

ENTREVISTA

«LA BANCA EVITARÁ LOS PLEITOS EN LAS CLÁUSULAS SUELO»

ROLDÁN, PRESIDENTE DE LA PATRONAL
BANCARIA, CREE QUE LA SENTENCIA
DE LA UE ENCARECERÁ LAS HIPOTECAS

José María Roldán, presidente de la
Asociación Española de Banca (AEB)



La frase del día

José María Roldán
Presidente de la AEB

«El caso de las cláusulas suelo incidirá en el precio de las hipotecas»

El presidente de la patronal bancaria evalúa en páginas de Economía el mecanismo aprobado por el Gobierno para reclamar el sobrecoste de las cláusulas suelo, un protocolo que califica de «exigente» y que dará paso –señala– a un proceso de negociación entre clientes y entidades. A medio plazo, la consecuencia más directa será, según Roldán, un encarecimiento de las hipotecas.



«El caso de las cláusulas suelo encarecerá y endurecerá las hipotecas»

ENTREVISTA

José María Roldán
Presidente de la AEB

► La patronal bancaria garantiza la disposición del sector a aplicar el mecanismo extrajudicial de reclamación de cláusulas suelo y evitar los pleitos

MARÍA CUESTA / MONCHO VELOSO
MADRID

Hace tres años los bancos ficharon a José María Roldán para defender sus intereses desde la Asociación Española de Banca (AEB). Nunca ha escondido que el gran desafío actual del sector es restablecer su reputación colectiva, golpeada por el rescate de las cajas, escándalos de antiguos gestores y prácticas comerciales. Ahora, por ejemplo, afronta la devolución a los consumidores de cláusulas suelo opacas. —¿Cómo valora el mecanismo de reclamación aprobado por el Gobierno?

—Va a ser muy exigente con los bancos, pero va a permitir a los clientes disipar sus dudas sobre la resolución del Tribunal de Justicia de la UE. Para la banca, todo lo que sea un procedimiento que, sin suponer ninguna renuncia de derechos por parte de los consumidores permita solucionar ágilmente y en contacto con la entidad cualquier duda o problema, nos parece adecuado. Queremos ayudar a nuestros clientes y que este proceso se lleve a cabo con la mayor celeridad y las mayores garantías posibles. Siempre vamos a estar con nuestros clientes, que siempre pueden acudir a los tribunales si no están de acuerdo. Desde el punto de vista de garantías para el cliente, tiene muchas.

—¿Y para los bancos?

—Evitar procesos judiciales costosos e inciertos para ambas partes y que suponen una fricción enorme con los clientes es positivo. La judicialización no es buena para nadie. El refrán dice «más vale un mal acuerdo que un buen pleito». En este caso «más vale un buen acuerdo que un buen pleito». Ir a procesos extrajudiciales que permitan aplicar la sentencia de la forma más ágil posible es positivo. Dicho lo cual, es muy exigente con los bancos.

—¿Va a haber una devolución generalizada y automática del dinero?

—No va a haber una devolución automática. Va a haber un diálogo con cada cliente en función de su situación. La sentencia habla de nulidad de las cláusulas por falta de transparencia y eso es lo que se tiene que entender.

—¿Temen que haya un segundo decreto para reclamar gastos hipotecarios como ya ha solicitado el PSOE?

—No creo que esto vaya a suceder, entre otras razones porque la jurisprudencia no está clara a este respecto. Hay que entender que la cartera hipotecaria es a largo plazo, con condiciones de financiación muy ajustadas —es la más barata para el cliente— y por tanto con márgenes muy estrechos. Cualquier impacto retroactivo sobre

“

Acceso a la vivienda
«No ha habido un problema estructural del sistema hipotecario. Todo lo contrario: ha permitido acceder a la vivienda en propiedad a amplias capas de la población»

Fe pública
«Aparentemente en el caso de las cláusulas suelo los notarios no han garantizado el derecho a la información para todos los clientes»

Concentración bancaria
«Las fusiones ayudan y mucho a mejorar la rentabilidad. Pero mientras no tengan sentido y valor para las entidades implicadas no se van a producir»

una cartera con un volumen tan elevado y que permanece tanto tiempo en los bancos puede ser muy peligroso. Tenemos que tener mucho cuidado. Hay que mantener la seguridad jurídica, pero también hay que entender que es una cartera muy peculiar.

