

Alejandra Kindelán (AEB): “En España no puede haber una crisis bancaria como la de Estados Unidos”

- Alejandra Kindelán (AEB) destaca la fortaleza del sistema bancario español ante la crisis originada en Estados Unidos.



<https://www.tendencias.kpmg.es/2023/03/alejandra-kindelan-aeb-espana-no-tesis-bancaria-estados-unidos/>

Íñigo de Barrón

Jueves, 23 marzo 2023

Autor: Íñigo de Barrón Poco ha tardado Alejandra Kindelán (Caracas, 51 años), en vivir una crisis bancaria: menos de un año desde que llegara a la presidencia de la Asociación Española de Banca (AEB). El sector defiende que los bancos españoles están a salvo y que no sufrirán contagios de las crisis provocadas por el Silicon Valley Bank (y otras entidades regionales estadounidenses) y el Credit Suisse. Kindelán sostiene que en España la gestión es mejor, los modelos de negocio son más seguros, los balances están más reforzados y los supervisores son más estrictos. La conversación transcurre en una de las mesas del despacho de Kindelán, donde hay una escultura regalada por sus excompañeros del Santander. Es un trapecista con una barra, con dos pesos en los extremos, que mantiene un equilibrio aparentemente imposible apoyado sobre una mínima base. La figura quizá es una alegoría de su trabajo: preservar la unidad y el prestigio de los bancos grandes, medianos y pequeños que compiten entre sí, mientras trata de agruparlos en acuerdos sectoriales y los defiende frente a los poderes públicos. Esta condición de presidenta de todos y de ninguno le permite esquivar algunas preguntas sobre el comportamiento de los bancos, pero no oculta la necesidad explicar mejor por qué es bueno que estén en beneficios récord y las razones por las que sus directivos son los mejores pagados de Europa. En 10 meses ha creado una dirección general para agrupar diversos departamentos y ha ampliado el foco en la reputación y la comunicación. Se confiesa admiradora de las pequeñas entidades, tan pegadas al cliente. Admite que estas son, quizá, su mayor descubrimiento. Pregunta: Empezamos por la última crisis. ¿Qué lecciones se pueden obtener de la caída de Credit Suisse y del Silicon Valley Bank? Respuesta: La primera es que estos casos nada tienen que ver con el modelo de negocio o con la situación de la banca en España. Cada

