

El negoci hipotecari empeny les caixes a l'obertura de més oficines

L'expansió del crèdit, entre un 22% i un 30,5%, no afluixa el ritme sostingut que ha mantingut aquests últims anys

■ Tot seguint la tendència dels últims temps, el 2005 va ser, una altra vegada, un any en què el fort creixement del negoci hipotecari, que no perd ritme, va obligar les caixes a continuar la seva política d'obertura de noves oficines, tant a Catalunya com en altres comunitats.

J. GARRIGA / M. NUÉZ
Barcelona

El creixement en crèdits ha tornat a ser considerable el 2005, amb increments entre la forquilla del 22% al 30,54%, que han tingut la seva base fonamentalment en la concessió d'hipoteques. I com que la concessió d'hipoteques ha esdevingut el cultiu principal de les entitats creditícies, això ha obligat a escampar el territori amb més oficines, 330 el 2005 i unes 500 previstes per a enguany si La Caixa manté el ritme.

Com explica José García-Montalvo, professor d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra (UPF), amb aquesta expansió, «les caixes han demostrat que tenien raó, que el contacte directe amb el client és molt important per vendre hipoteques. Els bancs se n'han donat i ara ja deixen de tancar sucursals». A la recerca de negoci creditici, les caixes han seguit els moviments geogràfics de les promotores immobiliàries, a les quals han donat finançament, i han obert oficina allà on es materialitzava una promoció per poder captar les hipoteques que se'n deriven. Oriol Amat, vicepresident de l'Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció, hi afegeix que «l'oficina, a més, no deixa de ser una inversió immobiliària, que pot oferir importants plusvàlues a les entitats en un moment determinat».

El cert és que el 2005 va veure com La Caixa obria 212 oficines; Caixa Catalunya obria 33 oficines; Caixa Sabadell, 25 i Caixa Penedès, 19, per esmentar uns quants exemples. Per als pròxims anys, és previst que aquest esforç per ser present arreu es mantingui: Caixa Catalunya vol obrir 180 oficines en dos anys i Caixa Sabadell, 115, per parlar de dos casos prou significatius. Val a dir que, en molts dels casos, l'expansió geogràfica

	MARGE INTERMEDIACIÓ		MARGE D'EXPLOTACIÓ		MARGE ORDINARI		RESULTATS		CREDITES		CASOS TOTALS GESTIONATS		
	Marg	%	Marg	%	Marg	%	Resultat	%	Crèdit	%	Casos	%	
la Caixa	2.483,00	13,80%	2.242,00	58,90%	4.572,00	22,30%	1.000,00	100%	83,10%	111.857,00	22,40%	169.470,00	17,50%
CAIXA CATALUNYA	642,40	12,40%	313,30	19%	1.000,00	9,50%	907,16	18,30%	28,40%	33.145,70	22%	40.954,30	28,40%
Caixa Penedès	251,00	10,86%	19,27%	1,1%	1.000,00	13,11%	1.000,00	21,35%	23,3%	10.016,77	28,33%	13.391,31	25,85%
Caixa Sabadell	138,00	6,5%	18,90%	1,1%	1.000,00	12,00%	1.000,00	13,40%	13,40%	6.354,40	25,00%	7.754,00	15,30%
CAIXA DE BARCELONA	103,80	14,60%	73,40	21,70%	1.000,00	16,50%	1.000,00	20,90%	23,10%	6.125,10	25,80%	7.731,20	28,70%
Caixa Aragonesa	112,64	12,25%	63,22	23,75%	1.000,00	10,43%	1.000,00	10,63%	7,12%	4.787,64	23,10%	5.739,00	11,30%
Caixa de Girona	93,05	7,1%	117,67	8,3%	48,94	10,8%	41,90	11,3%	15,2%	3.589,66	28,6%	4.961,31	21,5%
Caixa de València	97,70	12,40%	63,53	4,10%	137,03	6,80%	32,00	6,40%	24,11%	5.072,00	30,54%	5.790,00	29,59%
Caixa de Murcia	73,40	10,80%	55,70	41,10%	115,70	16,70%	46,20	17,70%	35,90	3.213,00	24,60%	4.604,00	21,00%
Caixa de Madrid	35,01	7,85%	15,97	-1,11%	48,70	7,24%	9,88	24,15%	7,35	1.759,07	26,78%	2.121,08	21,23%