—¿Les preocupa el papel que está jugando la Justicia en este sentido?

—Quejarse de las sentencias es como quejarse del mal tiempo. Te puede venir mal, pensar que es injusto o que no es el adecuado, pero tienes que asumirlo. Asumimos las sentencias, aunque algunas no las compartamos. Es importante pensar que tenemos un sistema hipotecario que funciona muy bien, que ha permitido el acceso a la vivienda en propiedad a amplias capas de la sociedad. Somos el país desarrollado con mayores tasas de vivienda en propiedad y se ha logrado financiar a tipos muy bajos y con una deuda que, sobre el PIB, es reducida. Por eso conviene preservar el mercado hipotecario: ha funcionado muy bien.

—¿Se va a encarecer o endurecer el acceso al crédito para la vivienda?

—Sí, probablemente este tipo de sentencias, como la de las cláusulas suelo, pueden incidir en el precio futuro de las hipotecas, pero también otros factores como la evolución de los tipos de interés. El movimiento de la Fed en EE.UU. anuncia el fin del ciclo bajista de tipos, aunque en Europa aún queda tiempo para que se produzca. Lo que sí que es verdad es que las cláusulas suelo eran una parte integral del contrato. No podemos pensar que una hipoteca con ella y otra sin ella van a tener el mismo precio. En la medida en que este tipo de prácticas va a desaparecer, habida cuenta de los problemas habidos, lo lógico es que haya un reajuste de precios. No obstante, la evolución de los precios de las hipotecas dependerá mucho del ajuste de oferta y demanda, y la competencia en este sector es muy fuerte y lo será.

—¿Qué se puede reformar del mercado hipotecario?

—El mercado español ha funcionado incluso de forma más eficiente que el de países de nuestro entorno, así que todo lo que queramos reformar tiene que ser pensando qué modelo queremos. Si queremos un sistema tan profundo como el actual, habrá que reformarlo sin olvidar esa premisa. No ha habido un problema estructural del sistema hipotecario. Al contrario. La forma de actuar es ver cuáles son los puntos fuertes del mercado español, que los tiene, ver cómo es en otros países europeos y ver si podemos aprender algo o no. Lo que no me gustaría es que fuésemos a estructuras que,

aunque pueden parecer más ventajosas para los clientes a corto plazo, al largo no funcionan. Las hipotecas que sólo pagan tipos de interés, por ejemplo, no me parecen una gran idea.

—¿Y un contrato totalmente privado sin intermediación del notario?

—Es paradójico que los problemas hayan surgido en el contrato hipotecario, que es el de más garantías para el cliente. Los notarios están ahí para garantizar que los derechos del consumidor se respetan y cumplen. Y aparentemente, en las cláusulas suelo, esa presencia no ha garantizado esos derechos para todos los clientes. Es una reflexión que debemos hacer.

—¿Se está haciendo una valoración injusta del sistema español?

—Sí, en estos momentos sí. Hay una valoración injusta del sistema hipotecario español porque con datos objetivos se puede demostrar que ha cumplido con gran eficacia su objetivo de financiar la compra de viviendas.

—¿Cómo va a afectar a los resultados de la banca la devolución del dinero?

—Es un problema puntual pero complica a corto plazo la consecución de





El presidente de la AEB, José María Roldán, durante la entrevista con ABC

ERNESTO AGUDO

los objetivos de rentabilidad de los afectados. Lo veremos en las cuentas de 2016. La cotización bursátil de los bancos ya corrigió en parte el impacto.

—¿Una de las recetas para mejorar la rentabilidad son las comisiones?

—Imaginemos dos clientes con la misma hipoteca, mismas cuentas corrientes, mismos fondos de pensiones... pero uno reclama muchos más servicios de cobros y pagos que el otro. Si al cliente que demanda más servicios no le cobras nada, el menos activo está subsidiando al otro con sus márgenes. Ese no es un mercado transparente que permita la competencia ni la comparación. Por supuesto que no se puede cobrar comisiones generalizadas que no tienen nada que ver con servicios prestados. Eso no solo no es adecuado, sino ilegal. Todas las comisiones tienen que responder a un servicio prestado. Transparencia y competencia es lo que garantiza precios adecuados por la prestación de servicios.

