



Lunes 9 de enero de 2023

Empresas / Finanzas 11

Entrevista Consejero ejecutivo de Cecabank

José María Méndez “Damos servicio a los neobancos ‘fintech’, no son competencia”

“Los nuevos jugadores se apoyan en Cecabank para procesos de pagos, derivados o Swift”, asegura ▶ Prevé que la volatilidad genere oportunidades para los inversores extranjeros: “Puede haber desinversiones en renta variable y rentabilidad en renta fija”

BEGOÑA BARBA DE ALBA
MADRID

Bajo su batuta, en solo diez años, José María Méndez ha conseguido afianzar el modelo de negocio de Cecabank, basado en prestar servicios a otras entidades financieras, liderando el mercado de depositaria y custodia de valores en España y Portugal.

¿Cómo puede afectar el enfriamiento económico, la guerra y el alza de tipos de interés?

Es un contexto de mucha incertidumbre, la persistencia de la guerra [de Ucrania] incide claramente en los precios, especialmente en los de la energía. La inflación va a seguir obligando a los bancos centrales a mantener una política monetaria ortodoxa y esto llevará a muchas economías occidentales a la recesión. La semana pasada el FMI anunció que al menos un tercio de las economías mundiales van a entrar en recesión en 2023. Esto va a influir en todos los negocios. Aunque EE UU, Europa o China no entren en recesión, sí que van a tener crecimientos muchísimo más moderados y son los motores de la economía mundial. Influirá en el consumo.

¿Y en su negocio?

Como somos custodios y depositarios de fondos de inversión, estimamos que los patrimonios se mantendrán este año. No esperamos una reducción, como ocurrió en 2022. Vemos que la gestoras se están adaptando a este nuevo contexto de tipos y están generando productos adaptados a la rentabilidades que están ofreciendo las deudas soberanas.

Cecabank se ha convertido en el banco custodio referente en España y Portugal. ¿Cuál es la razón de su éxito?

Cecabank nació con un modelo de negocio innovador, no comercializamos productos, no hacemos banca minorista, sino que prestamos servicios a sujetos del mercado: entidades de crédito, bancos, cajas, cooperativas de crédito y también a gestoras de inversión colectiva, de pensiones y a fondos de capital riesgo. Trabajamos con clientes muy exigentes y esto solo es posible con el esfuerzo y compromiso del equipo humano.

En solo diez años nos hemos convertido en líder ibérico en custodia (de activos de renta fija, variable...) y depositaria (de fondos de inversión, pensiones –en su modalidad vasca, las EPSV– y de capital riesgo). Cuando se creó el banco custodiábamos activos por valor de 94.000 millones y ahora por 297.000 millones de euros.

También son fuertes en procesos de pagos y tesorería. ¿Cómo van esas áreas?

Somos proveedor global de servicios de pagos del mercado doméstico. Damos servicio de tarjetas, Bizum, transferencias inmediatas, pagos Swift y representación en cámara. Aquí tenemos varias alianzas con proveedores internacionales, como Visa o Cardtronics, que está dando frutos tanto en España como en Portugal. En medios de pago, el número de operaciones anuales de tarjetas procesadas se ha duplicado en diez años, desde 500 millones en 2012 hemos pasado a más de 1.000 millones de euros en 2022. El volumen de cargos y abonos diarios en Target2 (liquidación de valores europeos) se ha incrementado de unos 3.000 millones de euros en 2013 a los 20.000 millones de euros actuales.

Las transacciones inmediatas se han disparado...

Bizum es una solución muy exitosa, demuestra que los temas cooperativos dentro del sistema financiero funcionan. Están creciendo las transacciones inmediatas porque cada vez más bancos se han adherido y porque los usuarios lo utilizan de forma generalizada. El desafío es encontrar una solución europea compatible con Bizum. Para amplias capas de la población puede ser la primera etapa en esa relación con la banca online, una oportunidad para la digitalización española.

¿Estudian adquirir alguna otra entidad? ¿Salir a otro mercado?

Estamos abiertos a crecer mediante compras, pero lo que buscamos es acompañar a los clientes. Si se van fuera, nos vamos con ellos. Estamos contemplando otras posibilidades internacionales.

¿Qué puede avanzar de los resultados globales?

Las entidades que hacemos custodia solemos tener mayores ratios de solvencia que la banca minorista. Contamos con uno de los coeficientes mayores de sol-



El patrimonio de los fondos se va a mantener porque las gestoras están lanzando productos acordes a los tipos



Para amplias capas de la población Bizum puede ser la primera etapa en la relación con la banca online

vencia. Esto da tranquilidad a nuestros clientes. De una ratio de capital principal del 13,8% en 2012 hemos pasado a un CET1 del 30,1%. En 2012 cerramos el ejercicio con un resultado de 34,6 millones de euros, cifra que se prevé se duplique en 2022. Todo ello ha llevado a mejorar nuestra calificación crediticia de BB+a BBB+.

Les preocupan las fintech, ¿pueden arañar cuota de mercado?

Nuestro negocio necesita masa crítica, volumen porque las comisiones son bajas. Más que competencia buscamos colaboración con ellos. Tenemos clientes que son bancos de nicho y fintech, que quieren externalizar su *back up*, les damos apoyo en pagos, en representación en cámara, derivados y Swift. Los neobancos cubren la última milla pero no tienen los hierros anteriores y se apoyan en nosotros para eso.

Desde la creación de Spain Investors Day han sido patrocinadores. ¿Qué supone este foro?

Es un evento que abre el ejercicio económico en España. Esperamos que arroje luz para las tomas de decisiones de los inversores. De ahí saldrán relaciones comerciales

duraderas. Va a haber oportunidades para los inversores, puede producirse desinversión en Bolsa y rentabilidad en renta fija. Participamos como *hub* ibérico de *securities services* y creador de mercado en España. Somos una plataforma líder en muchos segmentos como los derivados en mercados organizados sobre índices, acciones españolas y futuros sobre divisas (xRolling). Esta oferta se completa con la ejecución y la liquidación. Formamos parte de la red del Tesoro español y la Comisión Europea para la colocación de la deuda para financiar el programa Next Generation EU.

Los criptoactivos están muy cuestionados. ¿Qué le parece el euro digital?

Lo más interesante es la tecnología que hay detrás. En el plan estratégico de Cecabank los activos digitales figuran como una línea a explorar con prudencia. En octubre de 2023 tendremos definido el euro digital. Es un paso adelante en el fortalecimiento de la moneda única europea. Este euro digital competirá con otras monedas digitales, soberanas y, a lo mejor, privadas. Nos jugamos mucho como país y continente.



JUAN LÁZARO