uno tiene sus peculiaridades: Credit Suisse (CS) llevaba meses, incluso años, con noticias persistentes sobre su salud financiera y su gestión. La exposición de las entidades españolas a CS es residual. Por otro lado, es interesante el análisis del detonante, del Silicon Valley Bank (SVB), cuyo modelo de negocio es completamente diferente al español, ya que se basa en tomar depósitos sin diversificación, de empresas digitales de ecosistema concreto. Ha colapsado por un desequilibrio de activo y pasivo tras sufrir una demanda de liquidez. Esto no puede pasar en España. P. ¿Por qué cree que no puede suceder algo similar? R. La banca española tiene una excelente capacidad para la gestión de riesgos y con una realidad completamente diferente. Una banca comercial con los préstamos como activo tradicional y con un pasivo diversificado y en su mayor parte depósitos garantizados. Estos datos marcan claramente las diferencias: en el activo, en el SVB la proporción de deuda pública sobre activos totales era del 55%, en España está en el 13%; SVB era un banco que apenas prestaba, en España el crédito supone el 58% sobre los activos totales. En el lado del pasivo, en el SVB, solo el 11% de los depósitos gozaban de cobertura, frente al modelo español en el que los depositantes minoristas son fuente principal y tienen un comportamiento estable. En España el 96,5% de los titulares tienen cuentas por debajo de los 100.000 euros y por tanto están cubiertos por el Fondo de Garantía de Depósitos. P. ¿Cómo ha influido la diferente regulación de Estados Unidos y de Europa en esta crisis? R. A las condiciones anteriores hay que añadir que el marco regulatorio europeo aplica a todas las entidades, frente a solo las sistémicas en Estados Unidos. La lección que podemos extraer de este episodio es la madurez, la capacidad para gestionar el riesgo y la seguridad que proporciona el negocio bancario español. Además, no hay que olvidar que la rentabilidad es la primera línea de defensa. Esos beneficios, que hay quien critica en sus grandes magnitudes, son los que permiten reforzar el capital para dar más crédito a particulares y empresas y poder desarrollar sus proyectos, generar riqueza y crear empleo. Otra lección que podemos extraer es la necesidad de completar la Unión Bancaria para reducir al máximo las posibilidades de que episodios como los que hemos vivido en los últimos días tengan efecto sobre la banca sana. P. De todas formas, la súbita subida de tipos y la depreciación de la deuda pública está detrás de esta crisis. ¿Cómo afectará a los bancos españoles esta situación en sus carteras? R. Es verdad que la subida de tipos está cambiando las condiciones monetarias muy rápidamente. También que la función principal de los bancos es gestionar riesgos como el de tipo de interés o el de liquidez. Creo que en el caso detonante de este episodio, el SVB, se debe a un modelo de negocio muy peculiar que se une a que no se han gestionado bien estos riesgos. En el caso español el propio supervisor ha destacado la buena gestión de los riesgos. Las entidades están bien posicionadas, con una reprecación del activo superior a la del pasivo. La posición de capital es sólida, los requerimientos de liquidez españoles están por encima de los europeos. Podemos estar seguros de cómo nuestros bancos gestionan los riesgos; lo vimos en la década de los tipos negativos o en las actuales circunstancias. P. Cambiando de tema, ¿tiene la sensación de que, entre los beneficios récord, los altos salarios de los banqueros españoles y la no remuneración de los depósitos bancarios -pese a que sus competidores europeos sí lo hacen-, el sector vive una tormenta perfecta que hace difícil su defensa? R. Vamos por partes. Los resultados de los bancos los tenemos que explicar más. Tenemos bancos entre los mayores del mundo y en España generan la minoría de sus beneficios. Además, venimos de años excepcionales, con tipos cero o negativos que han supuesto un mundo muy complicado; y el regulador insiste en que nuestro principal objetivo es ganar dinero para ser rentables y poder dar créditos. En España ya hemos visto lo que es una gran crisis cuando las entidades no son rentables. En cuanto a los sueldos, el regulador los vigila porque son transparentes y para asegurarse de que no incentivan el

