

La banca, en busca de nuevas formas de rentabilidad

La rentabilidad y el proceso final de adaptación al nuevo marco regulatorio son los dos grandes retos a los que se enfrenta la banca. Así, para el gobernador del Banco de España, Luis Linde, las fusiones y los recortes de gasto son las vías para ganar rentabilidad. Pese a que los beneficios han mejorado, Linde aseguró que los niveles actuales de rentabilidad (en el entorno del 5%) se sitúan aún por debajo de las estimaciones del coste de capital. Lo hizo durante el 11 Encuentro del Sector Bancario, coorganizado por el IESE y EY.

“El crédito concedido por la banca a familias y empresas residentes en España puede estabilizarse en 2016 por primera vez desde 2011”, afirmó Linde. Y añadió que “la vía de las fusiones no puede darse por cerrada”. “La reducción de la red de oficinas del sector, que todavía es más densa que la media europea, es otra de las formas de mejorar la rentabilidad y “este proceso puede tener un cierto recorrido”, aseguró.

El gobernador subrayó que la sostenibilidad del margen de intereses depende directamente de la actividad bancaria, y ésta es todavía reducida. E insistió en que el beneficio de la banca está sostenido por los resultados del negocio fuera de España. Linde también abogó por que los bancos españoles profundicen en la innovación y en la transformación digital, un camino que ya están recorriendo casi todas las grandes organizaciones bancarias multinacionales.

Las nuevas medidas reguladoras también han tenido un impacto en el negocio bancario. Para el CEO de Banco Popular, Francisco Gómez, este exceso regulatorio impide que el crédito fluya en mayor medida. Por ello, cree que es necesario ajustar algunas normas de capital para prestar financiación a las pymes, que son las que crean empleo. “El futuro de la banca está en una mayor relación con las empresas”, razonó.

Digitalización, nuevas fuentes de ingresos y nuevos competidores

Junto a las fusiones y las nuevas medidas, en el encuentro también se apuntaron una serie de tendencias que marcarán la senda del sector en los próximos años.

La transformación digital. Las transacciones de un cliente digital son 15 veces superiores a las de un cliente unicanal, por lo que no solo es más rentable para el banco, sino que acaba siendo un cliente mucho más fiel. Así lo reconoció Jorge Sáenz de Azcúnaga, director de Negocio de BBVA, para quien “lo digital es una palanca para transformarnos y ayudarnos a mejorar la experiencia del cliente”.

Pero la digitalización también sirve para atender mejor las necesidades de los clientes, que son muy diferentes en los distintos mercados en los que operan las entidades.

Para el CEO de Banco Santander, José Antonio Álvarez, la digitalización del sector también contribuye a ganar la batalla comercial, reducir el coste de servicio y evitar la entrada de nuevos competidores.

Internacionalización. Hace años que muchas entidades buscan nuevos clientes fuera de España. Porque la diversificación geográfica es básica para crecer, más aún en tiempos de crisis. El consejero delegado de Banco Sabadell, Jaime Guardiola, admitió que sigue habiendo buenas oportunidades en el futuro a nivel internacional. “Cada uno tiene sus ideas, y todas las opciones son válidas”, incidió. Guardiola anunció que, antes de dos años, la entidad pondrá en marcha un nuevo banco digital en México, “un mercado en expansión”.

BBVA y Banco Santander son otras dos entidades que han apostado de forma decidida por la internacionalización. La primera comenzó su expansión global en 1995, con unos resultados más que satisfactorios. La entidad que preside Francisco González espera crecer ahora en Turquía y el sur de EE. UU.

Nuevas fuentes de ingresos. En un entorno de tipos de interés tan bajos como el actual, y con perspectivas de que continúen así a medio plazo, los bancos deben apostar por otras vías de negocio para ganar dinero como los seguros, la gestión de fondos, el crédito al consumo o la gestión de tarjetas de crédito. Es lo que ha hecho CaixaBank, tal y como explicó su consejero delegado, Gonzalo Gortázar. El alto ejecutivo reconoció que la política monetaria del BCE afecta tanto al activo como al pasivo de las entidades, ya que con tipos bajos, la rentabilidad disminuye. Pese a todo, descartó que la banca española acabe cobrando a pymes y particulares por depósitos a plazo. “Si eso ocurre, se invita a que no traigan su dinero. Es un escenario improbable que no vislumbro”, apuntó.

El consejero delegado de Bankia, José Sevilla, lamentó que los bancos no hubieran cambiado el euríbor como indicador de referencia para sus créditos hipotecarios. Para Sevilla, el hecho de ligar los diferenciales de los créditos hipotecarios a la deuda pública del país sería lo más adecuado, porque “el principal competidor para captar dinero en los mercados es el Estado”. Mantener el euríbor está provocando tensiones sobre los costes y generando problemas para “generar rentabilidad”, advirtió.

Los nuevos competidores. Ante la aparición de nuevas entidades que prestan créditos y servicios, y que son ajenas al sector bancario tradicional, la receta para los bancos pasa por ganar eficiencia. “Todavía hay un margen de mejora importante”, sostuvo la CEO de Bankinter, María Dolores Dancausa, quien reconoció que las entidades financieras deberán tener “una gran capacidad de adaptación a las nuevas circunstancias”.

Gonzalo Cortázar también pidió una regulación del shadow banking para favorecer la igualdad de competencia entre todas las entidades. Para el CEO de Banco Santander, José Antonio Álvarez, este tipo de banca en la sombra no sobrevivirá cuando suban los tipos de interés. “Cuando cambie el ecosistema quizá estas entidades no puedan sobrevivir. Sin ser un banco, no hay un modelo de negocio que pueda operar así”, manifestó.

Buenas prácticas en la banca

Otra de las cuestiones que se abordaron fue la referida a la importancia de la ética en la cultura bancaria. El presidente de la Asociación Española de Banca (AEB), José María Roldán, fue claro: aquellas entidades que no actúen con comportamientos éticos no sobrevivirán en el medio plazo. “La mejora en la cultura bancaria no es una mera cuestión de gobierno corporativo, sino que va mucho más allá. Tampoco es una cuestión de cumplimiento normativo de las normas de conducta, de las regulaciones que atañen a las relaciones entre cliente y entidad. Se trata de combinar un enfoque de cumplimiento normativo tradicional con otro preventivo para minimizar los riesgos”, expuso.

En su opinión, solo un esfuerzo reiterado de mantenerse fiel a los valores y alineado a la cultura definida por la organización puede impedir la aparición de problemas. “En un negocio donde la confianza es el pilar fundamental, hay que asegurar que la cultura y conducta bancarias adecuadas están firmemente enraizadas en la organización”, incidió.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Finanzas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>