

Reunión Anual de Directivos de Banco Sabadell. Josep Oliu: “Tenemos potencial para crecer en todos los territorios”

Josep Oliu, presidente de Banco Sabadell, acaba de clausurar la Reunión Anual de Directivos del grupo Banco Sabadell, celebrada hoy en el Palacio de Congresos de Cataluña en Barcelona.

Oliu ha iniciado su intervención analizando el entorno económico vivido durante los últimos años. Asimismo, ha puesto en valor las medidas adoptadas por el banco para superar las dificultades de la crisis económica, incorporadas como es lógico a los parámetros del plan estratégico CREA 2011-2013, que ahora se cierra. Con relación a este, ha manifestado: “Hemos cerrado brillantemente el plan CREA y ha contribuido a que el banco no se parezca en nada a lo que era cuando estalló la crisis.”

“Al inicio de la crisis”, ha manifestado, “hubiésemos podido acomodarnos en una entidad de mayor tamaño, pero nos postulamos como uno de los líderes del sector financiero español del futuro, porque consideramos que teníamos las capacidades y el equipo directivo para hacerlo”

Según el presidente, que ha catalogado el año 2013 como un año de inflexión, intenso y complicado, el banco se halla en el final de una época y el inicio de otra, tras la adquisición de Caixa Penedès, Banco Gallego y el cierre de una ampliación de capital estratégica. Oliu se ha mostrado satisfecho porque Banco Sabadell cierra el plan CREA con más tamaño, más solvencia, más liquidez y mejor cobertura.

Para él, con el nuevo Plan Triple 2014-2016, el Sabadell “empieza a edificar el nuevo banco, con el foco en el valor; la rentabilidad es nuestro objetivo para los próximos tres años y será la base para la internacionalización”.

El presidente de Banco Sabadell ha asegurado que “tenemos potencial de crecimiento en todos los territorios, ya sea por la cuota actual o por la posibilidad de incrementar la rentabilidad por cliente.”

Ha analizado también algunos de los cambios organizativos derivados del nuevo plan estratégico Triple 2014-2016, como la reorganización de la Dirección de Riesgos, que se ha marcado el objetivo de dar respuesta a las peticiones de crédito de los clientes en el plazo máximo de una semana. “Pretendemos, así, diferenciarnos claramente de nuestros competidores”, ha dicho. En el mismo sentido, ha añadido, dirigiéndose a los directivos presentes en la convención: “No tengáis miedo en salir a buscar inversiones en proyectos sólidos y con futuro. La liquidez, para nosotros, no es ningún problema.”

Líder en tecnología

En otro orden de cosas, se ha referido también a la excelente posición de la entidad en lo que hace referencia a la calidad de su plataforma tecnológica, clave para haber podido integrar, en tiempo récord, las entidades incorporadas durante los últimos años, y que garantiza que posibles futuros procesos de integración, tanto en España como en el extranjero, podrían ser culminados rápidamente y sin problemas. “Somos”, ha concluido, “uno de los tres bancos españoles líderes en este terreno y tenemos una ventaja competitiva que el banco espera aprovechar al máximo en zonas estratégicas como Madrid, de modo inmediato.”

Socios estratégicos

Con relación a la futura internacionalización ha manifestado que, en el marco del plan CREA, la entidad ha incorporado tres socios internacionales que contribuirán a su expansión en otros mercados. En este sentido, ha matizado que “en un momento en que España no generaba confianza, fuimos capaces de transmitirles que nuestro país estaba en una inflexión y que Banco Sabadell era la entidad que mejores expectativas ofrecía”.

En este punto, se ha referido al Proyecto América que Banco Sabadell desarrolla en el estado de Florida. “Empezamos en 2007”, ha dicho, “y hoy nuestras dimensiones en Estados Unidos son equivalentes a las que tenía el banco hace 20 años. Por tanto, es un proyecto consolidado y con un gran futuro para diversificar el banco en Latinoamérica.”

Intervención de Jaume Guardiola, Consejero Delegado

El consejero delegado de Banco Sabadell, Jaime Guardiola, ha abierto hoy la Reunión Anual de Directivos del grupo Banco Sabadell, que se celebra en el Palacio de Congresos de Cataluña en Barcelona.

