

Dancausa: “La reestructuración bancaria está cerrada: no veo fusiones”

La consejera delegada de Bankinter considera que aún puede sobrar el 25% de las oficinas bancarias en España. Sobre los tipos de interés al 0% asegura que "nos estamos acostumbrando a vivir con la respiración asistida".

Cinco Días. Ángeles Gonzalo Alconada. Madrid. 18-07-2016 17:37



María Dolores Dancausa, consejera delegada de Bankinter (Pablo Monge)

María Dolores Dancausa nació en Burgos en 1959. Es hija del que fuera alcalde de Burgos Fernando Dancausa entre los años 1965 y 1973. Es licenciada en Derecho. Comenzó su carrera en el ya desaparecido Banco Exterior de España; de allí, se fue a la asesoría jurídica de Bankinter para dirigir los contenciosos del banco durante cuatro años. En el año 2000 participa en la creación de la aseguradora Línea Directa, propiedad también de Bankinter. En 2010, uno de los peores años de la crisis económica y financiera del país, Bankinter vuelve a reclamar sus servicios, pero en esta ocasión para ocupar el puesto de consejera delegada del banco. Era una gran desconocida para el mercado, pese a ello, en poco tiempo se ganó su respeto y confianza tras dar un vuelco a las fuentes de ingresos del banco. Ha logrado convertir a Bankinter en la entidad financiera cotizada más rentable de España, con unos beneficios anuales cada vez más altos. En un primer momento parece una persona tímida y distante, pero la realidad es otra. La cercanía en el trato y la claridad de sus mensajes son algunas de sus virtudes.

Pregunta. ¿Por qué están tan mal valorados los bancos por el mercado?

Respuesta. En mi opinión, el sistema financiero español tiene hoy una estructura y una estabilidad que no tenía hace cinco años y los problemas que tuvo la banca antaño se han cerrado. Lo que ocurre es que ahora estamos inmersos en un proceso de cambio acelerado y con muy importantes retos que afrontar. El primero de ellos es que existe un exceso de capacidad instalada. El segundo, y más importante para los mercados, es el problema de rentabilidad que afronta la banca, consecuencia de la presión que ejercen sobre los márgenes los bajos tipos de interés, las mayores exigencias regulatorias sobre los niveles de capital, y sobre la conducta de las entidades ante sus clientes. Por último, se mantiene presente la amenaza de eliminar al intermediario, algo lógico cuando las presiones que acabo de describir se combinan con las facilidades que para ello ofrece hoy la tecnología.

P. ¿Cuántas oficinas bancarias cree que sobran aún en España?

R. El exceso podría rondar el 25%, pero es difícil precisarlo porque varía mucho de entidad a entidad. En el caso de Bankinter, yendo contra corriente, estamos abriendo sucursales y el año pasado aumentamos la plantilla. Y ello porque siempre hemos tenido una capacidad instalada y una plantilla muy ajustada. También hay que analizar el perfil de las personas que trabajan en la banca. Los empleados con perfil administrativo son cada vez menos necesarios. En cambio, tenemos carencia de otros perfiles, con experiencia en marketing digital y nuevas disciplinas como big data, etc. Y, por su parte, los perfiles comerciales van a seguir siendo necesarios porque el cliente necesita asesoramiento personalizado.

P. ¿Cree en la efectividad de los tipos de interés al 0% implantados por el Banco Central Europeo?

R. El fenómeno que estamos presenciando de disponer de liquidez prácticamente sin límites y gratis no puede prolongarse indefinidamente. Toda medicina aplicada en su justa dosificación y en el momento oportuno obra milagros, pero su aplicación continua termina distorsionando y desequilibrando al organismo. Por tanto, estas medidas han causado beneficio pero terminarán causando perjuicio si se prolongan indefinidamente. Nos estamos acostumbrando a vivir con la respiración asistida y el día que nos la retiren podemos vernos en dificultades. A su vez, los tipos de interés próximos al 0%, sumados a posibles comisiones de custodia, pueden dar la impresión de que existen los tipos de interés negativos. Pero esto último, lo considero un despropósito, al igual que consideraría un despropósito que una aseguradora operase con el concepto de riesgo negativo.

P. ¿Es necesaria otra ronda de fusiones bancarias en España?

R. Creo que la reestructuración financiera está cerrada, y lo digo de verdad. Otra cosa es qué pasará si persisten en el tiempo las presiones sobre la rentabilidad. Ahora la banca española está bien gestionada y no creo que haya ninguna entidad con necesidad de fusionarse. Bankia, fruto de la integración de Caja Madrid y de varias cajas pequeñas, ha salido airosa hasta ahora tras una ingente tarea de gestión, y se le está reconociendo. Es la única que podría fusionarse en poco tiempo, según se comenta, con BMN. El problema es que el Gobierno sigue siendo el primer accionista de referencia de Bankia, y sería mucho más correcto, y no sólo políticamente correcto, que esto ocurra cuando el Estado deje de ser su principal accionista, cuando las importantes ayudas recibidas hayan sido devueltas. En cuanto a otro tipo de fusiones, no veo ninguna en el horizonte.

P. ¿Cómo ha logrado que Bankinter sea la única entidad financiera española que ha mejorado sus resultados durante la crisis y ha batido su récord?

