



CORTES GENERALES
**DIARIO DE SESIONES DEL
CONGRESO DE LOS DIPUTADOS**

COMISIONES DE INVESTIGACIÓN

Año 2018

XII LEGISLATURA

Núm. 77

Pág. 1

**SOBRE LA CRISIS FINANCIERA DE ESPAÑA
Y EL PROGRAMA DE ASISTENCIA FINANCIERA**

**PRESIDENCIA DE LA EXCMA. SRA. D.^a ANA MARÍA ORAMAS
GONZÁLEZ-MORO**

Sesión núm. 43

celebrada el martes 4 de septiembre de 2018

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencias. Por acuerdo de la Comisión de investigación sobre la crisis financiera de España y el programa de asistencia financiera:

- De la señora Dancausa Treviño (consejera delegada de Bankinter), para informar en relación con el objeto de la Comisión. (Número de expediente 219/001323) 2**
- Del señor Guardiola Romojaro (consejero delegado del Banco Sabadell), para informar en relación con el objeto de la Comisión. (Número de expediente 219/001324) 29**

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 2

Se abre la sesión a las nueve y treinta minutos de la mañana.

COMPARENCIAS. POR ACUERDO DE LA COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA CRISIS FINANCIERA DE ESPAÑA Y EL PROGRAMA DE ASISTENCIA FINANCIERA:

— DE LA SEÑORA DANCAUSA TREVIÑO (CONSEJERA DELEGADA DE BANKINTER), PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON EL OBJETO DE LA COMISIÓN. (Número de expediente 219/001323).

La señora **PRESIDENTA**: Buenos días a todos. Vamos a dar comienzo a la Comisión de investigación sobre la crisis financiera de España y el programa de asistencia financiera del día 4 de septiembre de 2018.

Sus señorías disponen del orden del día y, en primer lugar, desarrollaremos en régimen de sesión pública las comparencias de doña María Dolores Dancausa Treviño, consejera delegada de Bankinter, y de don Jaume Guardiola Romajaro, consejero delegado del Banco Sabadell. Tras la finalización de dichas comparencias, el punto dos del orden del día se desarrollará sin publicidad, de conformidad con lo previsto en el artículo 64.4 del Reglamento de la Cámara. De acuerdo con lo dispuesto por la propia Comisión en la sesión del día 19 de junio de 2018, la comparencia de la señora Dancausa Treviño seguirá el siguiente formato: intervención inicial de la compareciente por un tiempo máximo de veinte minutos; a continuación, se abre el turno de los portavoces de los grupos parlamentarios de menor a mayor de siete minutos cada uno, susceptible de ampliación a criterio de la presidenta, y cierre con la contestación de la compareciente.

Damos comienzo, pues, a la comparencia de la señora Dancausa Treviño, a quien agradezco su disponibilidad. Al tratarse de una comparencia sujeta a lo dispuesto en la Ley Orgánica 5/1984, se ha trasladado a la compareciente la posibilidad de comparecer acompañada de la persona que designe para asistir. Asimismo, esta Presidencia manifiesta expresamente su voluntad de salvaguardar los derechos de la compareciente reconocidos por el artículo 1.2 de la citada ley orgánica. Recuerdo igualmente la obligación contenida en el artículo 502.3 del Código Penal de no faltar a la verdad en su testimonio.

Señora Dancausa Treviño, tiene la palabra para su exposición inicial.

La señora **DANCAUSA TREVIÑO** (consejera delegada de Bankinter): Muchas gracias, señora presidenta y buenos días, señoras y señores diputados, miembros de esta Comisión de investigación del Congreso.

Considero una distinción haber sido llamada a comparecer ante todos ustedes. Espero estar a la altura y cumplir con las expectativas y con las exigencias que ustedes plantean a todos aquellos llamados a comparecer en esta Comisión. Por las indicaciones que me han trasladado, entiendo que lo que ustedes esperan de mí es conocer mi opinión sobre las fortalezas y debilidades del sector financiero y, concretamente, del sector bancario en los momentos actuales. Entiendo que atrás queda la fase en la que esta Comisión indagaba sobre la causa de la crisis y sus impactos y que lo que la Comisión pretende en esta última y tercera fase es mirar hacia el futuro y comprobar cuan bien está la banca preparada para afrontar los previsibles retos que nos esperan en los próximos años.

