



PABLO MONGE

José María Roldán

Presidente de la Asociación Española de Banca (AEB)

“Sería un peligro que las ‘fintech’ se quedaran solo con el negocio rentable” —P4-5

Entrevista Presidente de la Asociación Española de Banca (AEB)

José María Roldán

“Con una banca débil tendremos una financiación débil”

“Sería un problema si el sector se queda solo con la toma de depósitos y las ‘fintech’ con el resto el negocio rentable”

“Hay que crear bancos paneuropeos para evitar que la banca americana gane más posiciones a la europea”

ÁNGELES GONZALO
MADRID

Es presidente de la AEB desde 2014. Fue director general de regulación y estabilidad financiera del Banco de España (2000 y 2013). Nacido en Teruel hace 54 años. Está casado y tiene tres hijos. Le encanta su tierra, donde acude siempre que puede. Su pasión es pasear por el campo y la fotografía. Descarta que se esté formando una nueva burbuja inmobiliaria o del crédito al consumo. Y considera que pese a que la banca española está a la cola en capitalización en Europa, es la mejor preparada para resistir ante los mismo riesgos. Reconoce que la competencia ahora es “más dura tras la entrada de las *fintech*”.

En estos días han vuelto a intensificarse las recomendaciones para que se produzcan fusiones transfronterizas europeas.

Danièle Nouy, presidenta del Mecanismo Único de Supervisión (MUS), ha sido siempre muy contundente al defender las fusiones paneuropeas. Siempre ha dicho que necesitamos campeones europeos. Todos pensamos que necesitamos bancos paneuropeos, si no se produce ninguna en 10 años la unión bancaria habrá fracasado, aunque este proceso va muy lento, más de lo previsto. Y eso que necesitamos grandes bancos que puedan competir con la banca de EE UU o de China, que cuentan con gigantes bancarios. La crisis financiera aceleró la búsqueda de soluciones para crear la unión bancaria europea, pero una vez pasada esta crisis es más difícil que los países se pongan de acuerdo. Alemania es el país más reactivo. Pero mi impresión es que al final se avanzará. Para la creación del fondo de garantía europeo solo es Alemania el país que pone inconvenientes por su problema con las cooperativas y las cajas de ahorros, que tienen garantías mutuas



Si queremos que se promueva la hipoteca a tipo fijo debe existir una comisión de cancelación adecuada



con prestaciones más altas que los 100.000 euros. Con un nuevo Parlamento Europeo y una nueva comisión se podría acelerar el proceso para crear un fondo de garantía.

¿Cree entonces que la banca de Estados Unidos es un peligro para la europea?

La banca americana no solo no ha perdido posiciones respecto a la europea, sino que las ha ganado, aunque la crisis financiera comenzó en EE UU, lo que no deja de ser un poco paradójico. Puede ser porque han tenido una posición más ágil para solucionar la crisis y por eso han ganado posiciones de liderazgo. Pero creo que Europa no tendría que aceptar esa posición de liderazgo. Europa es la economía más grande del mundo, aunque cuando se produzca el Brexit lo dejará de ser, pero en estos momentos lo es. Por qué entonces no tener jugadores globales si somos la mayor economía. Y espero que los protagonistas sean las entidades españolas, que son fuertes, internacionales y muy bien posicionados en Europa.

¿Habrán más fusiones en España además de la prevista entre Unicaja y Liberbank?

A raíz de la crisis en España se ha producido un intenso proceso de consolidación en el sector bancario. Quizás el mayor de toda la eurozona. No obstante, los beneficios de las economías de escala siguen constituyendo un factor muy importante en esta industria que trabaja con márgenes cada vez más pequeños y que, además, tiene que afrontar en los próximos años procesos como el regulatorio (MREL), la transformación digital y la evolución hacia una economía más sostenible y libre de los efectos del cambio climático. Para estos procesos y para ganar rentabilidad, la variable de la escala va a ser determinante.

¿El sector va a recuperar su reputación?

La reputación tarda mucho en ganarse y se pierde en seguida. En estos momentos, la banca ha sido totalmente ajena a lo que ha sucedido con la normativa fiscal del impuesto de actos jurídicos documentados. Sin hacer nada, nuestra reputación se ha visto dañada. Solo hemos cumplido con la legislación. Hay que concienciar a la sociedad que es muy importante la presencia de una banca sana en un país porque si queremos una financiación fuerte y sólida es imprescindible tener bancos sanos. Si tenemos una banca débil tendremos una economía débil. Hay que recordar que el sistema hipotecario español ha permitido que los españoles tengan un porcentaje de viviendas en propiedad mucho más elevado que en el resto de Europa, y con

una financiación más barata. Y eso se ha producido porque teníamos unos bancos fuertes. Si queremos que la banca financie en los tiempos malos, que vendrán, necesitamos unos bancos fuertes. No hay que caer en el desaliento. Es difícil, pero recuperaremos la reputación.

¿Políticos, jueces o la sociedad en general están en contra de la banca?

La banca nunca ha sido popular. No podemos aspirar a que la popularidad sea alta, pero sí a que la gente entienda que en el día a día es fundamental esa relación con su banco. Los clientes no tienen una buena opinión del sector, pero sí del banco con el que trabajan. Hay una diferenciación de la percepción colectiva y la individual. El cliente está cómodo con su banco y por eso le confía lo más valioso para vivir, sus ahorros, una hipoteca, que va a estar con él muchos años, y confía en su banco a la hora de proteger sus datos. Mucho más que en otro tipo de operadores. Lo que hay que hacer es que la imagen colectiva mejore. La imagen del banquero con puro y chistera hace muchísimos años que ha desaparecido. Somos muy pequeños como sector, solo representamos entre el 2% al 3% de la producción, pero sin ese 3% que representa la banca sería muy difícil que el 97% restante funcionara de forma correcta.

