

# “El BBVA està molt interessat en CatalunyaCaixa”

**S**obre la taula hi ha el banc dolent, noves reestructuracions i un entorn econòmic no pas millor que el d'enguany. Quines perspectives teniu per al 2013?

—Estic totalment convençut que la nostra economia se'n sortirà, millor o pitjor, però encara hem de passar per

Xavier Queralt (Barcelona, 1959) és director territorial del BBVA-Unnim a Catalunya. Hi va entrar a treballar l'any 1987, a Tòquio, i ha viscut també a Portugal i Madrid. Ha pilotat l'absorció d'Unnim, que va culminar el juliol del 2012.



JORDI PLAY

diverses fases, i el 2013 en serà una. Ni l'economia, ni les empreses ni les persones, en general no poden esperar gaire d'aquest any que encetem. I en el sector bancari, tot i que està molt tocat, hi ha una bona notícia, teníem pendent la reestructuració bancària, i penso que en l'horitzó del juny vinent el sistema financer català i espanyol estaran prou reestructurats. És una bona notícia per als qui quedem de la banca, perquè tindrem competidors normals i no competidors subvencionats que no sabem si són bons o dolents. Però també és bo per a l'economia, perquè per a sortir-se'n necessita una banca sana.

—Els grans bancs espanyols, ex-

**cepte el BBVA, seran accionistes del banc dolent i aportaran 2.000 milions d'euros al capital de la societat Sareb. Per què el BBVA no ha volgut participar-hi?**

—Si no hi hem entrat és perquè no ens acaba de convèncer, som molt rigorosos. Ara bé, el BBVA sempre ha manifestat que si s'ha de fer un esforç pel país, estem disposats a fer-lo, per tant, no és pas que no estiguem disposats a col·laborar, això ha de quedar clar. Però també és veritat que totes les propostes que ens fan ens agrada que ens convenguin, i estem en aquest procés... Som molt racionals. I quan les coses les veiem clares, anem endavant.

—**El FROB i el BE podrien obligar el BBVA a participar-hi, a través del fons de garantia de dipòsits, que es nodreix de quotes i aportacions de les entitats financeres. Es diu que el Banc d'Espanya podria imposar una derrama extraordinària que haurien de subscriure totes les entitats. Així, la part que posi BBVA es destinaria a cobrir el capital de la Sareb. Contempleu aquest escenari?**

—És possible, però insisteixo, la part que ens toqui posar perquè el país vagi endavant, estem disposats a posar-la. Però la qüestió és que ho hem de veure clar.

—**A banda de les reestructuracions en entitats "subvencionades" – Nova CaixaGalícia, CatalunyaCaixa i Bankia, preveieu altres moviments entre els bancs bons?**

—Sense voler predir res, el guió més fàcil és que les entitats sanes s'acabin quedant les entitats petites, amb la incògnita de Bankia, que és tan gran que difícilment és absorbible per les altres. I és possible que alguna altra entitat que no està en el grup zero, les més sanes, se n'acabi sortint igualment.

—**Un dels bancs disponibles per a la compra és CatalunyaCaixa. El BBVA continua estant-hi interessat?**

—Ens interessa com el primer dia. La nostra quota mitjana a l'estat és de l'11%, i a Catalunya entre el 12% i el 15%, i volem arribar al 20%. En aquesta estratègia de creixement, CatalunyaCaixa ens interessa molt, ja creixem en clients, però no n'hi ha prou, hem de comprar. I aquesta entitat està en una zona molt potent, perquè Catalunya, potser amb Madrid, és l'economia més interessant de l'estat.

—**CatalunyaCaixa i Unnim se solapen en el territori. Si el BBVA es queda l'entitat, haurà de tancar oficines i acomiadar treballadors?**

—És un punt molt interessant, i és el que canvia respecte del juny passat, quan es va iniciar el procés de venda de l'entitat. La UE diu que s'ha de reduir un 60%, no ho diem nosaltres. Si realment s'ha de reduir, és un condicionant addicional, i fa que una compra pugui ser més o menys interessant per a depèn de qui.

—**Si abans de la venda queda reduïda, el cost el paga l'estat, i no pas el comprador. Això la fa més interessant?**

—No, a nosaltres ens interessen els clients que té, i això és independent del nombre d'oficines de CatalunyaCaixa, i pel que fa als empleats, sempre hi ha una correlació amb el nombre de clients. Sí que és veritat que es podran concretar en quines condicions s'acomodarà la gent. No ens agrada acomiadar, i si a més a més els hem d'acomiadar amb 20 dies per any perquè ens ho imposen, doncs potser no val la pena fer-ho, perquè al final tampoc seria ben vist. Hi ha condicionants que encara no sabem sobre CatalunyaCaixa.

—**Enteneu que a Catalunya hi ha marge per créixer. Però això no vol dir necessàriament obrir més oficines, oi?**

—En absolut, les oficines a cada cantonada s'han acabat. No és necessàriament dolent, tancar oficines, perquè el més important és l'eficiència i la qualitat del servei. Els clients no són tots iguals, en una oficina amb dos treballadors no pots atendre les necessitats específiques de cada client, mentre que en una oficina gran pots especialitzar els empleats. D'altra banda, cada vegada hi ha més clients que es relacionen exclusivament a través d'un gestor virtual. I també és cert que si et pots estalviar diners en el lloguer de locals, tots hi sortim guanyant.