R. Llegué al banco en 2010, en el peor momento de la crisis: el sector tenía una morosidad del 12% y las cajas de ahorros iniciaban sus procesos de fusión, de recapitalización, de transformación en bancos convencionales. Desde entonces, mi objetivo ha sido cambiar la tendencia de los resultados y del balance. Entre otras acciones hemos impulsado el negocio de banca privada, donde hemos pasado de gestionar unos 11.000 millones de euros a alcanzar más de 30.000 millones. También hemos potenciado el negocio internacional y la financiación al consumo, que ha crecido más de un 50%, y ya cuenta con más de 1.000 millones en inversión al consumo. Además, contamos con los crecientes ingresos de la actividad aseguradora. Todo ello ayuda a compensar los menores ingresos por margen de intereses. Fruto de esas iniciativas y de otras, hemos conseguido incrementar año tras año la rentabilidad del banco, algo que el mercado está reconociendo siendo el valor del sector financiero con mejor comportamiento en Bolsa.

P. En 2015 Bankinter ganó 376 millones de euros, un 36,3% más que un año antes, y su ROE se situó en el 10,9%, el más alto del sector. ¿Podrá mantener este ritmo de crecimiento?

R. Sí. En lo que va de año hemos aumentado tanto el número de clientes como el volumen de recursos e ingresos. El beneficio esperamos que sea mayor, con una de las rentabilidades más altas del sector. Tenemos un objetivo de ROE de un 12% a finales de 2017. Pero para ello hemos de seguir luchando día a día y perseverando en aquello que funciona.

P. ¿Las medidas del BCE para aumentar el crédito permitirán que crezca en España por primera vez desde la crisis?

R. El año 2015 fue mejor de lo previsto para el sector. También se esperaba que 2016 fuera bueno, pero no está siendo así. Lo último ha sido el brexit. ¿Qué va a pasar con el negocio? Las medidas del BCE fueron necesarias y muy valientes, pero como ya he dicho, no se puede estar siempre con la respiración asistida, y pese a ello, el crédito tampoco logrará crecer este año en el sector.

P. ¿Cree que se puede producir otra burbuja solo en el crédito hipotecario?

R. No creo que se esté volviendo a esa situación. Falta mucho para llegar a los niveles de la burbuja hipotecaria. Aunque detectamos algún movimiento en el mercado. Como prueba es que en nueva producción de hipotecas, no en el global, en el primer trimestre la cifra se sitúa en 510 millones de euros, un 40% más que lo producido en el mismo periodo de 2015.

P. ¿Todos los bancos compiten por el mismo segmento de negocio, el de las pymes, ¿nota mucho la competencia?

R. No. Nosotros siempre hemos hecho banca para pymes y empresas.

P. El presidente de la AEB y otros colegas suyos, e incluso el Banco de España creen que se debe cobrar más comisiones. ¿Comparte esta opinión?

R. Las comisiones son ingresos con un recorrido corto. Hay que tener mucho cuidado. Cuando cobras demasiadas comisiones que no responden a un servicio determinado de valor añadido para el cliente acaban volviéndose contra ti. Si algún banco sube las comisiones para compensar la caída del margen, no puede estirarlo mucho o de lo contrario los clientes se van. Hay que ser muy sensible a la hora de fijar las comisiones.

P. ¿Llevamos seis meses con un Gobierno en funciones, lo nota el sector?

R. De momento la economía en general y el sector financiero en particular ha superado bien esta circunstancia. Pero es obvio que no se pueden prolongar indefinidamente situaciones de incertidumbre, y es de desear que haya un desenlace estable pronto.

“El Brexit puede ser incluso una oportunidad para la UE”

Su opinión sobre las consecuencias del brexit para la UE es muy diferente a la de gran parte e sus colegas. Cree que puede mejorar la influencia de la eurozona.

P¿Cree que el brexit será negativo para Europa?

R Es una muy mala noticia porque lo mejor que nos ha pasado a los europeos es la creación de la Unión Europea. Se han conseguido 70 años de paz. Pero creo que el impacto del brexit no será tan importante a la postre. Reino Unido no participa del euro y esto no va a cambiar. Además, su salida será lenta. Puede ser incluso una oportunidad para que la UE refuerce su influencia y se dé a conocer. A medio plazo, si se gestiona bien la salida, el impacto no será muy negativo.

P Portugal sigue en recesión, el negocio se complica, el sector está muy debilitado, y parece que crecen las críticas hacia el peso de la banca española en el país...

R Nuestros planes en Portugal se mantienen. Tenemos una cuota de mercado del 6% en banca personal, y el objetivo es llegar al 10%. En banca de empresas hemos apostado con fuerza y pretendemos trasladar allí nuestra estrategia. Y el banco cuenta con un equipo muy bueno de directivos portugueses. Además, en estos momentos es una ventaja que haya entidades con problemas en Portugal pues nos abre las puertas a captar negocio y crecer como hicimos en España entre 2012 y 2013. Respecto a la existencia de reticencias, no detectamos ninguna. No responde a la realidad.

P ¿Comprarán más bancos o participarán en fusiones?

R Acabamos de hacer una compra en Portugal y estamos en pleno proceso de integración. Es una operación muy importante para nosotros y requiere mucha atención. Analizaremos oportunidades que encajen bien en nuestro modelo de negocio, y no seré partidaria de adquirir una entidad para a continuación cerrar oficinas y ajustar plantilla. Para eso es preferible seguir creciendo orgánicamente.