

«¿Temor a las tecnológicas? Ninguno, solo pedimos las mismas reglas»

Alejandra Kindelán Presidenta de la Asociación Española de Banca (AEB)



Alejandra Kindelán, presidenta de la Asociación Española de Banca (AEB), estará el miércoles en Santander. MIGUE FERNÁNDEZ

La portavoz del sector financiero nacional acude el miércoles a Santander para analizar en el Foro Económico de El Diario los desafíos del negocio

JESÚS LASTRA

SANTANDER. El sector bancario español viene de un año con beneficios récord favorecido por una coyuntura con brucas subidas de tipos que permitió ensanchar los márgenes de la actividad. Con todo, aún tiene varios retos y desafíos a los que enfrentarse, como la amenaza permanente de la incursión de las grandes tecnológicas del planeta. Alejandra Kindelán, presidenta de la Asociación Española de Banca (AEB), analizará el horizonte el próximo miércoles en Santander, pues acudirá a las 9.30 horas al Hotel Bahía para participar en una nueva edición del Foro Económico de El Diario.

—¿Cuáles son esos retos y desafíos de la banca sobre los que pretende hablar?

—El encuentro del miércoles será una buena oportunidad para hacer una radiografía del sector bancario, que en este momento está fuerte, con sólidos modelos de

gestión, la morosidad controlada y el capital y la liquidez con ratios por encima de los requerimientos. Un sector que aporta seguridad y fortaleza ante una realidad geopolítica compleja, una perspectiva de crecimiento moderado y unas necesidades de financiación billonarias en el seno de la Unión Europea para hacer frente a las inversiones que ya se están apuntando como necesarias y urgentes como defensa, infraestructuras, energía, sanidad, innovación, etc.

Será una buena oportunidad para explicar de dónde viene y cuál es el destino de la rentabilidad, una cuestión existencial para la banca. Cuando escuchamos hablar de miles de millones son cantidades que necesitan ponerse en contexto y, sobre todo, es necesario detallar qué porcentaje se destina a capital con el que seguir dando crédito; a dividiendo para los accionistas, más de cinco millones de minoritarios que tienen en ese dividiendo un complemento a su renta; y también a pagar impuestos. El año pasado los bancos AEB solo en sociedades y gravamen temporal pagaron 12.500 millones de euros. Otro aspecto que me gustaría detallar es el compromiso social de la banca, que tiene en la concesión de cré-

dito para el desarrollo de proyectos personales y empresariales su máximo exponente para favorecer el crecimiento económico y, con él, el progreso social. Pero que además se enfrenta a retos de país como el envejecimiento de la población, los servicios en la España rural o los necesarios procesos de capacitación digital y educación financiera.

—¿Hasta dónde puede estirarse el modelo basado en una mayor digitalización y menor presencia física?

TRIBUTOS A LOS BENEFICIOS

«Un impuesto de carácter permanente en el escenario actual no tiene sentido»

FUSIÓN BBVA-SABADELL

«Me gustaría destacar el alto grado de competencia que hay en España»

—El propio modelo de negocio de la banca española, minorista, cercana al cliente, que acompaña, que está para poder desarrollar proyectos personales y empresariales, supone que digitalización y presencia física son dos caras de la misma moneda. En cuanto a la presencia física, en España tenemos la segunda red de oficinas más densa de la eurozona y si sumamos todos los puntos de acceso físico al efectivo en el que incluyo además cajeros, ofibuses, agentes... Llegamos a más de 77.500 puntos. No hay muchos servicios públicos y privados con esa capacidad y esa capilaridad.

—El sector está a las puertas de una mayor concentración con las negociaciones entre BBVA y Sabadell...

—Como responsable de la AEB no me corresponde a mí hacer una valoración de esta noticia. La AEB tiene total respeto a las estrategias de negocio de sus socios y no entra a valorarlas. Lo que sí me gustaría destacar con carácter general es el alto grado de competencia que hay en España. Tanto por el número de competidores como, también, por las demandas de los clientes.

—¿Este proceso de concentración llegará a nivel europeo?

—Sin entrar en esta cuestión, lo

que Europa necesita es que el sistema financiero tenga dimensión y ambición europea y para eso tenemos que trabajar para evitar la fragmentación. Hay una cuestión que es esencial: el tercer pilar de la unión bancaria. Después del Mecanismo Único de supervisión y del Mecanismo Único de resolución, nos falta un Mecanismo Único de garantía de depósitos.

—¿Cuándo empezarán a bajar los tipos de interés y cómo afectará a la banca?

—No tengo más detalles que los que se hacen públicos desde el Banco Central Europeo que apuntan a verano. El sector bancario afronta esta situación de bajada de tipos y de incertidumbre con tranquilidad, derivada de su fortaleza y una situación muy positiva en términos de rentabilidad, morosidad, liquidez, eficiencia, solvencia y resiliencia.

—Con unos beneficios récord en 2023 y buenas perspectivas para 2024, ¿asume el sector el impuesto a las ganancias extraordinarias impulsado por el Gobierno?

—¿Asumir? Para nada. Sobre el gravamen temporal conocen perfectamente nuestra oposición por sus efectos contraproducentes y porque las circunstancias que lo propiciaron han cambiado, lo tenemos recurrido. De lo que se está hablando ahora es de un 'impuesto permanente'. Esto, con un escenario de constantes tensiones geopolíticas, con tipos de interés a la baja, con necesidades de financiación para hacer frente a las inversiones de Autonomía Estratégica Abierta de las que hemos hablado, no tiene sentido.

—¿Siguen temiendo el sector las incursiones financieras de los grandes gigantes tecnológicos del planeta?

—Temor ninguno. En este sentido el sector bancario español no pide protección, pide poder competir con las mismas reglas de juego, con el campo nivelado. Si nosotros tenemos que compartir nuestros datos financieros con operadores externos para crear competencia también queremos que estos mismos operadores nos compartan sus datos, en su mayoría no financieros, para poder combinarlos y generar valor para nuestros clientes. Igual que lo pueden hacer ahora los competidores no bancarios.

—¿Qué opina del futuro euro digital?

—Para el euro digital, como medio de pago electrónico que complementaría el efectivo en la nueva era digital, entendemos que tenemos que estar preparados pero que no es una demanda social. En mercados como el español, el caso de uso principal del euro digital, los pagos digitales entre particulares, está cubierto satisfactoriamente con soluciones tan eficientes e innovadoras como Bizum. Por eso el diseño de un futuro euro digital tiene que ser fruto de un amplio consenso, de un debate sosegado y sin prisas.