



CaixaBank presenta el pla estratègic 2015-2018, en què reforçarà l'expansió internacional i a l'Estat espanyol i preveu quadruplicar la rendibilitat el 2017. L'entitat espera reduir la morositat a la meitat en quatre anys i liderar la consolidació de la banca digital.

Fainé: “Sense confiança no hi ha negoci”

“**N**i un sol client de La Caixa mai no ha perdut ni un cèntim, ni durant la Guerra Civil. Després va trobar els seus diners a La Caixa”, assegurava el president de CaixaBank, Isidre Fainé, durant la presentació a la premsa del Pla Estratègic 2015-2018 de l'entitat catalana. Amb aquest missatge, Fainé

feia també una referència molt clara a la gestió que va fer l'entitat amb les participacions preferents, ja que, a diferència d'altres entitats, es van donar solucions a tots els clients sense que perdessin diners. El president de l'entitat sostenia així la necessitat de recuperar la confiança dels clients que d'ençà de la crisi veuen els bancs més com a enemics que

com a aliats: “La crisi ha impactat sobre la confiança dels clients en les entitats, sense distingir massa entre els que ho han fet bé i els que no, i nosaltres volem recuperar la confiança i aconseguir que els nostres clients siguin autèntics fans de La Caixa. Estic segur que sense confiança no hi ha negoci”, va reblar el president de l'entitat.

Full de ruta. En un escenari econòmic que l'entitat catalana preveu que comenci a canviar el 2016 amb un creixement del PIB superior al 2%, tot i que els tipus d'interès es mantindran previsiblement molt baixos fins a finals del 2017, el pla per als propers quatre anys contempla un creixement del crèdit del 4% anual. El conseller delegat, Gonzalo Gortázar, va matisar que aquest augment del crèdit, que tancarà el 2015 amb un 1% o 2% més que el 2014, no suposarà en cap cas “creixements espectaculars”, perquè l'endeutament de les famílies encara és molt elevat. Cal tenir en compte que la cartera de crèdit acumula set anys de caigudes, des de l'inici de la crisi.

L'entitat també preveu multiplicar per quatre la rendibilitat CaixaBank,



que passarà del 3,4% a tancament del 2014 a col·locar-se entre el 12% i el 14% el 2018. Unes xifres molt ambicioses que el banc català pretén assolir fruit d'una combinació de factors. Així, Gortázar va detallar que seran clau els increments dels ingressos recurrents i les menors provisions que l'entitat haurà de fer perquè els actius immobiliaris deteriorats a poc a poc deixaran de ser un llast per als comptes de l'entitat i caldrà fer menys dotacions per a actius dubtosos o pèrdues. De fet, el pla estratègic preveu que la ràtio de morositat passi del 9,9% del 2014 a una taxa per sota del 4% el 2018.

Preguntat per si l'increment de la rendibilitat podia traduir-se en reduccions de plantilla, Gortázar va insistir que la via principal era l'increment dels ingressos "i no tant la reducció de costos". De fet, en els pròxims anys l'entitat bancària seguirà amb els seu pla de jubilacions anticipades i la contractació de "joves graduats, que són notablement més barats". En aquest sentit, el conseller delegat va apuntar que aquest 2014 s'han anticipat 500 jubilacions, però que s'han contractat 700 joves empleats.

Un altre objectiu que s'imposa el pla estratègic és passar d'una ràtio d'eficiència del 56,8% que ha tancat el 2014 a una ràtio del 45%, és a dir, que suposaria tenir un cost agregat de 45 euros per cada 100 euros captats.

També hi ha bones notícies per als accionistes de CaixaBank, ja que el full de ruta preveu que la rendibilitat per a l'accionista es mantingui amb un 50% del percentatge dels beneficis que una empresa reparteix entre els seus accionistes com a dividends (*pay-out*). Per tant, l'objectiu és destinar la meitat dels beneficis a retribuir l'accionista, i en tot cas, si en el transcurs del pla millora la solvència financera de l'entitat (*core capital*) per sobre del 12% aquest increment es destinaria a concedir més rendibilitat a l'accionista.

Nous moviments? Durant la presentació del pla estratègic, Isidre Fainé va recordar que La Caixa ha viscut des del seu naixement fa 110 anys 78 integracions, i ara treballa amb la de Barclays. Ho explicava quan se li va demanar si creia que hi hauria més moviments en el sistema financer espanyol, i si en aquest cas CaixaBank

tenia objectius definits. Fainé va respondre que "ningú no pot assegurar que no hi hagi més moviments, però en tot cas no seran massa". Ara bé, Fainé apuntava que "es pensa més en Europa, on sí que veurem processos de concentració de bancs europeus, però segur que no amb la intensitat amb què s'han produït a Espanya". De fet, l'entitat, ha complert els objectius del pla estratègic 2011-2014, període durant el qual ha adquirit Banca Cívica, Banc de València i Barclays Bank SAU.

CaixaBank, tot i que no té en perspectiva cap nova adquisició, sí que preveu l'expansió en territoris com Euskadi, Navarra i Galícia, on l'entitat no té una posició dominant i aspira en un futur a situar-se en la seva mitjana del 20%. I també pensa en l'expansió internacional en territoris en què CaixaBank ja ha posat un peu, com Mèxic, la Xina i l'Europa de l'Est, no necessàriament a través de comptes sinó de creixement del nombre d'oficines. I sobre la taula hi ha també l'OPA plantejada sobre el portuguès BPI pel 100%, un banc el 44% del qual ja el controla l'entitat catalana. No serà un camí tan fàcil, perquè d'altres també volen controlar el banc. Però CaixaBank no vol fer cap comentari sobre les possibilitats dels seus rivals.

Banca digital. Més enllà de l'expansió i el creixement de la xarxa de caixers automàtics i la banca tradicional, CaixaBank aspira a "ser un dels grans d'Europa, reconegut de forma diferencial per anar un o dos passos endavant dels nostres competidors en banca digital", es vantava Isidre Fainé. Les xifres amb què es mou l'entitat en aquest àmbit revelen una acceptació creixent dels clients dels sistemes per operar a distància. El 32% de l'operativa del banc es fa per internet, i el 21% a través de dispositius mòbils, amb 4,4 i 2,2 milions d'usuaris actius respectivament. Tendrà cada vegada més a una banca tecnològica ha de permetre, segons Fainé, "alliberar els empleats de determinades tasques i permetre que se centrin en la tasca comercial i l'assessorament personalitzat als clients, en la línia de generar més confiança per incrementar el negoci".

Gemma Aguilera