



ECONOMÍA

CORREO ELECTRÓNICO  
economia@informacion.es

# Las pequeñas entidades aprovechan el repliegue de los grandes bancos para crecer

► La manchega Eurocaja multiplica su presencia en la provincia en los últimos años y Caixa Ontinyent prepara su desembarco en la ciudad de Alicante en junio ► Su gancho para captar clientes es la atención personalizada

DAVID NAVARRO

■ Mientras la posible fusión de BBVA y Sabadell anticipa una nueva ronda de cierre de sucursales, algunas pequeñas entidades han encontrado en el repliegue de los grandes bancos su oportunidad para crecer y expandirse a nuevos mercados. Una expansión en la que, además, utilizan como gancho la atención personal que ofrecen frente a las restricciones cada vez mayores que las grandes marcas ponen a la realización de operaciones en sus oficinas, en su empeño por derivar a los usuarios hacia los canales automatizados, como los cajeros o la web.

En el caso de la provincia de Alicante, la entidad que se ha mostrado más activa en esta estrategia en los últimos años es la manchega Eurocaja Rural, que ha multiplicado su presencia en la zona. Así, mientras que el conjunto de sucursales bancarias de la provincia se ha reducido en casi un 35 % solo desde 2018 (al pasar de 905 a 597), la caja son sede en Toledo ha pasado en el mismo tiempo de 3 a 17 sucursales, según los registros del Banco de España, aunque si se suman las agencias financieras –las oficinas regentadas por autónomos que ejercen de intermediarios de la entidad– su red comercial ya supera la treintena de delegaciones en Alicante.

La entidad tomó la decisión de expandirse más allá de sus mercados naturales en plena recesión, en 2011, y desde entonces su red total se ha incrementado de 193 a 460 oficinas en todo el país. La Comunidad Valenciana y Castilla y León fueron sus principales objetivos. Según apuntan, su modelo de negocio les está permitiendo «ocupar el hueco en el mercado que otras entidades financieras abandonan o no contemplan», con notables resultados. Solo el año pasado lograron captar 48.000 clientes y, curiosamente, este crecimiento les está permitiendo rejuvenecer su base de usuarios. La edad media de sus nuevos clientes se sitúa entre los 36 y los 39 años, según la información facilitada por la pro-

pia cooperativa de crédito.

La atención personal es su gran baza para captarlos, lo que no impide que un 51 % de sus clientes también sea digital.

### Otras cajas

Pero el caso de Eurocaja, aunque el más llamativo, no es el único. Otra de las entidades que ha crecido en los últimos cinco años en la provincia es Caixa Popular, que ha pasado de dos a cuatro sucursales, según los registros del Banco de España, y Caixa Ontinyent está a punto de seguir este mismo camino. La que es la única caja de ahorros como tal que ha sobrevivido en la Comunidad y una de las dos únicas del país –la otra es la balear, Colonya Caixa Pollensa– acaba de poner en marcha un nuevo plan estratégico con el que también pretende expandir su red para llevarla a las grandes ciudades de la autonomía.

Así, a las siete oficinas que tiene desde hace años en Alcoy (3), Banyeres, Cocentaina, Ibi y Muro, sumará en la primera quincena de junio su primera sucursal en la ciudad de Alicante. Una sucursal que, además, se ubicará en la esquina entre la avenida de Salamanca y la calle Cardenal Belluga, donde hace años uno de los grandes bancos españoles tenía una de sus oficinas en la ciudad. Todo un símbolo. Al igual que la anterior, sus responsables esgrimen la atención personal como su principal baza. Un gancho que aseguran que no solo se dirige a la gente mayor, sino a cualquiera que prefiera un trato más directo y personal, incluidas muchas pequeñas empresas.

Junto a estas entidades en expansión, también destaca el comportamiento de entidades como la oriolana Caja Rural Central o Cajamar, que han resistido la marea de recortes que ha azotado el sector en estos años y han mantenido su red. En el primer caso, una red compuesta por medio centenar de oficinas, y en el segundo, por cerca de 80. Nada que ver con lo ocurrido con las redes de los grandes grupos que han mermado considerablemente. Por ejemplo, el Sabadell ha pasado de 204 oficinas en 2018 a 134 al cierre del año pasado; en el caso de BBVA la evolución ha sido de 103 a 76 sucursales. Por su parte, el Santander ha recortado de 131 delegaciones (tras absorber al Popular) a 58, mientras que Caixa-Bank contaba en diciembre con 103 oficinas, frente a las más de 200 que sumaba con Bankia hace un lustro.



Arriba, preparativos para la nueva oficina de Caixa Ontinyent. Abajo, la de Eurocaja.

JOSE NAVARRO

El conjunto del sector ha reducido su número de oficinas en la provincia un 35 % en los últimos cinco años

## Cuerdo cita la baja remuneración de los depósitos para oponerse a la opa

► El ministro de Economía, Carlos Cuerdo, consideró ayer que la excesiva concentración en el sistema financiero puede dificultar que se traslade la política monetaria, como en su opinión ha sucedido cuando los bancos no subieron la remunera-

ción a los depósitos. Un nuevo argumento, expuesto por el titular en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros, para defender una vez más que el Gobierno se opone a la fusión del BBVA y el Sabadell, si prospera la opa lanzada por el ban-

co vasco sobre la entidad catalana. Además, Cuerdo desveló que tuvieron una llamada del presidente del BBVA, Carlos Torres, en la que le anunciaba la operación, pero dejó claro que esa comunicación llegó después de que el propio consejo de administración del banco hubiera tomado ya la decisión, que no gusta al Ejecutivo y que ha asegurado que intentará frenar. EFE