riesgo. De hecho, muchos de los bonos millonarios están troceados en tres o incluso en cinco años y, si la gestión de una persona en ese periodo tiene un impacto malo para el banco o para sus accionistas, se le puede quitar parte de esa remuneración. Además, en España tenemos los mejores bancos de Europa y posiblemente del mundo; si queremos retener y atraer ese talento, lo tenemos que pagar. En cuanto a la remuneración de los depósitos, venimos de una etapa de exceso de liquidez que sigue estando ahí. Las entidades se irán adaptando al entorno más adelante. P. ¿Cree que el problema de imagen de la banca mejoraría con mayores explicaciones? R. Sí, tenemos que explicar mejor lo que hace el sector para que se perciba que ayuda a progresar a las familias y a las empresas, recordar que apoyó a la sociedad durante la COVID-19 con oficinas abiertas, colocando 140.000 millones en créditos ICO. También debemos contar que es buena la rentabilidad de los bancos y que los beneficios van a reforzar el capital y a los dividendos. Vamos a hacer más pedagogía para recuperar la imagen. P. Han firmado varios acuerdos con el Gobierno; ahora el más polémico es el de las ayudas a los hipotecados con problemas, mientras una parte del Ejecutivo reclama congelar la subida de las cuotas a tipo variable. ¿Cómo ve esta situación? R. Es un buen acuerdo de ayuda a los que peor lo puedan pasar y nos costó meses de negociación, porque es un tema muy sensible y complejo técnicamente. Es una cartera enorme, de 500.000 millones, y es muy importante que siga sana y, al mismo tiempo, ayudemos a los que puedan tener problemas temporales de liquidez. Cualquier cambio en las condiciones de estos contratos hipotecarios -como alargar el plazo, bajar el tipo, darle una carencia-, puede acabar considerando al préstamo como moroso, aunque el cliente tenga capacidad de pago. Por eso, cuando escucho que tenemos que congelar la cuota, no sé si se es consciente de que se podría duplicar o triplicar la morosidad de un día para otro y entraríamos en dificultades: los bancos deberían salir al mercado a contar que tienen un problema de morosidad muy elevada, algo que nos recordaría a lo que vimos en el pasado. El Banco de España participó en las conversaciones con el Gobierno para explicar estos problemas. P. ¿Y con esa congelación de cuotas podría llegar esa reacción de dejar de conceder créditos a los clientes de menor renta para evitar la morosidad, como han dicho algunos banqueros? R. Una de nuestras preocupaciones fue buscar una mayor protección y que las medidas no generaran exclusión. Creo que se debe preservar la joya de la corona, que es un mercado hipotecario que ha dado acceso a la propiedad de la vivienda a más del 70% de las familias en España, algo único en Europa. P. ¿No cree que la negociación duró demasiado tiempo y asumieron un desgaste reputacional? R. El tiempo de negociación tuvo que ver con la búsqueda del equilibrio entre la protección del deudor y cuidar la cartera. El aspecto de los costes informáticos es especialmente relevante en las entidades pequeñas. Pero la duración del proceso de negociación fue por la búsqueda de ese equilibrio y atender las peticiones del ministerio para que no generaran riesgos y fueran asumibles, aunque lógicamente tengan un coste. P. Otra polémica, esta heredada de su antecesor, ha sido el conflicto de los mayores contra la digitalización extrema de la banca. ¿Acabarán con este problema? R. No es un tema cerrado, aunque se ha hecho muchísimo, como admite su líder, Carlos San Juan. Durante la pandemia se aceleró mucho la digitalización en todos los aspectos de la vida y también en banca. Cuando salimos, nos dimos cuenta de que una parte de nuestros clientes no era capaz de seguir ese ritmo, o no quiere digitalizarse. El sector ha respondido rápido: el 82% de las oficinas de los bancos de la AEB tiene horario extendido con atención presencial en caja, preferente para los mayores, que han usado seis millones de mayores, de un total de casi nueve millones de personas con más de 65 años. Además, el 91% de los cajeros automáticos se ha adaptado a las necesidades de este colectivo. Entre todos tenemos que esforzarnos por ayudar a los

mayores en este proceso. Nos dimos cuenta de que una parte de nuestros clientes no era capaz de seguir el ritmo de la digitalización, o no quiere digitalizarse, pero el sector ha respondido rápido”

Alejandra Kindelán Presidenta de la Asociación Española de Banca (AEB) P. Otro frente con el Gobierno es la tasa sobre los ingresos. ¿Qué va a hacer el sector? R. Es malo para la economía, porque resta 3.000 millones que podrían ir a capital y convertirse en 50.000 millones de crédito, que son 250.000 hipotecas medias. En este entorno incierto no es momento de quitar esa capacidad al sector. Y es malo para los seis millones de pequeños accionistas bancarios que reciben un dividendo que es un complemento a su renta. Y lo peor de todo es el ruido que esto genera, la improvisación con que se ha hecho, sin consulta pública, lo que provoca mala calidad normativa. Y todo esto acompañado, además, con un tono muy negativo, el Gobierno dice que nos pone el impuesto porque la banca está contra la sociedad. Recuerdan los rescates a la banca, pero las rescatadas fueron las antiguas entidades que cayeron por su mala gestión y con fuerte injerencia política; eso me parece una gran falacia. La banca contribuyó con 23.000 millones al Fondo de Garantía de Depósitos y con más de 3.000 millones a la Sareb. Nos encanta arrimar el hombro, y lo estamos haciendo con las medidas a los mayores, el compromiso con la España rural, con las ayudas a los deudores hipotecarios, con una tasa mayor de impuestos, pagamos el 51% sobre beneficios en impuestos de todo tipo. España es, junto con Francia, el país donde más paga la banca, antes del gravamen. P. ¿Cree que lo ganarán en los tribunales? R. Estamos pendientes de lo que diga la Audiencia Nacional. Tanto AEB como CECA decidimos recurrir, con un texto idéntico, la orden Ministerial. No nos gusta el fondo ni la forma de este impuesto, del que nos enteramos por la televisión en el discurso sobre el estado de la nación, y que ha llevado un procedimiento urgente, sin audiencia pública. Y, además, con un señalamiento al sector que no ayuda a trabajar por lo que nos une. Sobre su justificación, se habla del rescate, cuando sabe el Gobierno que fueron rescatados los depositantes de entidades con una fuerte injerencia política en su gestión... con consecuencias que todos conocemos. Es malo para la economía, retrae el crédito, y también para los pequeños ahorradores accionistas, que en España son 6 millones. Este impuesto único en Europa nos situará como el sector bancario europeo que más impuestos paga. La tasa a la banca es un impuesto único en Europa que nos situará como el sector bancario europeo que más impuestos paga”