Dades en milions d'euros

Font: elaboració pròpia

DANIEL BLASCO

de les entitats creditícies es fa lluny dels mercats naturals, fins i tot per anar a altres comunitats autònomes. Entitats petites, com Caixa Laietana, no han tingut

Alguns experts veuen que hi ha un risc si es manté aquesta evolució

cap problema per portar a altres autonomies la seva ensenya. Madrid o el País Valencià, en què ha estat intens el boom de la construcció, són els mars d'operacions preferits.

Per a Amat, a les caixes petites, «a mesura que s'allunyen dels seus mercats d'origen, els resulta més difícil obtenir bons resultats; per tant, potser els convidaria a arribar a acords de col·laboració per llançar productes d'una manera coordinada, per posar-ne un exemple».

S'alentirà el fort ritme de la inversió creditícia? Amat pensa que «hi ha encara recorregut, ja que a les caixes el crèdit els significa reduir nivells de risc, a diferència del que passa amb els crèdits a la pime». José García-Montalvo, en canvi, observa que «hi ha un risc molt gran amb aquesta expansió, ja que una pujada de tipus d'interès, com-

binada amb un efecte bombolla del preu de l'habitatge, pot desequilibrar els comptes de les entitats que hi tinguin més pes». Hi afegeix que aquest fort ritme de creixement de la inversió creditícia, via hipoteques, «tothom sap que és perillós, però la dinàmica general per créixer és tan forta que totes les caixes hi han de jugar si no volen quedar com a perdedores».

És clar que la incapacitat d'obtenir uns marges realment importants també determina que el benefici hagi de venir de fer grans volums creditícies en l'àmbit hipotecari, encara que així augmenti el risc, segons expressen els experts, els quals assenyalen com baixa la qualitat del crèdit, amb hipoteques a cinquanta

anys. També denuncien, com el professor García-Montalvo, que «aquesta excessiva flexibilitat de les caixes ha estat determinant perquè els preus dels pisos

És difícil estimular l'estalvi perquè la renda variable ofereix més

puguessin d'una manera espectacular els últims anys».

Els màxims rectors de les entitats creditícies han estat parlant els últims anys de reorientar

cap al sector de la pime l'esforç en crèdits, però el cert, com diu García-Montalvo, és que, «si creix en aquest sector, la inversió creditícia va a parar a empreses d'arrel immobiliària, a un ritme tan fort que resulta complicat anar cap a empreses d'altres sectors d'activitat».

Per a Oriol Amat, una hipotètica pujada de tipus «podria fer incrementar la morositat i, a més, donar-se un fenomen com el de 1993, quan moltes entitats es van veure obligades a executar hipoteques i a gestionar promocions directament, ja que moltes entitats immobiliàries havien petat». Sobre la possibilitat de retornar a l'estalvi pur i oferir

...continua en la pàgina següent

Les mandíbules del Banc Sabadell

«Durant l'exercici 2005, Banc Sabadell ha obert les mandíbules ordenadament, cosa que ha permès que el marge d'exploració creixés per una reducció de despeses i que augmentés l'activitat amb els clients després de la integració de l'Atlàntico», va afirmar Juan María Nin, conseller delegat de Banc Sabadell en la presentació dels resultats del 2005.

Els responsables de l'entitat estan satisfets amb la bona gestió de

l'Atlàntico, ahora que han anunciat que estan preparats per buscar altres entitats per ficar-se a la boca, tot i insistir que encara no hi ha cap oportunitat per estudiar sobre la taula.

