
TRIBUNA

Xavier Vives
Professor de l'IESE Business School

Concentració bancària

En el món pre-Covid, i després de la crisi de 2007-2009, els bancs tenien grans pressions sobre la seva rendibilitat degut a una regulació de capital més estricta, tipus d'interès baixos i el sorgiment de competidors no bancaris i digitals. El negoci tradicional dels bancs és la intermediació, prenent diners a curt i prestant a llarg. Aquest negoci desapareix amb tipus d'interès a zero o negatius i una corba de rendiments a terminis molt aplanada. La Covid-19 ha truncat l'esperança que els tipus d'interès pugin en el futur previsible, farà augmentar les provisions per crèdits fallits, i, a més, ha accelerat el procés de digitalització que fa obsoleta en bona part la gran xarxa de sucursals bancàries.

La banca després de la crisi anterior ja havia quedat molt sobredimensionada en termes de xarxa i empleats. Postcrisi ja els va reduir molt, ambdós, però el xoc de la Covid ha fet evident que cal reduir més costos i apunta a un gran procés de reestructuració del sector (tal com vàrem pronosticar en un recent informe d'IESE i el CEPR, *The bank business model in the post-Covid-19 world*).

Els reguladors, BCE i Banc d'Espanya, animen les fusions perquè saben que una banca poc rendible no genera capital i per tant pot ser inestable. Es possible que preferissin fusions transfrontereres per integrar el mercat bancari europeu, però això no passarà fins que no es completi la unió bancària.

La qüestió es com reduir costos i afrontar les necessàries inversions en plataformes digitals. Avui per avui, una fusió domèstica on es pugui racionalitzar la xarxa de sucursals i adequar la composició de la plantilla al món digital és la manera de fer-ho. El volum de sinergies dependrà dels solapaments de les entitats en serveis centrals i xarxa de sucursals.

En el cas de CaixaBank i Bankia, la poten-

Hi ha potencial de sinergies i es dona sortida a una entitat com Bankia que tenia difícil viabilitat independent

cial fusió reforçaria molt la posició de l'entitat resultant a les àrees més dinàmiques d'Espanya i hi hauria un solapament important a València i també a Madrid. Els negocis de CaixaBank i Bankia només són parcialment complementaris, ja que ambdues entitats tenen una important cartera hipotecària. D'altra banda, CaixaBank ha desenvolupat un negoci creixent de serveis a pimes i té un negoci d'assegurances de primera línia.

Hi ha doncs potencial de sinergies i es dona sortida a una entitat com Bankia que tenia difícil viabilitat independent a mig termini. El reforç del potencial de rendibilitat de l'entitat fusionada beneficiarà els seus accionistes, els dos principals són el FROB, és a dir l'Estat, i la Fundació Bancària La Caixa. El primer voldria recuperar la inversió de més de 22.000 milions d'euros a Bankia, i la segona alimentar la important Obra Social en el context de la devastadora crisi de la Covid-19.

Si aquesta fusió es materialitza no serà la darrera, en vindran més, perquè la supervivència i l'estabilitat de la banca estan en joc. La competència al mercat, i per tant el servei a famílies i empreses, no se n'hauria de ressentir sempre que en la configuració final del sector hi hagi suficients competidors forts i ben capitalitzats, i amb la disciplina imposada per entrants digitals en alguns segments del negoci.