Caixabank compra la red minorista de Barclays España

El País. - Después de casi cuatro meses de negociaciones, CaixaBank ha cerrado este domingo la compra de los negocios de banca minorista, gestión de patrimonios y banca corporativa de Barclays España. La operación supone el pago de 800 millones de euros, según confirmó este domingo la entidad catalana en una nota. La ejecución del acuerdo está prevista para final de año y está sujeta a la obtención de las autorizaciones de los organismos competentes y entes reguladores.

Lo que más valora la entidad presidida por Isidro Fainé es que la adquisición supone reforzar su posición en Madrid, donde Barclays cuenta con 103 oficinas, de una red total de 271 sucursales. CaixaBank también se hace con una cartera de unos 550.000 clientes, parte de los cuales son de patrimonios medios y altos, un segmento de mercado en el que quiere crecer para elevar su rentabilidad. No obstante, no está previsto que los clientes con carteras millonarias entren en la venta, como tampoco lo hará el negocio de tarjetas de crédito, que seguirá gestionado por el banco inglés.

El grupo busca incrementar su presencia en Madrid

La red de Barclays se unirá a las 5.695 oficinas que a 30 de junio pasado tenía la entidad catalana. La compra supondrá incorporar 2.400 empleados a la plantilla de 31.574 trabajadores de CaixaBank. Estas cifras convertirán a este grupo en uno de los líderes en España, junto con el BBVA que acaba de comprar Catalunya Banc. Diferentes analistas consultados creen que el grupo presidido por Isidro Fainé ajustará plantilla y oficinas en los próximos meses, en línea con otras entidades, aunque el proceso se podría acelerar por esta adquisición.

Según fuentes del mercado, la entidad catalana ha mantenido intensas negociaciones con el grupo británico durante todo agosto para poder alcanzar un acuerdo que se anunció este domingo por la noche. Un pequeño grupo de ejecutivos ha dedicado buena parte del mes a acercar posiciones y analizar la cartera de clientes con el máximo detalle posible para tratar de evitar sorpresas posteriores. A junio de 2014, Barclays España cuenta con 18.400 millones en préstamos netos, 9.900 millones en depósitos de clientes y 4.900 millones de activos bajo gestión.

El banco inglés tiene 580.000 clientes, parte de ellos de alto patrimonio

El 31 de julio pasado acabó el plazo no oficial de presentación de ofertas por Barclays. Solo CaixaBank presentó una propuesta completa en mayo, como adelantó EL PAÍS, que ha servido como base de negociación. El Santander y el Popular, que estuvieron en el proceso, mostraron escaso interés, aunque los ejecutivos de Barclays no les apartaron de la negociación. También el BBVA acudió a las reuniones con Barclays, pero por el negocio de tarjetas de crédito, que no se ha incluido en la venta.

Lo que ha quedado claro es que tras muchas negociaciones, CaixaBank ha movido pieza. Hubo declaraciones públicas en las que admitió ?tener mucho interés por Barclays?, como dijo el anterior consejero delegado de CaixaBank, Juan María Nin, en junio, y alguna afirmación más fría por parte de Fainé, que parecía indicar lo contrario, quizá para rebajar el precio de la operación. Barclays supone la tercera apuesta de crecimiento de CaixaBank en España, tras comprar Banca Cívica (por la que pagó unos 1.000 millones) y el Banco de Valencia (por el que recibió casi 6.000 millones en ayudas públicas). Esta operación llega después de que CaixaBank haya realizado una pobre oferta en la subasta de Catalunya Banc, entidad que le hubiera supuesto una gran redundancia y concentración del negocio en Cataluña.

El 4 de mayo pasado, Barclays anunció que iniciaba la venta de parte de su negocio en España, Francia e Italia, si encontraba buenas ofertas, ante la falta de rentabilidad obtenida. Cuando se cierre definitivamente el trato, España será

el primer país de Europa continental del que se marcharía.

La entidad británica ha acelerado la venta de la filial española porque desde que se confirmó su salida buena parte de los clientes han mostrado inquietud y resulta difícil mantenerlos, lo que deprecia el valor de su marca. Por supuesto, la captación de nuevos clientes se hace casi imposible.

Ante de anunciar el abandono de España, Barclays estaba girando su negocio hacia clientes de altos patrimonios con nóminas de 5.000 euros mensuales. De los casi 600.000 clientes activos, solo 100.000 encajaban en este perfil, según datos de la entidad. Para depurar su cartera, la entidad ha aplicado nuevas comisiones más altas a los que no están en este nivel patrimonial. El resultado es que muchos abandonan el banco sin que nadie intente retenerlos. La entidad británica es el banco extranjero más grande implantado en España hace ya 40 años. Entre 2011 y 2013 la entidad ha perdido 681 millones en España, según sus cuentas públicas.

---

ccoontigo info servicios

© CCOO SERVICIOS 2017
Logos y marcas propiedad de sus respectivos autores
Se permite la reproducción total o parcial de todos los contenidos siempre que se cite la fuente y se enlace con el original