



José María ROLDÁN

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA (AEB)

“El cliente medio no se tiene que preocupar por los tipos negativos, porque no le van a llegar”

En el ecuador de su mandato al frente de la patronal bancaria, José María Roldán califica como una contradicción histórica los efectos de los bajos tipos de interés que actualmente dibujan el entorno en el que tienen que operar los bancos. El presidente de la Asociación Española de Banca advierte que una interpretación excesivamente garantista no puede convertir a la hipoteca en un producto marginal, pues eso impediría el acceso a la vivienda en propiedad a amplias capas de la sociedad.

El euríbor suma ya cinco meses en tasa negativa por primera vez en la historia. ¿Cómo es el negocio tradicional de la banca en un entorno de tipos negativos?

El entorno en el que estamos actuando es excepcional y como excepcional, esperamos que no dure mucho. He definido lo que conlleva el euríbor negativo, cobrar al ahorrador y subsidiar al que pide

un crédito, como un contradíós. Lo que quiero expresar es que estamos en una contradicción histórica; que entendamos que esto no es lo normal. En segundo lugar, en una cartera crediticia siempre va a haber una probabilidad de impago y, por tanto, una pérdida que el banco va a tener que cubrir con un tipo final positivo, incluso aunque el tipo de interés subyacente de toda la cartera sea muy bajo. En la

cartera hipotecaria, esos casos son muy limitados, pero aun así, ese es el funcionamiento corriente de la banca.

¿Se llegará a la eventualidad de créditos hipotecarios en los que la suma del euríbor más el diferencial pactado sea negativo?

Puede que haya algún caso de algún cliente con algún tipo de hipoteca especial, alguna emisión en mercados mayoristas, pero el público en general no puede tener la expectativa de que se van a ofrecer créditos con subvención incorporada. Si tenemos en cuenta los niveles actuales del euríbor, la evolución previsible de las políticas monetarias, los mensajes de excepcionalidad que están lanzando las autoridades sobre la situación de los tipos y los diferenciales sobre el euríbor con los que se han comercializado las hipotecas, podemos concluir que, a efectos prácticos, el cliente bancario medio no tiene que preocuparse por los tipos negativos, porque no le van a llegar ni por el lado del crédito ni tampoco por el de los depósitos.

¿Está modificando esta circunstancia la oferta hipotecaria de los bancos, poniendo en el mercado más préstamos a tipo fijo?

España es el único país de la eurozona que tiene un mercado hipotecario basado en tipos variables, por lo que un poco más de equilibrio entre hipotecas a tipo fijo y a tipo variable me parece algo deseable. Al cliente, además, el tipo fijo le facilita la predicción de su capacidad futura de pago. Es verdad que el actual entorno de tipos de interés

es especialmente dulce para hacer ese cambio de variable a fijo, pero también que tiene un coste inicial para el cliente. No obstante, este tiene que comprender que esa hipoteca a tipo fijo le está protegiendo de ulteriores subidas, por lo que un mayor coste inicial le puede merecer la pena.

¿Cómo va a repercutir en los créditos hipotecarios el nuevo euríbor que entrará en vigor en 2017?

Hay que decir que el euríbor no ha sufrido casos de manipulación, lo cual demuestra que tenía una base más sana que otros tipos de referencia. La reforma en marcha del euríbor va a garantizar un cálculo mejor, pues se ha introducido una gobernanza reforzada y unos métodos de cómputo más robustos, que utilizarán como *inputs* tipos de interés que forman parte del *reporting* que realizan las

entidades bancarias al Banco Central Europeo.

¿El cliente lo notará en su letra mensual?

Por lógica, habrá una continuidad absoluta entre uno y otro, porque al final la materia prima es la misma.

Tras las últimas reformas legales en el procedimiento de ejecución hipotecaria, ¿está en riesgo el futuro de la hipoteca como medio de acceso a la vivienda, a raíz de la apertura por parte del Tribunal de Justicia de la UE de una nueva causa de oposición en el procedimiento de ejecución directa, basada en la abusividad de determinadas cláusulas de los contratos?

Siempre he visto las sentencias que se han dictado como puramente procedimentales y no me parece que impacten de manera radical ni en los derechos del consumidor ni en las garantías que tienen las entidades. Tenemos un producto, el préstamo hipotecario, que es capaz de dar acceso a las familias a la vivienda en propiedad y que ha funcionado muy bien durante décadas. En los peores momentos de la crisis, la morosidad hipotecaria fue del 6% y ahora está en torno al 4%. Lo que no podemos hacer, por una interpretación excesivamente garantista, es convertir al producto hipotecario en un producto marginal, pues eso impediría el acceso a la vivienda en propiedad a amplias capas de la sociedad. Mejoremos lo que tenemos, reaccionemos ante una situación de alarma social como la que se ha producido, pero hay que preservar el valor del mercado hipotecario, que ha permitido que en Es-



“ He definido lo que conlleva el euríbor negativo, cobrar al ahorrador y subsidiar al que pide un crédito, como un contradiós. Lo que quiero expresar es que estamos en una contradicción histórica

➔ paña ocho de cada diez familias puedan disponer de una vivienda en propiedad.

