

# Finanzas

acercamos la información financiera  
abertis

Teléfono de atención al accionista: 902 30 10 15

## “No entraremos en una guerra irracional por el pasivo”

**JOEL KORNREICH**

Presidente de Citibank España

A punto de cumplir 20 años en la entidad estadounidense, este directivo belga fue nombrado el pasado octubre máximo responsable de Citibank España, donde espera incrementar y mejorar el negocio

ANDREA PÉREZ-BOUZADA *Madrid*

Con amplia experiencia en el sector financiero en EE UU, Francia, Bélgica, Rusia o Asia, Joel Kornreich dirige la banca de consumo de Citi en España desde octubre de 2009 –además, es responsable de esta área en Bélgica–. El ejecutivo se muestra cauteloso, aunque optimista, respecto a la situación de la economía en España y asegura que existen oportunidades para la entidad en un entorno de lenta recuperación.

**PREGUNTA.** Ha habido diversos cambios en el área de consumo en el último año. ¿Cuál es el objetivo principal del nuevo equipo?

**RESPUESTA.** Citi ha reafirmado su compromiso con la banca de consumo en España y este año estamos redefiniendo esta actividad. Hemos decidido acelerar el negocio.

**P. ¿Cuáles van a ser los productos estrella de 2010?**

**R.** Nuestra transformación es, de hecho, que no hay productos estrella. La estrella es el cliente. Lo que estamos haciendo es, por un lado, pasar más tiempo hablando con ellos y entendiendo cuáles son sus necesidades y cuál es la mejor solución para cada uno de ellos. Por ejemplo, la política de no cobrar comisiones por la utilización de cualquier cajero en todo el mundo. Además, estamos en el proceso de lanzar una oferta especial para pymes, puesto que muchos de nuestros clientes son propietarios de empresas, con la que ofrecemos la posibilidad de hacer transferencias internacionales a todo el mundo de forma instantánea.

**P. ¿Cuáles son las principales diferencias entre el mercado español y otros mercados en los que se encuentran?**

**R.** Hay muchos elementos similares entre los distintos mercados. Hoy en día el mercado español es muy agresivo. Estamos en una guerra de productos como es ahora el caso de los depósitos, aunque creo que será una situación temporal. Otro ejemplo es el sistema de cobros en España, que es muy sofisticado en comparación con otros países. Además, en este país hay una oportunidad importante para ser transparentes con los clientes. También existe una preocupación entre los usuarios que es muy importante para nosotros, sobre cuánto tiempo les tratará su banco como un



PABLO MORENO

### Por el “lento” camino de la recuperación

Según destaca el presidente de Citibank España, “es difícil decir cuándo se saldrá de la crisis, pero tengo la impresión de que estamos al final de la fase de crisis más aguda y al inicio de una fase de recuperación muy lenta”.

El directivo opina que será necesario gestionar los gastos con cuidado y que las posibilidades de alcanzar un crecimiento macroeconómico alto son reducidas. “La economía mejora cuando la gente gasta más, pero esto muy difícil cuando la gente no tiene trabajo o teme perderlo”.

Además, destacó que la gente está optando ahora por ahorrar su dinero. “Cuando el ciclo económico dé la vuelta, y lo hará, puesto que siempre existen ciclos, esto será bueno para la economía, la gente podrá gastar más y acelerará el crecimiento. Si bien es improbable que esto ocurra en el futuro más inmediato”, explica.

nuevo cliente. Nosotros queremos tratar con el mismo cuidado a los clientes que ya llevan tiempo en la entidad.

**P. ¿Piensan aprovechar la reestructuración del sector de cajas para ampliar su red en España?**

**R.** Claramente hay tensiones en España y nosotros no estamos interesados en ser parte de ellas. Nuestra prioridad es mejorar nuestro negocio y las propuestas de valor que ofrecemos a los clientes. Actualmente tenemos 56 oficinas en España que están bien situadas. Lo que nos interesa es decir a los clientes que somos buenos y que hagan banca con nosotros, no nos interesa jugar a esta guerra.

**P. Tampoco han participado en la lucha por el pasivo.**

**R.** La guerra en la remuneración del pasivo no es racional desde una perspectiva financiera. Las entidades pueden obtener esta financiación a través de vías institucionales con un coste más barato, por lo tanto no tiene lógica remunerarlos depósitos de esta forma. Además, creemos que esta situación no es sostenible ni tampoco deseable. Citi tiene una extrema liquidez y no tenemos necesidad de participar en este comportamiento irracional y que puede resultar desestabilizador.

**P. ¿Cómo ha evolucionado el departamento de gestión de riesgos con la crisis?**

**R.** Acabamos de atravesar un periodo de grandes cambios que nos ha llevado a reforzar nuestro departamento de recobro de deudas. En segundo término, hemos desarrollado herramientas interesantes para ayudar a las personas que tienen problemas para pagar sus deudas. Y en tercer lugar, hemos aprendido muy rápido a adaptar nuestras políticas de gestión de riesgo a los comportamientos de los clientes.

**P. ¿Es más difícil ahora conseguir una tarjeta de crédito?**

**R.** No. De hecho, hemos duplicado la emisión de tarjetas entre enero y abril y continuaremos incrementando la cifra. Los criterios de concesión siguen siendo prácticamente los mismos, que básicamente consisten en tener una nómina. Debido a la precariedad laboral, hemos ido incrementando progresivamente la edad mínima media para contratar una tarjeta de crédito desde los 18 hasta los 22 años, pero son cambios menores.

**P. ¿Son ahora más caras?**

**R.** No hemos subido las comisiones de las tarjetas en los últimos tres años.

**P. ¿Cuál es su morosidad en España?**

**R.** No divulgamos los números concretos de nuestra tasa de morosidad, sin embargo, sí puedo decir que a partir del tercer trimestre de 2009 esta magnitud se ha estabilizado y que en estos momentos ha comenzado a descender.



“Hay oportunidades en España que pasan por tratar mejor a los clientes y ser más transparentes”

### Los corredores quieren que sus auxiliares puedan vender seguros ya

E. G. E. *Madrid*

Los corredores de seguros quieren que su personal auxiliar pueda vender pólizas lo antes posible. Por eso han planteado varias enmiendas a la Ley de Economía Sostenible. Esta norma ha devuelto a los colaboradores la potestad de realizar labores comerciales, pero a Adecose le preocupa la lentitud con la que esta facultad entrará en vigor. El texto contempla que la figura opere desde 2013.

La patronal que agrupa a las mayores corredurías del país (Aon, Marsh, Willis o El Corte Inglés) desea agilizar la inscripción de auxiliares en el registro de la Dirección General de Seguros (DGS). El supervisor exige que los asistentes externos cumplan unos requisitos de formación mínimos. Adecose comparte esa visión, pero le preocupa que la DGS se demore en fijar los criterios. Por eso sugiere que sean las corredurías quienes inscriban a



Martín Navaz, presidente de Adecose.

los auxiliares en el registro bajo su propio criterio durante el periodo transitorio. Luego, cuando la DGS haya establecido las exigencias formativas, todos los asesores deberán cumplir los requisitos. Y en cualquier caso, siempre estarán a expensas de las inspecciones de Economía.

En relación con los auxiliares asesores que sean personas jurídicas, la asociación que encabeza Martín Navaz propone que sean los empleados y no la dirección quien cuente con la formación adecuada para asesorar la venta de pólizas.

Adecose estima que las corredurías operan con 35.000 auxiliares. Incluye personas físicas, así como concesionarios de autos, bufetes y call-centers.