Ante todo, he de decir que puedo hablar con conocimiento de causa sobre la entidad que yo dirijo, sobre Bankinter, pero han de comprender que no puedo erigirme en la persona que pueda hablar por todo el sector, porque yo no soy más que una pieza más dentro del amplio conjunto de entidades que conformamos las entidades de crédito. Lo que sí puedo transmitirles es mi opinión sobre la situación actual, contarles lo que considero que son las fortalezas y debilidades del sector, hablarles sobre qué cosas que estamos haciendo bien, en qué estamos trabajando para hacer las cosas mejor de lo que lo hemos hecho hasta ahora, y en qué medida estamos suficientemente preparados para competir con éxito en un entorno económico global y europeo. Por tanto, en los minutos que siguen empezaré describiendo mi experiencia de aquellas responsabilidades actuales que tengo asignadas para seguir, a continuación, explicándoles cómo vivimos en Bankinter el tránsito por la pasada crisis, ya que considero que la entidad que tengo el privilegio de dirigir fue la que más airoosamente afrontó y superó esta crisis, y seguiré detallando lo que considero son los principales retos a los que se enfrenta el sector en estos momentos. Finalmente, no quisiera cerrar esta intervención sin recordar una serie de realidades y de iniciativas que son motivos para estar orgullosos de la banca española, algo que hoy parece una contradicción por el sentir más generalizado y propagado.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 3

Como ha mencionado ya la presidenta de la Comisión, soy consejera delegada y primera ejecutiva de Bankinter, que es un banco mediano español que opera en tres países de la Unión Europea, que cotiza en bolsa formando parte del selectivo IBEX 35 y que ocupa el sexto puesto en el ranking de entidades financieras españolas por dimensión de balance, si bien, si se nos midiera por otros parámetros, como la calidad de nuestros activos, la eficiencia o también el retorno al capital, ocuparíamos puestos muchos más altos. Mi misión en esta entidad es gestionarla para que año tras año continúe superando las dificultades a las que todo el sector financiero se enfrenta para que siga creciendo de manera sostenible, para que sea rentable y atractiva para sus accionistas, para que sea un lugar donde los clientes de Bankinter encuentren la mejor respuesta a sus necesidades financieras, y para que sea un lugar donde quienes cada día contribuyen con su trabajo, su talento y sus ideas, encuentren un reconocimiento a sus logros y encuentren el suficiente estímulo e ilusión para seguir trabajando en el banco. Esa es la misión que yo tengo encomendada en el banco.

En cuanto a mí, toda mi vida profesional la he ejercitado en el sector financiero, en mis primeras etapas como cajera en la oficina de cambio de divisas que el Banco Exterior de España tenía en el aeropuerto de Barajas, donde estuve algo menos de dos años, hasta el puesto actual de consejera delegada de Bankinter pasando por distintos puestos tanto en el sector bancario, dentro del banco, como también en la parte aseguradora. Concretamente el puesto anterior al que tuve fue el de consejera delegada de Línea Directa Aseguradora, que es la compañía que comercializa seguros de coches y de hogar —la del teléfono rojo con ruedas que seguramente conocerán, aunque solamente sea por las inversiones que hemos venido haciendo en publicidad a lo largo de todos estos años—, donde participé en el equipo que puso en marcha la compañía, y los tres últimos años, antes de entrar como consejera delegada en el banco, estuve allí. Ahora llevo casi ocho años al frente de Bankinter.

Digo todo esto y hago este resumen de mi experiencia en el sector porque mi potencial contribución a esta Comisión de investigación está limitada precisamente a ese perímetro que marcan las experiencias vividas. En resumen: muchos años en el sector bancario, en el asegurador; con unas primeras etapas en puestos relacionados con mi formación académica que es el derecho —yo soy abogado—, y que después se complementó con la formación que me dieron los distintos puestos por los que he ido pasando y que, en este momento, he podido completar para ser un directivo de empresa. Eso sí, salvo las experiencias laborales preliminares, he de advertir de que mi vida profesional ha estado dedicada casi por entero al grupo Bankinter, y precisamente siendo ésta mi única experiencia profesional también tiene ello un punto positivo, porque considero que es la entidad que más airosa ha salido de la crisis iniciada en el año 2008.