Alejandra Kindelán Presidenta de la Asociación Española de Banca (AEB) P. Sin embargo, también tienen enormes cantidades de créditos fiscales, con los que desgravan muchos impuestos... R. Bueno, son impuestos que ya hemos pagado y se ajustan por haber tributado en su día, como si tuviéramos unos beneficios que al final no tuvimos (por el efecto, entre otras cosas, de las provisiones). El sector tiene un tipo efectivo del 24%. P. Otro reproche social ha sido que los bancos han abandonado a la España rural, a la ‘vaciada’. ¿Qué hacen para atender a estos clientes? R. Lo primero hemos tasado el problema y sabemos que en 243 pueblos de más de 500 habitantes no hay oficinas. Vamos a buscar un punto de contacto físico en los próximos 10 meses, ya sea agentes, autobuses o de cajeros automáticos. En el primer informe trimestral, que presentamos hace algunos días, ya se han cubierto 79 municipios, un tercio del total. 70.000 personas tienen ya al menos un punto de contacto presencial en su municipio. Para los de menos de 500 habitantes, que son muchos y muy dispersos, tenemos un acuerdo con Correos para que los carteros rurales lleven el efectivo hasta la última casa. Y buscamos otras ideas, acuerdos con comercios, bares, etc, para hacer llegar el efectivo. P. Al poco de llegar se encontró con el conflicto de los mayores que reclaman mejor atención de las entidades. ¿Está resuelto este problema o están justificadas las quejas que todavía llegan de este colectivo? R. Hemos dado respuestas rápidas y adaptadas a las necesidades de los mayores, y además mantenemos un

proceso permanente de escucha activa para poder reaccionar a temas que puedan inquietar. El ejemplo más reciente lo tenemos con las cartillas de ahorro, un producto importante para este colectivo: el sector se ha comprometido a mantenerlas para los mayores de 65 años. Además, el sector ha doblado el número de oficinas con horario de caja ampliado respecto al que existía hace un año, 81% y 6,3 millones de personas mayores de 65 han utilizado este servicio. También se han mejorado las plataformas digitales en un 80% para tener menús simplificados, con un tamaño de letra más grande, y trabajamos para que quienes quieran operar en digital puedan aprender: 245.000 personas han recibido cursos de capacitación digital y educación financiera. Y 70.000 trabajadores de banca han recibido formación específica para mejorar la atención a este colectivo.

P. Le faltan un par de semanas para cumplir el primer año al frente de la patronal. ¿Qué le sorprendió positivamente y qué ha tenido que cambiar? R. Lo que más me ha gustado ha sido conocer mejor las peculiaridades del sector porque, aunque llevaba muchos años en el Santander, donde he aprendido muchas cosas, no conocía la banca pequeña, la especializada... he comprobado cómo todas están pendientes de sus clientes y de mejorar la banca digital. Hemos reforzado nuestras capacidades para contextualizar la realidad sociopolítica del país, de la banca y los temas de reputación.

P. Los bancos han tenido resultados récord en 2022 en la mayoría de los casos, pero, ¿cómo cree que se comportará el sector este año? R. El punto de partida es bueno, el sector está muy saneado, aunque cuentan con un cierto aumento de la morosidad a lo largo de este año partiendo de un bajo nivel actual pese a la desaceleración económica. Todas están sorprendidas de lo positivamente que hemos llegado hasta aquí, aunque son conscientes de que la economía se está desacelerando, y de que los tipos van a seguir subiendo.