¿La reputación bancaria es tan negativa en el resto de Europa?





PABLO MONGE

En todos los países en algún momento en el que se han producido dificultades ha descendido su reputación. Ahora está pasando en los casos de operaciones de blanqueo de capitales, donde hay mucho que discutir. La situación reputacional en España no es muy distinta a la de otros países del entorno.

¿La fragmentación política influye en el sector?

Tenemos que aceptar que la situación de menor estabilidad política va a durar mucho tiempo. Tenemos que aprender a ser holandeses o daneses. Debemos aprender a vivir con una fragmentación política.

¿Las hipotecas van a subir de precio tras tener que asumir el banco casi todos los gastos, incluidos los del impuesto de actos jurídicos documentados?

España es uno de los países con los costes no financieros más caros de Europa. El impuesto de actos jurídicos documentados no existe en la mayoría de los países europeos, y donde existe lo paga el cliente y es mucho más bajo. Entonces tenemos que ser conscientes de que si los gastos no financieros de una hipoteca son mucho más caros en España que en otros países, indudablemente eso va a tener impacto en el coste de la hipoteca. Además, la traslación de estos gastos a precios dependerá de la elasticidad de las curvas de oferta y demanda. En función del grado de competencia y la fortaleza de la demanda de hipotecas tendremos un efecto

sobre precios y cantidades disponibles. Pero a mí lo que me preocupa son los fenómenos de exclusión financiera porque no hay peor trato para un usuario que no tener acceso a la financiación. No creo que estemos en ese escenario, pero tenemos que tener mucho cuidado en un futuro de no caer en un problema que ahora no existe en España como es el de no tener acceso al crédito. Es ahí donde tenemos que ser más cuidadosos.

¿Qué opina de la futura ley hipotecaria?

Se pueden producir mejoras. Lo vemos como una oportunidad para iniciar una nueva relación con el cliente, con productos más sencillos, y que den lugar a menos malentendidos. Además, esperamos que la ley no contenga elementos que hagan imposible conceder hipotecas. Por ejemplo, si no se permite una comisión por una cancelación anticipada de una hipoteca a tipo fijo, va a ser imposible a un banco hacer frente a una hipoteca a tipo fijo porque el cliente se puede ir en cualquier momento, pero el banco se quedaría con ese coste. La comisión de cancelación está para cubrir el coste que tiene el banco por la cobertura de tipos de interés que la entidad tiene que hacer. Si queremos que en España se promocionen las hipotecas a tipo fijo se debe contar con una comisión de cancelación adecuada, si no nos vamos a separar más de Europa, que tiene más hipotecas de tipo fijo.

¿Con la nueva ley se pondrá fin a los litigios y a la inseguridad jurídica?

Los efectos retroactivos que incluyen algunas sentencias son muy dañinos, más cuando se han cumplido con las reglas de juego vigentes. Esperamos que con la nueva ley finalicen o se reduzcan los litigios. Queremos tener una nueva relación con el cliente.

¿La competencia en más dura ahora, sobre todo tras la irrupción de las fintech?

La competencia con las *fintech* hace que la rivalidad sea más dura que en pasado. La tecnología también cambia el nivel de competencia del sector. En cuanto haya un segmento del negocio con una rentabilidad importante va a nacer un nuevo operador que va a intentar hacer esa actividad a un precio menor que lo que lo está haciendo el sector. La tecnología cambia radicalmente la competencia, y sobre todo cómo se debe medir ese grado de competencia en el sector. El peligro es que las *big tech* o las *fintech* se conviertan en banco en todo aquello que es rentable para una entidad y dejen lo que no es rentable solo para los bancos tradicionales, como es la captación de depósitos para transformar sus plazos. Entonces habría un problema y no solo competitivo, ya que si los bancos solo se quedan con la parte de captación de depósitos y pierden los negocios auxiliares que son rentables se produciría un potencial problema de financiación de la economía productiva que habría que resolver. Por eso queremos igualdad competitiva. No es posible que la protección de datos sea superior en un banco que en una *fintech*.



Tenemos que tener cuidado en no caer en un problema para el consumidor como es el de no tener acceso al crédito

“Más poder al supervisor”

- ▶ **¿Hemos aprendido de la crisis?**
Indudablemente. Creo que no habrá una nueva crisis como la de 2008, pero sí otras crisis al agotarse los ciclos.
- ▶ **¿La banca tiene una asignatura pendiente con el gobierno corporativo?**
Todos los sectores tenemos que hacer un esfuerzo en materia de gobierno corporativo.
- ▶ **¿No le da miedo la exclusión financiera por el cierre de oficinas?**
No. El cliente opera cada vez más por canales alternativos. Ya no existe la demanda de la ventanilla de caja. Se están cerrando oficinas en ciudades de tamaño mediano. Pero, además, la digitalización permite a los clientes de las zonas rurales tener acceso a unos servicios tan completos como los que tiene alguien que vive en una gran ciudad.
- ▶ **¿Qué le parece la comisión de investigación de la crisis?**
Necesitamos supervisores que hagan todo lo necesario para evitar que ocurran episodios como en el pasado. El caso más claro es EE UU, donde los instrumentos que tienen ahora los supervisores para luchar contra una crisis como la de 2008 son inferiores a los de entonces como consecuencia del debate político. Debemos dar a los supervisores mayor capacidad de maniobra.