—¿Y las fusiones son una solución?

—La historia del sistema financiero español dice que efectivamente ayudan y mucho a mejorar la rentabili-

dad. Pero tienen que tener sentido y proposición de valor para todas las entidades involucradas. Mientras estas condiciones no se den va a ser muy difícil que se produzcan. Es verdad que el entorno de tipos, el regulatorio y el digital hacen pensar en las fusiones como una vía para recuperar la rentabilidad más rápidamente, pero dependerá de los actores.

—¿Si la de BMN y Bankia sale adelante será un incentivo para otras?

—Puede ser un ejemplo, sí.

—¿Le parece esta una buena solución para las entidades nacionalizadas?

—La fusión de Bankia y BMN, si es que se produce, se hará con todas las garan-

tías porque hay que respetar las exigencias de lo público, pero también de lo privado. Y también respetando los principios de transparencia y competencia. Las entidades en manos del FROB, cuanto antes se privaticen, mejor.

—¿Han terminado ya el ajuste de plantilla y de oficinas en el sector?

—No lo creo. Estamos sometidos a una revolución digital muy importante, y como cualquier otro sector que ha afrontado un proceso de este calado tendremos que adaptarnos al mismo.

—¿Habrán fusiones paneuropeas?

—Ojalá. La unión bancaria no estará completa hasta que se produzcan. Si las hay, asuntos pendientes de esa unión, como el Fondo de Garantía de Depósitos europeo, empezarán a ser más fáciles de solucionar. Tener ban-

«Madrid tiene atractivos para atraer empresas por el Brexit»

—¿Están trabajando para que Madrid atraiga a entidades que se muevan de la City de Londres debido al Brexit?

—Madrid es una ciudad que tiene infraestructuras potentes, atractivos culturales importantes, el mejor aeropuerto de Europa en términos de capacidad y de proximidad a la ciudad, una red de AVE muy extensa, un mercado de oficinas mucho más barato que nuestros vecinos, unas estructuras salariales competitivas y autoridades con prestigio como el Banco de España y la CNMV y que además están trabajando para adaptarse a las necesidades de posibles futuros operadores. Es decir, que en Madrid se trabaja y se vive. Yo creo que tiene grandes atractivos. Aunque tampoco podemos pensar que Madrid va a ser Londres. Porque Londres no es replicable por desgracia. Me da mucha tristeza el Brexit. A Bruselas y Basilea hay que ir a hablar de regulación, a Fráncfort de supervisión y a Londres a saber qué piensan los mercados. Y esa riqueza sería una pena que se perdiera. Pero hay que asumir la decisión y Madrid, desde luego, puede jugar un papel en este proceso.



Comisiones bancarias

«Cobrar comisiones generalizadas que no tienen que ver con los servicios no es ni adecuado ni legal. Pero unos clientes no pueden estar subsidiando a otros»

cos europeos nos haría afrontar una nueva crisis de una forma muy diferente, mucho mejor. Pero no creo que vaya a ocurrir a corto plazo porque tenemos una regulación muy exigente que, por ahora, no lo facilita.

—¿La reforma fiscal va a permitir a la banca recuperar los activos fiscales diferidos (DTA) en 2016?

—Los DTA se producen porque los beneficios fiscales son más altos que los reales. En otros países el alineamiento es ya perfecto. En Italia se acaba de eliminar esta diferencia y a nosotros también de cara al futuro nos gustaría. Los bancos no desean tener DTA que son consecuencia de una norma fiscal que hace pagar impuestos sobre resultados que no hemos tenido. Como fuere, se podrán recuperar en la medida en que se obtengan beneficios futuros. Pero en algún momento vamos a tener que dejar de generarlos.

—¿Es momento para ser banquero?

—Probablemente no, pero tampoco para muchas otras cosas. La crisis ha pasado, pero este entorno no se parece nada, ya no a la burbuja, sino tampoco a lo vivido en el pasado.