¿Por qué digo esto? Pues porque analizando los datos que mostraban las entidades financieras en 2008 y los que muestran en 2018, Bankinter ocupaba en ese año el puesto número once y en este momento ocupamos el puesto número seis. Esto tendría poco mérito si este ascenso se hubiera debido exclusivamente a la desaparición de las entidades que nos precedían, pero el análisis de todos los datos relevantes que reflejan la salud financiera de una entidad muestra dicen que han sido mucho más positivos los nuestros que los de nuestros competidores, tanto en las cifras de inversión crediticia, donde hemos crecido un 33%, como en las cifras de recursos minoristas, donde el incremento ha sido por encima del 40%; igualmente en la evolución de los recursos bajo gestión fuera de balance y también en la evolución del retorno al capital. Todos esos datos han mostrado en ese periodo una fortaleza muy poco corriente en el sector.

El crecimiento en inversión crediticia no diría nada si no se contrasta al mismo tiempo con el ratio de morosidad; y en ese capítulo Bankinter siempre ha constituido la marca a batir, el *benchmark* a imitar. Así, por ejemplo, en 2013 que fue el año más duro para las instituciones financieras según los datos del Banco de España, la morosidad media del sector estaba situada en el 13,6% mientras que la de Bankinter no llegó a alcanzar en ningún momento el 5%. Solo por apuntar otro dato a este respecto, les diré que en el año 2012 el conjunto de entidades financieras tuvimos que afrontar exigencias de provisiones para los créditos al sector inmobiliario cercanos a los 140000 millones de euros, de los cuales solo una minúscula parte correspondía a Bankinter, en torno a 260 millones de euros de impacto bruto en nuestras cuentas. Este fue el menor nivel de provisiones exigido a un banco español para cubrir su exposición al riesgo promotor inmobiliario en los dos reales decretos conocidos como «decretos Guindos», los cuales, por cierto, en Bankinter asumimos en el mismo trimestre en el que se publicaron, con cargo a nuestros beneficios y además vimos resultados positivos. Y, por supuesto, sin ayudas de ningún tipo, lo que indica que no todas las entidades tuvieron las mismas responsabilidades antes y durante la crisis ni hubo, por supuesto, ayudas públicas generalizadas para todo el sector.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 4

Por no alargar los datos que avalan mi afirmación, sí quiero decir que Bankinter no ha dejado un solo año de dar beneficios; no ha dejado un solo año de distribuir dividendos entre sus accionistas; y, por supuesto, no ha dejado un solo año de pagar el impuesto de sociedades en sus tasas convencionales, sin acogerse a beneficios fiscales presentes o futuros del tipo DTA y similares. Además del impuesto sobre sociedades, próximo al 30% de los beneficios de la actividad bancaria y del 25% de la actividad aseguradora, hay multitud de otras tasas e impuestos que pagamos, directa o indirectamente, el principal de los cuales es el derivado del empleo y el rendimiento del trabajo. A este respecto quisiera también añadir que en los últimos años hemos sido la única entidad financiera que ha incrementado su plantilla año tras año. Si en el año 2012 el total de empleados del grupo Bankinter en España era de 6019, en este momento es de 7040. Eso sí, dicho todo lo anterior, somos perfectamente conscientes de que lo que hemos logrado no nos garantiza el futuro y que cada año hemos de empezar de cero, con nuevos retos, con nuevos proyectos y con nuevas metas.

Paso ahora a mencionar brevemente los retos que veo en este momento para el sector financiero en España, siempre, como antes he dicho, desde la óptica del banco que dirijo. Un rápido repaso a los mismos me lleva a centrarme en cinco de ellos: el reto de mejorar nuestra reputación; el reto de adecuarnos a la ingente regulación que aparece cada día; el reto de alcanzar unas cotas mayores de eficiencia, el reto de la puesta al día tecnológica —lo que ahora llamamos digitalización—; y finalmente, el reto de mantener la rentabilidad de la institución. He dejado para el final el de la rentabilidad porque todos los anteriores sin excepción impactan en este. Igualmente, ninguno de ellos se puede ver aislado de los demás, ya que todos ejercen influencia y mantienen puntos en común entre sí. Desarrollando brevemente los cinco retos que he enumerado, empiezo por la necesidad de recuperar la reputación de un sector al que múltiples circunstancias han causado un importante daño. Ello es de extraordinaria importancia porque afecta a la materia prima con la que generamos nuestro negocio, que es la confianza. Recuperar ese nivel de confianza es esencial para que todo lo demás funcione. Pero ¿qué nos ha ocurrido en el sector financiero? Pues varias cosas. Lo primero fue la indefinición de los derechos de propiedad y la indefinición jurídica de las cajas de ahorros. Es sabido que cuando los derechos de propiedad de los bienes no están correctamente definidos o cuando hay dificultades para que los agentes negocien el reparto de los costes o beneficios que estos derechos generan, se producen ineficiencias en la asignación de recursos. Esto condujo a la mayor parte del sector de las cajas de ahorros a una equivocada gestión del riesgo, con las consecuencias nefastas que todos conocemos. Lo segundo es que las instituciones más solventes también cometimos errores o, al menos, caímos en prácticas que posteriormente se declararon erróneas o incorrectas. Y lo tercero es que seguramente no hemos sabido narrar ni comunicar correctamente lo que hacemos y por qué lo hacemos. Fruto de lo anterior han surgido, entre otras cosas, importantes negocios para ciertos despachos que han encontrado un filón de ingresos en sacar partido de tales errores.