Guardiola ha iniciado su intervención ante los 1.500 directivos corporativos y de la red del banco reunidos detallando la profunda transformación que ha experimentado la entidad desde el inicio de la crisis. En su intervención, se ha referido a las distintas operaciones corporativas realizadas y ha analizado de qué forma han variado las principales magnitudes del banco tras el cierre del actual plan estratégico (CREA 2010-2013). Según el consejero delegado, el Plan CREA era una plataforma de crecimiento y, en este sentido, ha manifestado: “Hemos superado ampliamente los objetivos fijados: hemos crecido en clientes, hemos incrementado la actividad comercial y tenemos más cuota de mercado, hemos multiplicado por dos los activos totales y los depósitos, tenemos una mayor notoriedad de marca en todas las comunidades autónomas y hemos establecido un record con las cinco operaciones corporativas que hemos realizado en los últimos tres años.”

“Banco Sabadell cierra el año 2013 -ha concluido el consejero delegado- “bien capitalizado, con la mayor cobertura sobre activos del sector, con un superávit de liquidez y con las integraciones prácticamente concluidas, manteniendo el diferencial de calidad y sabiendo que el 11,4% de los particulares y el 30,5% de las empresas españolas trabajan ya con Banco Sabadell.”

Nuevo plan estratégico: Plan Triple 2014-2016 (transformación, rentabilidad, internacionalización)

Jaime Guardiola ha pasado a continuación a presentar el nuevo plan estratégico de la entidad, llamado Plan Triple 2014-2016, que pone su acento en tres ejes: la rentabilidad de las operaciones de integración realizadas, la transformación del modelo productivo y de la gestión del cliente y la internacionalización.

El Plan Triple se estructura en cinco programas, enfocados a la consolidación del negocio doméstico, la rentabilidad por cliente, la transformación del balance, la calidad, productividad y eficiencia, la expansión del modelo BS y la gestión del talento y el capital humano.

El consejero delegado ha dicho que el Plan Triple es un plan de ejecución, para “aprovechar y convertir en rentable el crecimiento conseguido, para hacer converger la rentabilidad de lo adquirido con los niveles de rentabilidad históricos del banco”. Este nuevo plan será presentado próximamente y establece unos objetivos alcanzables en un entorno general macroeconómico que Banco Sabadell prevé de crecimiento bajo, pero ya generador de empleo.

En este contexto, Guardiola ha manifestado que: “Tras unos años difíciles, el entorno por fin está cambiando. El crédito es una variable que nos dará rentabilidad y por este motivo es protagonista en este plan. El reto del crédito es importante, porque Banco Sabadell tiene otra dimensión y la coyuntura es diferente.”

Se ha referido también a la necesaria transformación del sector bancario en general y también de Banco Sabadell. “Una transformación en diversos frentes. Nos enfrentamos a una nueva generación de clientes, nativos digitales, que en breve incluso para contratar una hipoteca elegirán herramientas online. Un nuevo escenario para el que estamos preparados, sacando provecho de los distintos canales de comunicación como del big data. Durante los próximos años construiremos un nuevo modelo de relación con los clientes que nos diferenciará de nuestros competidores.”

Plan Madrid

Por otra parte, se ha referido especialmente a los planes de crecimiento en diferentes comunidades como Galicia, Andalucía, País Vasco y, especialmente, Madrid, en las que Banco Sabadell tiene mayor cuota de oficinas que de negocio.

En la Comunidad de Madrid, ha dicho, Banco Sabadell se ve obligado a competir con las principales

entidades financieras españolas, que cuentan, todas ellas, con densas redes de oficinas. “Para diferenciarnos, pues, nos hemos propuesto ofrecer a los clientes madrileños un paquete de productos y servicios rompedor e innovador, implantando en Madrid lo que creemos que será ‘la banca del futuro’. Madrid será, en ese sentido, la punta de lanza de nuestra transformación y modernización en la gestión de los clientes, haciendo lo que otros no pueden hacer por exceso de oficinas.”

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Finanzas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>