¿Cuántas hipotecas ha refinanciado la banca?

En un cálculo muy conservador, en torno a 500.000-600.000 familias -un 10% de la cartera hipotecaria total- han evitado perder su vivienda, porque su banco ha adaptado las condiciones de su hipoteca a su capacidad de pago, en general muy mermada por la crisis y por la elevada tasa de paro. Los bancos

han sido muy flexibles y han mostrado en este sentido una gran voluntad de ayudar a sus clientes a superar una mala situación económica.

¿Está la banca española preparada para hacer frente a una eventual sentencia del Tribunal Europeo que establezca la retroactividad de las cláusulas suelo más allá de 2013?

La sentencia del Tribunal Supremo, que no declara nulidad de las cláusulas suelo sino que en tres casos las declara poco

transparentes, es la adecuada y esperamos que el Tribunal Europeo ratifique esta jurisprudencia. En la sentencia del Juzgado de lo Mercantil nº 11 de Madrid, que ha resuelto una macrodemanda de cláusulas suelo, habría cabido esperar sentencias individuales. En cada caso se tiene que ver si ha habido un problema de falta de explicación al cliente y eso exige sentencias sobre los diferentes contratos de las distintas entidades. Esto es un proceso que lleva su tiempo.

Según los datos del INE, basados en las inscripciones en los registros de la propiedad, el número de hipotecas sobre viviendas llevan 21 meses consecutivos de subidas, pero el saldo vivo de la cartera global hipotecaria sigue siendo negativo. ¿Veremos cambio de signo en breve?

Si el precio de la vivienda cae un 50%, esto quiere decir que con un menor flujo crediticio se están financiando más viviendas que en el pasado. Es natural que las hipotecas medias sean menores en cuantía que antes de la crisis pero, no obstante, volver a aquellos saldos hipotecarios ni es esperable ni probablemente deseable. El mercado inmobiliario se está recuperando a una velocidad consistente con el patrón de desapalancamiento de las familias. El mercado en estos momentos es sano y toda la demanda solvente se está atendiendo.

Junto a los bajos tipos de interés, usted se referiría recientemente al nuevo paradigma regulatorio como otro de los elementos que está afectando al negocio bancario. ¿De qué manera?

De manera muy importante. El problema no está solo en que la exigencia regulatoria sea mucho mayor, sino en la inestabilidad que impide al banco planificar y echa para atrás al potencial inversor. Así, es muy difícil para el inversor decidir entrar en un sector donde tiene que hacer un análisis de rentabilidad, en el que el factor del capital regulatorio está sujeto a cambios permanentes en la norma. Después de nueve años del inicio de la crisis y de siete de este nuevo paradigma regulatorio, es muy importante



