

**L**es promeses de la banca a Internet com a panacea dels nous serveis financers es comencen a dissipar. Fins fa alguns mesos els executius dels bancs en la xarxa no paraven de parlar de la gran reducció de costos que era possible gràcies a l'aplicació de les noves tecnologies. Però la realitat sembla molt diferent.

En un estudi recent fet per la consultora Cap Ernst & Young s'assenyala que durant l'últim any Internet només ha rebaixat un 0,1% els costos dels bancs anglesos, quan en realitat s'esperava una reducció del 25%. Gairebé tots els analistes coincideixen a afirmar que la reducció dels costos que pot proporcionar Internet és petita perquè el cost marginal de fer una operació més és pràcticament zero; el cost fix, la inversió necessària per fer l'operació, no ho és.

Al seu torn, el banc d'inversió J.P. Morgan assenyala que la reducció de marges per la pressió de la banca a través d'Internet reduirà els guanys de les entitats financeres europees en un 17% en els pròxims dos anys. Molts analistes

# Banca a Internet: la distància de la ficció a la realitat

José García-Montalvo

Professor d'economia i empresa, Universitat Pompeu Fabra

apunten que el motiu pel qual, malgrat els inconvenients, els bancs tradicionals s'han llançat a la carrera d'Internet és que no ser present en la xarxa suposa una pèrdua gairebé segura de quota de mercat. Es tracta simplement d'una estratègia defensiva per no perdre part del negoci. Internet seria per als bancs com un joc de suma zero: el que guanya un banc ho perd un altre.

D'altra banda, els clients no han estat seduïts per la banca a Internet com s'esperava. Els motius són essencialment

la desconfiança respecte a la seguretat dels seus comptes en la xarxa i la lentitud, i en ocasions col·lapse, de les connexions, a més del costum de consultar les operacions amb un assessor, especialment quan es tracta d'inversions a llarg termini.

És per aquest motiu que les consultores assenyalen que la banca a Internet ha d'invertir en campanyes publicitàries per atreure nous clients i oferir productes amb tipus d'interès més alts, que, de passada, s'ha de dir que redueix encara

més els marges. Els experts consideren que els bancs totalment *virtuals* tenen els dies comptats i que l'única possibilitat, que ja ha estat adoptada per molts, és començar a obrir sucursals *reals*.

A Espanya tots els consultors coincideixen que Bankinter, amb el servei E-bankinter, és el banc més ben situat en el negoci de la banca per Internet per l'excel·lent integració de banca virtual i banca tradicional. De fet les enormes inversions en tecnologia necessàries per mantenir els serveis d'E-bankinter han tingut un efecte bastant negatiu sobre els resultats de Bankinter durant els últims trimestres, fet que ha provocat grans oscil·lacions en el valor de les seves accions. Els projectes de BSCH (Patagon) i del BBVA (Uno-e) despertem menys entusiasme entre els analistes. Per exemple Merrill Lynch, en el seu informe sobre *e-banking* a Europa, considera que aquests dos projectes tenen una gran incertesa. Segur que no tornarem a ficar els diners dins un mitjà, però tampoc sembla que la inversió en els comptes *virtuals* sigui tan ràpida com inicialment es va pensar.