Malgrat aquesta disponibilitat a realitzar compres i a continuar el ritme d'expansió, que ha fet que l'entitat obri 61 noves oficines el 2005, el president de Banc Sabadell, Josep Oliu, recorda que la contenció de despeses

el 2006 es mantindrà, tot i iniciar-se un biaix del Pla ViC 2007 cap a la banda del creixement del banc. A més a més, tot i el fort increment de la inversió creditícia (+21% el 2005), Banc Sabadell insisteix que la seva aposta és ser «un banc d'empreses».

L'entitat que presideix Josep Oliu va guanyar 453,13 milions d'euros durant el 2005, xifra que representa un increment del 21,4% respecte de l'any precedent.

productes que augmentessin els dipòsits, Oriol Amat pensa que no es pot fer gaire més del que es fa: «Aquestes ràtios que estan oferint les caixes, d'augment del 7%-8% en dipòsits, es poden considerar un autèntic miracle i reflecteixen que s'està fent una bona comercialització. És molt difícil convèncer d'estalviar en un compte si pots invertir en borsa i obtenir dividends del 3%». Com diu García-Montalvo, «ja els agradaria a les caixes captar més dipòsits, però el cert és que l'estalvi de les famílies està sota mínims, i, com que capten poc, s'han vist obligats a titularitzar-ho tot,

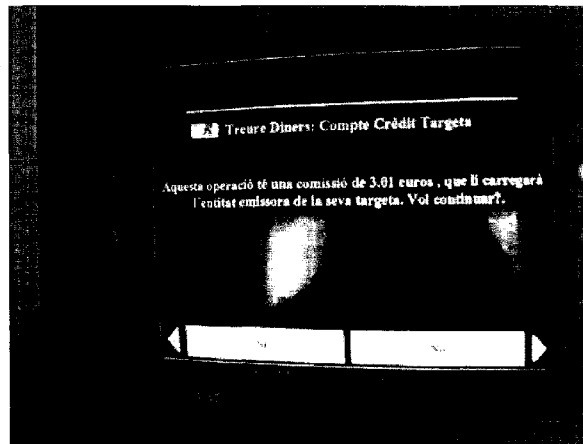
Les NIC han permès que els resultats fossin més elevats

amb la qual cosa en el futur pot haver-hi un problema realment greu si la renda fixa no és capaç d'absorbir tota aquesta titulització».

Els resultats del 2005 han passat pel sedàs de la nova comptabilitat de les normes internacionals de comptabilitat (NIC). Com assenyala Oriol Amat, «les NIC han introduït opcions que, en molts casos, han permès presentar uns beneficis més sucosos, ja que aquest nou sistema valora a criteris de mercat». Assenyala, però, que, «si bé en anys bons els resultats són més importants, en anys dolents també els resultats són pitjors». Les NIC, que només permeten consolidar en els resultats participacions industrials d'un 20% com a mínim, han determinat que, en algun cas, l'entitat hagi optat per la desinversió en la seva política industrial. ♦

El sector, al marge de la 'guerra de les comissions'

Les caixes catalanes es defensen dient que són les que menys cobren als usuaris



RICARD NOVELLAS

Un caixer indica a l'usuari la comissió que li carregarà per l'operació

■ L'anomenada guerra de les comissions encetada pel Santander ha deixat indiferents les caixes d'estalvis catalanes, que no solament no es plantegen suprimir-les sinó que, a més, defensen que són de les entitats que menys despeses cobren als seus clients.

M. N. / J. G.
Barcelona

Quòrum total entre les deu caixes d'estalvis catalanes respecte a la política de comissions que apliquen cadascuna d'elles. Cap no té intenció de seguir el camí del Santander Central Hispano (SCH), que ha anunciat que suprimirà les comissions de servei —administració i manteniment de comptes, principalment— als clients que hi domicilien la nòmina o la pensió, o que hagin contractat una hipoteca.