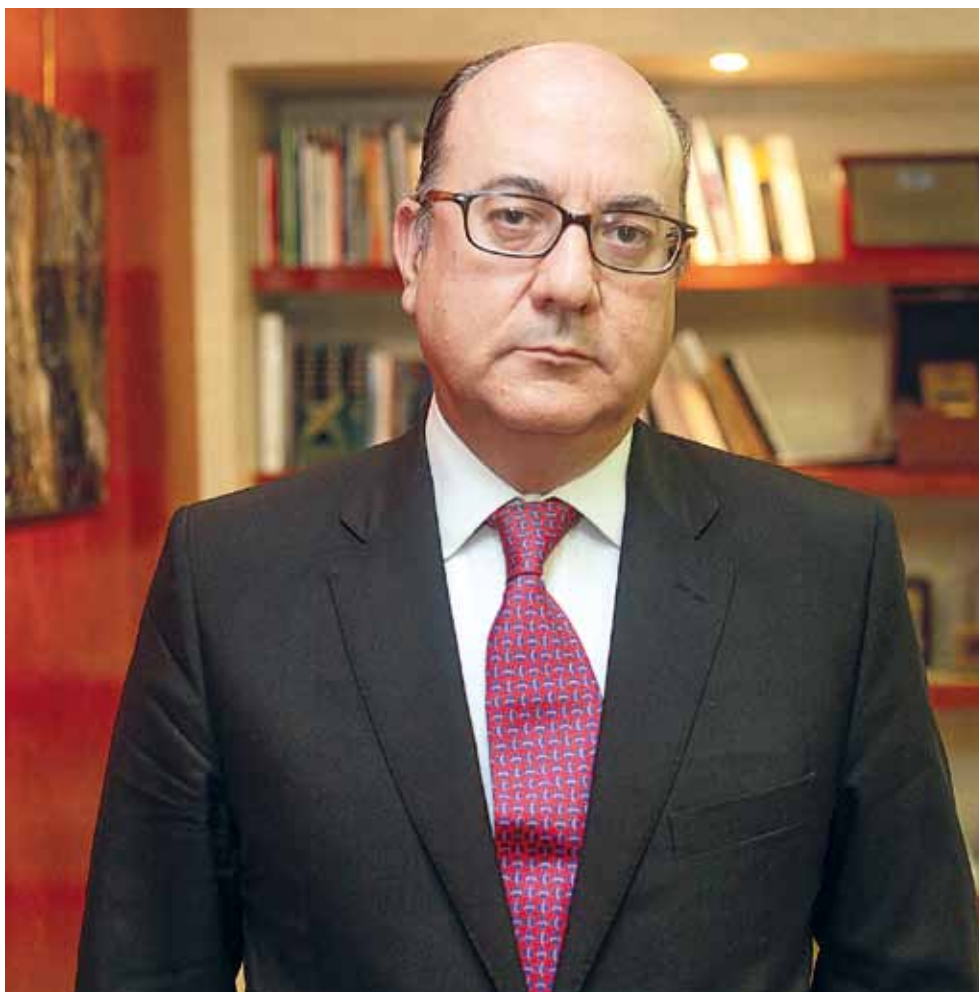
“ En estos momentos la rentabilidad del negocio no es suficiente para atraer a nuevos accionistas. Con estos tipos de interés tan bajos, es muy difícil que los márgenes mejoren, a no ser que se incrementen los volúmenes del negocio. La otra palanca que queda es actuar sobre los costes

que paremos y dejemos que el sistema, dotado ya de garantías muchísimo mayores que las previas a la crisis, pueda operar y hacer lo que se supone que tiene que hacer, esto es, financiar el crecimiento económico.

El tercer elemento al que hacer frente es la revolución digital. ¿Cuál es su grado de penetración entre los clientes en España?

La revolución digital está aquí para permanecer y, a diferencia de lo que ocurrió con la burbuja de las *punto-com*, ahora es la demanda la que está cambiando. Los *millennials* prefieren ir antes al dentista que a una sucursal de un banco, por lo que si no somos capaces de adaptarnos a su nueva forma de operar, los perdemos como potenciales clientes. También en el segmento de 53 a 64 años, el número de usuarios que utilizan estos canales ha aumentado en cinco puntos en los últimos tres años.

En un mundo digital, las compañías tecnológicas, las *fintech*, los *challengers* van a atacar a los bancos en todas las partes de negocio del activo y del pasivo. La banca tendrá que ver si puede competir o bien le interesa aliarse con ellos y en último término habrá segmentos que igual pierden negocio a favor de estas compañías. La banca es muy consciente de este reto digital, pero lo que también pide es que cuando la actividad y los riesgos de un sector y otro son los mismos, la regulación también tiene que ser igual. No puede ser que con los bancos la norma de protección del consumidor sea muy dura, y con buenas razones para ello, y para las *fintech* la norma sea más laxa.



“ Los *millennials* prefieren antes ir al dentista que a una sucursal de un banco. O somos capaces de adaptarnos a su nueva forma de operar o los perdemos como potenciales clientes

Algunas entidades ya han anunciado medidas para hacer frente a esta coyuntura. ¿Estamos ante un cambio sustancial del sistema bancario español, con menos sucursales, menos entidades...?

En estos momentos la rentabilidad del negocio no es suficiente para atraer a nuevos accionistas. Cuando las enti-

dades están en esa situación tienen que actuar sobre márgenes y costes. En márgenes, con estos tipos de interés tan bajos, es muy difícil que mejoren, a no ser que se incrementen los volúmenes del negocio. La otra palanca que les queda es actuar sobre los costes. Además, esta es una industria con rendimientos crecientes a escala, con lo que la integración,

aunque no es una garantía en sí misma, sí puede permitir intensificar la reducción de costes. Hemos pasado de 42 a 15 entidades y en términos de empleados y oficinas estamos en cifras de reducción en torno a poco menos de un tercio de la capacidad instalada. Lo que habrá que hacer es seguir actuando con aquellas palancas que permitan recuperar la rentabilidad perdida. Dicho lo cual, jamás volveremos a las rentabilidades que se vieron durante los años de la burbuja, de en torno al 20%. Esos niveles de rentabilidad son en estos momentos inalcanzables y tendremos que conformarnos con cifras muy por la parte baja del doble dígito. ■