



**Enric Mata, a la seu central d'Unnim, a la rambla Egara de Terrassa.** JUANMA RAMOS

un centenar es dedicarà al negoci d'empreses. Pel que fa a personal, la plantilla actual agregada és de prop de 3.400 col·laboradors i està prevista una reducció del 15%, per quedar al voltant de les 2.900 persones. Això es preveu tancar l'any 2012. Serà un procés gradual i no traumàtic, amb prejubilacions. Les persones que s'acolliran al procés de prejubilacions seran el 90% de les que ho poden fer. El segon pilar és la banca privada, on creiem que tenim camp per córrer. En el sector de caixes, tret de l'entitat més gran, la resta d'entitats no estan ben situades en aquest segment. La tercera línia és reforçar el negoci d'assegurances, que en el nostre pla es convertiran en un producte tan quotidià, tan ordinari com qualsevol producte financer.

#### **Quina evolució té la venda d'actius immobiliaris?**

Creiem que en 3 anys i mig podríem realitzar la totalitat de l'estoc immobiliari que ara tenim, i el que es pugui incorporar pròximament. El lloguer té molt sentit en aquests moments que els tipus d'interès són molt baixos. En el moment que els tipus d'interès es puguin disparar, l'opció no seria tan favorable i caldria afavorir la venda. Caldria tenir una gestió molt activa d'aquesta mena d'actius.

#### **Com s'organitzarà l'obra social, perquè cada territori no perdi la capacitat de generar projectes?**

S'ha pres com a punt de partida la realitat de l'obra social de cadascuna de les caixes en aquests darrers anys. El criteri que s'aplicarà serà que un 75% del pressupost d'obra social es destinarà de manera proporcional als àmbits territorials de les tres caixes d'acord amb la intensitat que s'hagi actuat en aquest àmbit durant aquests anys, mentre que es reservarà un 25% per a projectes d'obra social que no facin referència a cap d'aquests territoris. En els pressupostos d'aquest any 2010 tenim previst mantenir el mateix nivell d'obra social que estàvem fent, perquè hem anat constituint un fons en previsió d'anys en què els beneficis no fossin prou bons.

#### **La morositat, pot comprometre la bona ràtio de solvència que té Unnim?**

Ara està al voltant del 5,40%, sobre el total dels actius en risc del balanç. Preveiem que en tot el sector de bancs i caixes creixerà moderadament al llarg del 2010, i es podria arribar a un límit del 7%, en inversió creditícia, i un punt menys sobre el total d'actius en risc del balanç.

sentar més problema, és una simple condició de l'administració perquè es produeixi aquest procés. Si el pla d'integració és adequat, la millora d'eficiència ha de permetre compensar això. En el cas d'Unnim, preveiem amortitzar el FROB en tres anys i mig, i la normativa admet un termini de cinc, ampliable a set. El seu cost és el de qualsevol emissió de banc o caixa que pugui computar com a recursos propis, sigui deute subordinat o participacions preferents. Aquest ha estat el gran canvi que hi ha hagut en el mercat, hem passat d'una situació en què hi havia una abundància extraordinària de recursos líquids i a uns preus baixos, a una altra en què això s'ha acabat.

#### **Molts experts creuen que les actuals SIP acabaran en fusions calentes.**

A Unnim hem pensat que el SIP té la mateixa complexitat o més que una fusió, i sovint pot representar un primer pas cap a la fusió convencional. Si el procés de concentració actual ha de tenir continuïtat o no, dependrà de com evolucionin l'economia i els mercats internacionals.

Es podria donar el cas que s'hi

#### **ajuntés alguna altra entitat, al vostre projecte?**

En aquests moments estem tirant endavant aquest projecte i el que volem és consolidar-lo. No pensem en res més, però quan estigui el procés avançat podrem estar en condicions d'estudiar un altre pas endavant en aquest sentit. La fusió, més que una SIP, ens deixa en una molt millor situació per poder emprendre nous moviments de cara al futur.

#### **La pime es queixa que s'ha restringit molt el crèdit de bancs i caixes. El criteri de risc continuarà sent tan restrictiu?**

No estem d'acord en absolut amb aquesta valoració. En cap moment hi ha hagut un canvi de la política d'inversions, un enduriment de la política de risc de les entitats. S'ha produït senzillament una caiguda de l'activitat. El 2008 ja no es va créixer, però és que el 2009 i el 2010, la facturació de les empreses va caure un 20 o 25%. Quan cau la facturació, cau la demanda. La mitjana d'utilització de les línies de finançament a curt termini, circulant, de l'empresa, tant en línies de crèdit com descompte comercial, s'utilitzen entorn del 60%. Si hi hagués restricció del mercat veuríem que els

“

#### **En cap moment hi ha hagut un enduriment de la política de risc de les entitats de crèdit**

#### **Unnim vol reforçar la seva presència en els segments d'empresa, banca privada i assegurances**

#### **Un 75% de l'obra social es destinarà de manera proporcional als àmbits territorials de les tres caixes**

nostres clients estarien utilitzant el 80% o el 90%. De vegades, quan hi ha moviments de fusió, hi ha preocupació al mercat perquè es puguin produir reduccions de límits, ja que si una empresa treballa amb dues o tres entitats i es fusionen, perd oportunitats. Però hem vist a Unnim, ara que estem elaborant el pla estratègic a tres anys, que si agafem els 500 primers clients d'empresa d'aquestes tres caixes, només hi ha un 5% d'aquests clients que avui mantenen relacions de negoci amb més d'una entitat. Per tant, tenim una oportunitat per créixer en el finançament i prestar serveis a aquestes empreses.

#### **Quines altres línies importants teniu en el pla estratègic?**

Fonamentalment estem treballant en tres línies. Reforçar la nostra presència en el segment de finançament de l'empresa. Estem operant en zones de gran presència de la pime, i som caixes que ja tenim trajectòria de disposar d'unes xarxes d'oficines especialitzades al servei de l'empresa, i creiem que ara això es pot reforçar i ser una de les potes del pla estratègic. Dins de la xarxa final, que es quedarà en una mica més de 600 oficines, un 20% menys,