P. Si los tipos no se quedaran en el 3% y siguieran subiendo hasta el 5%, ¿podría haber impagos y subir la morosidad? R. Las familias tienen que aguantar el aumento de muchos costes a la vez, y por eso fue muy acertado el acuerdo con el Gobierno para ayudar a los que tengan problemas con la hipoteca. De todas formas, aunque los tipos sigan subiendo, no estaríamos en una situación como la de la recesión de 2012, con caídas del precio de la vivienda, enormes niveles de endeudamiento y un paro disparado.

P. Usted viene de dirigir el Servicio de Estudios del Santander. Ahora estará viendo los problemas de sus compañeros para hacer predicciones, que prácticamente han fallado todas, con un sesgo pesimista, por cierto... R. Es un momento complicadísimo, ha habido errores en las predicciones, pero es que ha llegado una guerra a Europa. Se nos van juntando muchos cisnes negros y es difícil gestionar el entorno a la velocidad que mueven las temas, aunque nadie habló de una debacle económica, ha sido una cuestión de matices.

P. ¿Pueden llegar los problemas por el vencimiento de los créditos concedidos en la pandemia con avales del ICO? R. Se concedieron a empresas viables, con problemas de liquidez pero viables. Las entidades no nos dicen que haya un problema generalizado. Incluso creo que esta cartera se ha comportado mejor de lo que esperaban. ¿Puede haber casos? Pues sí, seguramente habrá casos, pero no hay una alerta especial.

P. ¿Hasta qué punto son una amenaza las grandes tecnológicas, la big tech y las fintech? R. Son una amenaza y también una oportunidad. Con las fintech tenemos muchas colaboraciones, ayudan a dinamizar los procesos de digitalización. Pero Google, Amazon, Facebook, Apple y otros gigantes tecnológicos tienen capacidad de ocupar espacios y negocios muy grandes. Además, a través del uso de datos, pueden combinar la información de nuestro comportamiento como clientes y además obtienen la información de las transacciones financieras por la normativa europea. Esta combinación de datos es brutal, Europa debe asegurarse de que haya simetría en el tema de los datos: si el banco los entrega a las big tech, ellas también deben ofrecer los que tienen de los clientes de las entidades para que el banco pueda

combinarlos con sus datos financieros. Europa debe asegurarse de que haya simetría en el tema de los datos: si el banco los entrega a las big tech, ellas también deben ofrecer los que tienen" P. ¿Este año acabará, por fin, la regulación de Basilea tras tantos años de reformas? R. Ya está en su tramo final en las autoridades europeas. Si no acaba en próximas semanas, bajo la presidencia sueca, será bajo la presidencia española; va a ser un hito para la futura presidencia. Creo que supone un acuerdo equilibrado y se ha moderado el incremento inicial de las exigencias de capital a los bancos. Una lástima que solo una pequeña parte de los bancos de Estados Unidos la vayan a cumplir. P. Han explicado que todo el sector está avanzando en la educación financiera y de capacitación digital de los clientes. ¿Qué herramientas utilizan? R. AEB, CECA y las Cajas Rurales, UNACC, hemos agrupado nuestras iniciativas en la web Aula Financiera y Digital, donde hacemos más de 4.000 actividades, como talleres para profesores de Instituto y Primaria, además de vídeos, podcast, etc. P. La banca está participando en el proceso de descarbonización industrial y su transición verde. ¿Cuáles son los retos futuros? R. La clave es ayudar en el proceso de las empresas denominadas 'marrones' para que sean verdes. El compromiso de la banca española es altísimo, somos líderes europeos en financiar energías renovables, pero se precisa un marco regulatorio adecuado además de muy buenos expertos en estos tipos de riesgos. P. ¿Le gustaría fusionarse con la patronal de las antiguas cajas, la CECA durante su mandato? R. No he tenido ni tiempo hablar de fusión porque estamos todo el día trabajando juntos, AEB y CECA, hablamos literalmente a diario. P. Pero, ¿no sería más eficiente para el sector que hubiese una sola patronal bancaria? R. Colaboramos en los temas relevantes y eso es lo más importante, fusionados o no fusionados. No es una prioridad y mi mandato es que nos coordinemos y hagamos frente común y trabajar juntos. Comparte