

La SAREB hace balance de su primer año

Fernando Restoy, subgobernador del Banco de España y presidente del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), comparece hoy a partir de las 12,00 horas ante la Comisión de Economía del Congreso para hacer balance del primer año de vida de la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB), así como dar cuenta de la evolución del FROB. Es costumbre de Restoy, publicar sus discursos en la web de FROB nada más concluir las sesiones. Muchos inversores nacionales y extranjeros estarán atentos no sólo al balance, sino a la hoja de ruta del 2014.



ÚLTIMA HORA

FORO ECOFIN DE FINANZAS, CRÉDITO Y RIESGOS



Miércoles, 5 de Febrero de 2014

Entrevista a María José Campos, directora de Relanza

“Antes no sabíamos si estábamos dentro o fuera de la ley y ahora ya sí lo sabemos”

La directora de Relanza, la empresa del Grupo Bankinter especializada en gestión del riesgo vivo impagado, charla con ECOFIN sobre la situación del sector de recobro, la cartera hipotecaria de la SAREB y la situación de España como destinatario de inversiones. Desde Relanza se definen como una fortaleza dentro de Bankinter, ya que consigue sinergias internas y beneficios para el banco.



María José Campos es directora de Relanza.

RESERVA EN AGENDA EL 9 y 10 de JUNIO DE 2014: PREMIOS Y VII CONGRESO ECOFIN

- ¿Cómo define su empresa? ¿Qué servicios presta? ¿A qué clientes? ¿Cuáles son sus cifras de negocio y recuperación? ¿Cuál es su propuesta de valor y diferenciación?

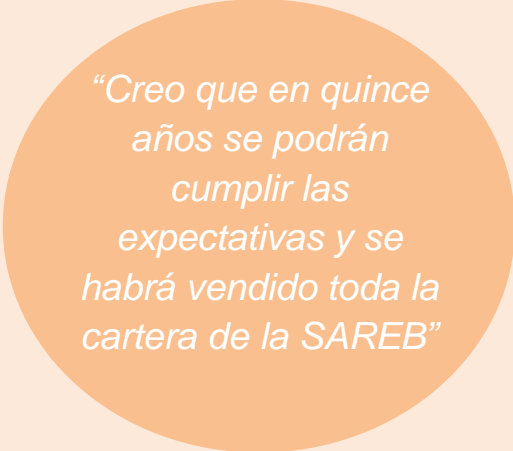
Relanza es una empresa del grupo Bankinter especializada en gestión del riesgo vivo impagado. Presta servicios dentro del propio grupo. Nuestros clientes son las empresas del grupo. Nuestra cifra de negocio se traduce en un ahorro importante para el grupo, porque lo hacemos a un bajo coste. Las cifras de morosidad del banco son de las más bajas del sector. Esto indica que la recuperación de Relanza es muy buena.

Nuestra diferencia con respecto al mercado es la cercanía con el cliente, viajamos con él, obtenemos información, la transformamos en conocimiento y éste lo transmitimos al grupo. Relanza ha cobrado peso y se le ha considerado como algo estratégico porque es más rentable que se empiece a gestionar la incidencia desde que se detecta.

- Cuando las entidades financieras hayan vendido todos sus morosos, ¿cómo quedará el sector?, ¿habrá fusiones?, ¿cuántas empresas quedarán y por qué?

Cuando se consiga vender toda la morosidad en el sector sobrevivirán los grandes actores. Éstos son los que, mediante fusiones y absorciones de los pequeños, se hayan fortalecido metodológicamente, tecnológicamente y económicamente.

La gestión del riesgo del impagado se soporta en tres pilares básicos: la tecnología, el equipo humano y un buen saber hacer. Este último no se tiene de la noche a la mañana, se tiene que ir forjando. Al final quedarán los cuatro que hayan podido sobrevivir.



“Creo que en quince años se podrán cumplir las expectativas y se habrá vendido toda la cartera de la SAREB”

- ¿Cómo y cuándo cree que se venderá toda la cartera hipotecaria de la SAREB? ¿Hay capacidad de compra para el 100%?

Yo creo que podrán cumplir sus expectativas de plazo y en quince años se habrá vendido toda la cartera de la SAREB, el 100%.

- Las actuales agencias de recobro, ¿acabarán ofreciendo servicing a empresas, pymes o autónomos?

Es un mercado que nunca ha sido atractivo para las empresas de recobro, aunque sí es verdad que es complementario, pero no es generalizado. La rentabilidad de la inversión tecnológica la obtienes con las grandes empresas.

- La legislación española, ¿desincentiva el negocio del recobro? Ley y agencia de protección de datos, falta de regulación del sector, falta de unidad de mercado (autonomías)...

Es verdad que la actividad de recobro ha tenido siempre lagunas en cuanto a legislación, pero también es verdad que la actividad está teniendo tanta afluencia que necesita leyes. En esto estamos muy unidos todo el sector, tenemos todos los mismos objetivos. La Ley de Protección de Datos, que era lo más farragoso, yo creo que está bastante simplificado. Antes no sabíamos si estábamos dentro o fuera de la ley y ahora ya sí lo sabemos.

- La formación de los gestores de cobros, ¿es suficiente?, ¿falta formación?, ¿falta regulación del acceso a la profesión?

Los gestores de cobro tienen que ser profesionales. Es verdad que desde mi punto de vista no debe existir una formación específica, debe formarse en la metodología de la empresa a la que pertenece. Muchas veces es mejor aprender que desaprender, cuando has aprendido en otro sitio luego cuesta cambiarlo. En Bankinter, por ejemplo, eso se cuida mucho, nuestros gestores están formados en la metodología Relanza y la cultura Bankinter.

- ¿La desinversión de la banca en sus empresas de cobros es positiva para el sector? ¿Y para la banca?

Es verdad que se está dando en muchos casos, aunque no es el nuestro. Relanza aporta sinergias internas que para Bankinter, supone una fortaleza y por ello invierte. Hoy estamos en el punto de mira de la inversión del banco.

- ¿Los contact center y los bufetes legales son competidores, proveedores o intrusos? ¿Por qué?

Los contact center pueden ser competidores en algún momento, pero no llegan a cubrir las expectativas de cobro de sus clientes. Los bufetes legales realizan la acción judicial, una fase concreta del impagado. Sí se consideran competidores, pero son muy especializados y nosotros más dinámicos y actuamos en todas las fases de gestión.

- ¿España es un buen país para invertir? ¿Lo está haciendo su empresa?

Hace dos años llegaron a España empresas de capital-riesgo y se marcharon. Creo que ahora el mercado ha cambiado, es una realidad que España es un país para invertir.

“El mercado de ahora no es el de hace dos años, ha cambiado. Es una realidad que España es un país para invertir”