Por supuesto, entendiéndolo y reconociendo los errores propios, creo que el cúmulo de méritos por parte de la banca española en su conjunto es superior al cúmulo de deméritos, y permítanme enumerar algunos puntos positivos. Hemos contribuido con generosidad al rescate de entidades que acabaron en la ruina, y el papel que ha jugado la banca en el rescate de millares de depositantes de las cajas de ahorros quebradas ha sido importantísimo, aunque de ese rescate no se hable. Hemos realizado importantes sacrificios para incrementar el capital de cada entidad para afrontar en las cuentas de resultados los grandes quebrantos por préstamos jamás devueltos. Hemos financiado un banco malo al que trasladar los activos inmobiliarios de esas entidades quebradas, esos activos denominados tóxicos. Sin embargo, en lugar de reconocimiento a esa larga lista de esfuerzos, de méritos y de sacrificios realizados, lo que ha permanecido, a juzgar por la publicidad que se oye con frecuencia, es que la banca es una gran maquinaria de engaño a clientes poco versados en disciplinas financieras e incluso supuestamente analfabetos. Pero puesto que, como digo, el cúmulo de méritos —lo tenemos claro— es superior al de los errores que hayamos cometido, creo que tenemos que trabajar incansablemente y con la cabeza alta en recuperar la merecida buena reputación que el sector merece.

Siguiendo con los retos que hemos de afrontar, la adecuación a la ingente regulación que aparece o que modifica la ya existente sería el siguiente punto. Todas las nuevas normas que continuamente aparecen y modifican las ya existentes persiguen recuperar un sistema financiero más sano y seguro, y nos exigen a las entidades financieras mayores niveles de disciplina, lo cual es siempre positivo. Pero, mi opinión es que hoy sufrimos un exceso de regulación y, lo que es más grave, una acumulación de nuevas reglas concentradas en un periodo muy corto de tiempo. Esto puede llegar a tener un efecto contrario a aquel para el que fue concebido, pues supone unos costes directos e indirectos en el negocio que van en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 5

detrimento de la rentabilidad y que hacen todavía más vulnerables aquellas entidades que son menos fuertes. Y con ello no me refiero a las entidades más pequeñas, sino a las que son menos fuertes y menos sólidas, pues si algo ha demostrado esta crisis es que la fortaleza de ellas no está necesariamente unida al tamaño de una entidad.

Haré un breve apunte de lo que digo. No me voy a detener en detallar las normativas que han surgido porque estoy segura de que ustedes las conocen mejor que yo, señorías, pero sí quiero decir que en enero entró en vigor la norma contable IFRS9, que nos obliga a contabilizar de una manera completamente diferente; que ha entrado en vigor la norma de conducta MiFID2, que también busca la transparencia en el mercado, pero que cambia todos los hábitos de comercialización; entra en vigor la normativa PSD2; también ha entrado en vigor hace un par de meses el nuevo Reglamento General de Protección de Datos. Todos estos cambios al final son cambios importantes en los sistemas de información, en las formas y modos de comercialización e igualmente en el sistema de comunicación que tenemos con los clientes. Creo que todos los cambios regulatorios mencionados tienen una misión loable y deseamos que cumplan con el fin para el que han sido creados, pero sería igualmente positivo que los reguladores utilizando la experiencia adquirida por los regulados revisasen periódicamente el propósito que alienta a cada una de estas regulaciones y examinen críticamente si realmente transcurrido un cierto tiempo están o no cumpliendo con el loable fin que las vio nacer.