Els responsables de les caixes d'estalvis catalanes consideren que ja són de les entitats que menys despeses cobren als seus clients en concepte de comissions, a més d'afirmar que el gest de l'SCH respon més a una cam-

panya publicitària consistent a difondre un fet que ja és una realitat en una bona part del sector financer, almenys dins de les entitats amb seu a Catalunya. «Si apliquéssim la política de l'SCH, hauriem d'incrementar les comissions, no abaixar-les», afirma Ricard Pagès, president de Caixa Penedès, mentre que des de Caixa Sabadell assenyalen que «les comissions que alguns parlen de treure nosaltres mai no les hem aplicades».

A part d'això, la gran majoria d'entitats destaca que segueixen una estratègia basada en el fet que els bons clients paguen menys comissions i, així, premien el vincle amb la caixa amb una menor despesa. «Més del 30% dels nostres clients estan exempts de pagar per aquest con-

cepte, entre els quals es troben els menors de 21 anys, els majors de 65 amb la pensió domiciliada i els que tenen força relació amb la caixa», declara Enric Mata, director general de Caixa Terrassa.

De fet, aquesta proposta de l'SCH té un clar objectiu: captar clients als quals després es podran vendre més productes i serveis financers, que generaran més negoci per a les entitats, segons afirma el professor del Departament d'Economia i Empresa de la Universitat Pompeu Fabra, José García-Montalvo.

Aquesta política de cobrament de comissions, contra la tendència iniciada pel banc d'Emilio Botín i

Suprimir les despeses serveix per atreure clients i vendre'ls més productes i serveis

que han secundat altres entitats, es mantindrà, segons afirmen els experts. Per a la consultora Tatum, el gran repte que han de superar les entitats d'estalvis en el futur és «transmetre al mercat el cost dels serveis (fins i tot s'hauria de canviar la paraula *comissions per ingressos de serveis*) a fi de rendibilitzar d'una manera sostinguda en el temps una densa xarxa de distribució bancària com l'espanyola».

Per la seva part, Oriol Amat, vicepresident de l'Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció (ACCID), considera que les caixes estan preparades per entrar en aquesta guerra, «però no es pot prescindir de les comissi-

ons, atès que representen entre un 60% i un 70% dels beneficis».

Però la realitat és que els usuaris dels serveis financers són refractaris a pagar comissions, i encara més ara que la banca per Internet comença a enlairar-se i són ells mateixos els que realitzen les transaccions financeres a través d'aquest canal. Una bona part de les entitats d'estalvis catalanes ha vist com darrerament creixia la con-

Amat: «El segment no pot prescindir d'aquests ingressos, que són el 60% dels beneficis»

fiança dels usuaris per Internet i això ha permès que els clients que utilitzen la banca en línia s'hagin incrementat força.

A Caixa Manlleu, una quarta part de les operacions es vehicula a través del canal telemàtic, segons constata Dídac Herrero, director general de la caixa. A Caixa Terrassa també han viscut un significatiu creixement de la banca per Internet, l'activitat de la qual ha augmentat un 43% el 2005, fins a superar el milió de transaccions cada mes. Però en aquesta entitat són les empreses les més actives en el canal Internet, atès que el 50% de l'operativa de les pimes es fa a través de la banca en línia. Caixa Catalunya també remarca el desenvolupament d'aquest canal, que durant el darrer any va canalitzar el 22% del conjunt d'operacions de l'entitat.

Per tal de poder competir en la banca en línia, les entitats financeres estan apostant per incrementar l'oferta de productes que es poden contractar a través d'aquest canal i donar més valor afegit als seus serveis a través d'Internet. Per a aquest any, Caixa Manresa vol potenciar aquest canal amb la introducció de noves aplicacions, alhora que fa més accessible i usable el portal de l'entitat. ♦