—**És a dir, que no vinculeu el tancament d'oficines a l'acomiadament de personal.**

—De cap manera!

—**Però el 2013 se'n tancaran més. El BBVA no acomiadarà ningú?**

—Tenim l'obligació de reduir 330 oficines, per ordre de Brussel·les, abans del juny de 2014, i això vol dir que





hem de tancar-les a Catalunya, entre les oficines d'Unnim i les del BBVA. El 2013 es tancaran moltes oficines, però no s'acomiarà ningú. Aquesta primera fase de reducció de plantilla ha estat totalment voluntària, i la segona fase la cobrirem amb prejubilacions i trasllats voluntaris. La plantilla del BBVA és molt més envellida, i els empleats d'Unnim els aniran rellevant.

—**Precisament, el BBVA ha fet un procés modèlic per a reduir part de la plantilla a què obligava Brussel·les per donar llum verd a l'adquisició d'Unnim. Finalment, 618 treballadors s'han acollit a prejubilacions, excedències i baixes voluntàries, amb unes condicions, per cert, molt més favorables dels mínims que marca la llei. És a dir, que el procés no ha estat tan traumàtic com s'esperava la societat i els treballadors.**

—De vegades penso que la gent ens coneix poc i que té poca confiança en nosaltres, però jo vaig dir públicament que el BBVA no vol fer cap acomiadament ni vol sortides traumàtiques. I ho hem fet així perquè ens ho podíem permetre, potser en altres circumstàncies no hauríem pogut fer-ho. Acomiadar treballadors és una mesura molt dolenta per a qualsevol empresa. I al final, amb la nostra filosofia, hem fet el que ens demanava Brussel·les sense un procés traumàtic, estàvem convençuts que ho podíem fer amb l'acord dels sindicats, sense demanar ni un euro de diner públic, per cert. Tots els diners

que hem pagat als treballadors són nostres, ni un sol cèntim és públic.

—**El negoci d'Unnim ha crescut, d'ençà de l'adquisició?**

—Fa dos mesos no era tan clar, però a hores d'ara, sí. El mes de novembre ja hem crescut en clients, tenim més clients de les oficines d'Unnim ara que fa un any. I en dipòsits, la xifra d'avui ja és una mica superior a la de fa dotze mesos.

—**Quan es va anunciar l'adquisició, hi va haver un cert rebombori de clients que es plantejaven retirar-ne els diners perquè no volien tenir-los en un banc espanyol. D'això, se'n pot deduir que els clients de les entitats històriques no han rebutjat el BBVA?**

—La plantilla d'Unnim és gent molt arrelada a la seva ciutat. Coneixen la ciutat, els seus veïns són clients, la seva família, i penso que durant dos anys van fer el que no estava escrit, en una circumstància molt dura per defensar la seva feina. Això val molt, i aquesta simpatia ha sumat molt. Al final, el nom de l'entitat no és tan

“El 2013 es tancaran moltes oficines, però no s'acomiarà ningú”

important, perquè el tracte és amb les persones. I el BBVA ha donat als clients d'Unnim la solvència, vam pagar les preferents, perquè la gent volia liquiditat, cosa que cap altra entitat no ha fet com nosaltres. Unnim tenia la proximitat, i ara és solvent.

—**Què passarà amb la marca Unnim?**

—Si haguéssim tingut Caixa Terrassa, Manlleu o Sabadell, la decisió hauria estat molt més difícil. En aquests moments no tenim clar què farem. Vam fer un primer mesurament de marca i ara n'estem fent un altre, ara que el banc s'ha recuperat. Volem veure què aporta la marca Unnim. Ara és aviat per a dir-ho, però com que mantenim les dues xarxes, BBVA i Unnim-BBVA, la marca ens fa falta. Però el que és una realitat és que Unnim-Grup BBVA val molt més que Unnim. Quan tinguem els resultats, conclourem si és prescindible o no. Ens trobem molta gent que ens parla de Caixa Terrassa, Caixa Sabadell i Caixa Manlleu, però no d'Unnim. Però, en tot cas, abans de prescindir d'aquesta marca hem d'analtzar-la a fons.

—**Un altre temor era l'obra social de les antigues caixes. El BBVA ha signat un acord per col·laborar amb les fundacions que gestionaran l'obra social a partir d'ara en els territoris d'origen. Com concebeu aquesta col·laboració?**

—És un acord per un termini indefinit. L'acord està molt ben definit per escrit, i el principi bàsic és que l'obra social continua existint i no té res a veure amb el BBVA, i té uns responsables. I aquests responsables han de retre comptes a la societat d'allò que fan. L'acord consisteix en el fet que ells ens fan propostes sobre projectes que consideren interessants i al BBVA, com a entitat, ens agraden més els projectes socials que els culturals, més encara en aquest context. De fet, ens estem plantejant fer coses de més a més, perquè tenim programes de responsabilitat social corporativa que podem fer directament com a Unnim-BBVA. Però amb l'obra social, els seus responsables porten el projecte i el BBVA hi col·labora.

Gemma Aguilera