

Las medidas del BCE complican la rentabilidad

El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar, considera que “las políticas del Banco Central Europeo (BCE) son adecuadas desde el punto de vista macroeconómico”, pero dificultan que los bancos obtengan rentabilidad, que está en niveles muy bajos. El ejecutivo ha explicado que la baja rentabilidad es uno de los retos de la banca, junto con el entorno regulatorio y la reputación del sector, que en su opinión es mala por culpa de las entidades que “no pudieron hacer frente a sus obligaciones y tuvieron que ser intervenidas”. Gortázar fue tajante al señalar que es “necesario recuperarla”, y considera la reputación una oportunidad frente a otros actores financieros.

Sus declaraciones llegan un día después de que la presidenta de Banco Santander, Ana Botín, advirtiera de que los tipos de interés bajos solo ayudan a la recuperación si suben los volúmenes de crédito. Botín también se refirió a la excesiva regulación y a la reputación del sector. La queja de los bajos tipos de interés fue, además, apoyada el miércoles por el ministro de Economía e Industria, Luis de Guindos, quien se quejó de los tipos ultra reducidos al considerar que han llegado a su límite y pueden tener ya “efectos colaterales no deseados”.

Durante su intervención en el encuentro tecnológico IBM BusinessConnect 2016, Gortázar ha explicado que la digitalización está obligando a la entidad a ofrecer nuevos productos financieros y a adaptarse a un nuevo tipo de cliente más exigente, así como a nuevos competidores en el sector. Reconoció que los bancos ocuparon mucho espacio de mercado durante un largo periodo de tiempo, pero ahora “los competidores están diseccionando la cadena de valor”, y mencionó los neobancos, agregadores o a los asesores de inversión automáticos conocidos como robo advisors.

El 'big data' como herramienta para dar más crédito al consumo

El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar, asegura que la aplicación tecnológica big data “nos permite mejorar nuestro sistema de scoring para aumentar el número de clientes con créditos preconcedido”.

El ejecutivo mantiene que es “fácil dar dinero a clientes con nómina, pero la tecnología nos permite ofrecer big data a clientes que, aunque no tengan su nómina, pueden acceder al crédito por su solvencia financiera”.

La entidad ha concedido préstamos inmediatos (on-click), con una producción este año de 650 millones de euros, un 88% más que en 2015.

El ejecutivo considera que estos nuevos actores representan una amenaza porque quitan cuota de mercado a los agentes tradicionales y, al mismo tiempo, provocan una reducción de márgenes en algunas áreas de negocio. Asegura que la banca se enfrenta al reto de la transformación digital “con los bolsillos medio vacíos” y el sector se encuentra en la dicotomía de invertir para avanzar digitalmente y asegurar los resultados que le permiten hacer frente a esa inversión.

Esto ha llevado al banco a iniciar un proceso de cambio, con oficinas móviles y sucursales más centradas en el asesoramiento del usuario, junto con el lanzamiento de imaginBank, servicios de préstamos preconcedidos, proyectos de “big data” o tecnología cognitiva. Dentro de estos cambios en las oficinas recordó que CaixaBank dispone de 45 nuevas oficinas con un modelo de asesoramiento, y el plan es llegar a 250 a finales de 2017. Son sucursales diferentes, sin tratamiento de efectivo ni servicio de caja, ya que el foco está en el asesoramiento.

La entidad cuenta con cinco millones de clientes digitales de los que tres millones operan únicamente con el móvil. De los clientes digitales, tres cuartas partes van también a las sucursales. Eso sí, con una frecuencia diferente, “pero les hemos preguntado y valoran tener una oficina a la que poder ir si lo necesitan”.

Fuente: http://cincodias.com/cincodias/2016/11/11/mercados/1478866998_452388.html