En tercer lugar, quisiera mencionar el tema de la eficiencia de muchas de nuestras entidades que todavía se encuentran sobredimensionadas en medios humanos y materiales en cifras de plantilla y números de oficina para hablar en claro. Bankinter ha sido en este periodo una excepción porque, como decía anteriormente, nosotros no solamente no hemos decrecido plantilla, sino que hemos crecido casi en mil empleados y porque no hemos cerrado ninguna oficina a lo largo de todos estos años. Sin embargo, el sector en su conjunto precisa seguir transformando sus niveles de eficiencia y más aún cuando tenemos con nosotros el siguiente gran reto que voy a mencionar que es el de la digitalización. Como digo, muy asociado a la eficiencia está ese conjunto de cambios impulsados por las nuevas capacidades tecnológicas que transforman profundamente la forma en la que nos relacionamos con los clientes y las formas y modos de trabajar con nuestros empleados y con los colaboradores de la entidad. Entre esos cambios impulsados por la disponibilidad de nuevas tecnologías y la digitalización asociada a ellas está la aparición de nuevas entidades, tanto las grandes tecnológicas como las llamadas Fintech que, por supuesto, nos obligan a una continua reinención de nuestro modelo. Esto es algo que, desde luego, en Bankinter tenemos muy presente y no es una cosa de ahora, sino algo consustancial a nuestra entidad, pues difícilmente podría entenderse la historia del banco sin ser una historia de innovación y de transformación permanente. Además, esta afirmación es extensible al conjunto del sector financiero, que no ha sido ajeno a lo largo del tiempo a la integración de cuantos cambios tecnológicos han ido surgiendo, y que han podido servir para mejorar su eficiencia o la calidad de servicios prestados a sus clientes. Seguramente, haya sido el sector que con mayor entusiasmo ha incorporado a su actividad las nuevas tecnologías y que mayores inversiones ha realizado en este ámbito. Sin embargo, las transformaciones surgidas en los últimos años y el aumento de las capacidades de procesos que permiten la gestión de datos masivos se ha sucedido a tal velocidad que no ha sido fácil seguirlo.

Estos cambios a los que me refiero han otorgado mucho más poder al cliente, cual sabedor de estas capacidades demanda ahora una nueva forma de relación y de atención a sus necesidades. Pero una de las fortalezas también de la entidad que dirijo es la buena predisposición de sus clientes a aceptar y a adoptar las nuevas tecnologías. Hoy más de un 91% de los clientes utilizan y se relacionan con el banco exclusivamente u ocasionalmente de forma digital. Por tanto, son clientes que hablan un lenguaje digital, que exigen relaciones digitales con cualquier proveedor y que comparan servicios y carecen de la resistencia a cambiar. Antes de finalizar con el reto tecnológico y volviendo por un minuto al tema de la aparición de las entidades denominadas Fintech, lo único que pedimos desde todo el sector es que se sometan a las mismas exigencias regulatorias y a la misma normativa a la que nos vemos sometidas aquellas instituciones que somos bancos y que además nos declaramos bancos.

Finalmente, en esta larga enumeración de retos a los que nos enfrentamos, está, como decía, en último lugar los que inciden en la rentabilidad, que es el más conocido sobre todo porque continúa ya desde hace varios años y no parece que vaya a variar en el presente ejercicio. Una baja rentabilidad que tiene su origen en los tiempos de la crisis y el posterior desendeudamiento del sector privado que siguió con años de bajo crecimiento y un largo período de importantes pérdidas por deterioro de determinados activos. Sobre todo, ha tenido y sigue teniendo influencia en esa baja rentabilidad el entorno de tipos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 6

inusitadamente bajos con el que llevamos conviviendo todos estos años, lo que estrecha enormemente nuestros márgenes, un entorno que no parece que vaya a cambiar a corto plazo y que nos exige buscar nuevas vías de ingresos y reducir costes para mantener la solvencia. Desde la banca afrontamos este reto con imaginación y trabajo, diversificando nuestras vías de ingresos y potenciando aquellos negocios menos dependientes de esta variable. En Bankinter venimos trabajando desde hace tiempo en esa estrategia, con una diversificación de nuestras líneas de ingresos. Algunas de las cuales, como los seguros, son anticíclicas, otras, como el negocio de crédito al consumo, ofrecen un mayor retorno si se efectúa con mucho rigor y algunas nuevas apuestan por la diversificación geográfica y por operar en territorios de la Unión Europea donde antes no teníamos presencia. También está ayudando a la mejora de la rentabilidad de los bancos la intensa limpieza inmobiliaria que están llevando a cabo de activos procedentes de la crisis, unos activos que venían lastrando las cuentas al exigir ingentes cantidades en provisiones y generar fuertes gastos de mantenimiento e impuestos asociados, proceso que se ha acelerado en el último año y que ha traído una mejora en los ratios de rentabilidad de la banca hasta situarse ya por encima de los costes de capital y por encima de los datos de rentabilidad de los bancos en otros países de nuestro entorno. Aquí también he de indicar que Bankinter ha sido una excepción porque nuestra entidad tuvo una ínfima exposición al sector inmobiliario, con lo que el estallido de la burbuja no nos impactó tan directamente como a otros. Como resultado, Bankinter ha contado con un balance mucho más saneado y nuestras ratios de rentabilidad han estado casi en todo momento por encima de los costes de capital, situándose actualmente en un retorno sobre el capital invertido del 13%, que es el más elevado de la banca y más de 3 puntos por encima de la media sectorial.

Con estos comentarios sobre cada uno de estos cinco retos, es decir, la reputación, la regulación, la eficiencia, la tecnología y la rentabilidad, yo voy a finalizar mi intervención, pero me van a permitir muy brevemente aprovechar que hoy estoy aquí para recordar algunas de las razones que tenemos todos para sentirnos orgullosos de la banca española. Somos el país que antes empezó a automatizar los procesos bancarios. Se empezó por mecanizar procesos de trastienda en los años sesenta, se siguió conectando las oficinas en tiempo real en los años setenta y ochenta y, en los noventa, antes de la explosión de Internet, la banca electrónica era una realidad para las empresas españolas. Hoy en día no hay cliente bancario que disponga de mayores y mejores herramientas en su interacción con el banco que el cliente de un banco español. Lo anterior parece una exageración, pero les aseguro que no lo es y, quienes hayan tenido ocasión de vivir fuera de España y trabajar con un banco local, seguro que lo pueden atestiguar.

Hay muchas más razones para estar orgullosos del papel que ha jugado la banca española en el pasado. La domiciliación de recibos, algo que nos parece tan obvio, la puso en marcha la banca española junto a los grandes emisores de recibos como Telefónica a finales de los años sesenta, y durante décadas en ningún país del mundo algo similar se puso en marcha. La bancarización de la sociedad, que supuso ese invento tan obvio, fue, sin embargo, colosal. ¿Qué sería de la Agencia Tributaria sin la activa participación de la banca? ¿O qué podría hacer la autoridad que lucha contra el blanqueo de capitales sin la activa participación de la banca? Prácticamente nada. Hoy la banca hace el gigantesco trabajo de controlar y poner a disposición de las autoridades todo movimiento de dinero que se produce, con toda la trazabilidad exigible de sus orígenes y destinos. La contribución que ha hecho la banca a que en su conjunto la sociedad sea mucho más consciente de sus deberes fiscales es excepcional. La contribución que ha hecho la banca en la batalla contra el blanqueo de capitales y la prevención del terrorismo es ingente y, lógicamente, en los bancos estamos orgullosos de tal contribución.

Con esto ya dicho me queda poco más que añadir —me voy a someter al tiempo que me habían asignado, que era no más de veinte minutos—, ya que he resumido para ustedes los retos que considero más acuciantes a los que se enfrenta el sector financiero, si bien soy consciente de que hay algunos más, pero creo que los más urgentes son estos. En una economía tan bancarizada como la española la superación de estos retos es fundamental para que el sector alcance un grado de fortaleza suficiente como para realizar eficazmente su función de intermediario financiero, contribuyendo al crecimiento económico y a la creación de empleo. La debilidad de la banca ha demostrado ser en el pasado una variable nefasta que ha generado un agravamiento de la crisis en aquellos países con un sector financiero más débil; por eso es vital la superación de todos esos retos y la consolidación de una banca solvente y sana.

Yo quiero terminar con un mensaje de optimismo. Creo que todos hemos aprendido de los errores que se cometieron desde el sector en el pasado y que, por tanto, esos errores no se volverán a producir. Desde aquellos complicados años hasta ahora la banca española ha atravesado un periodo de profunda transformación, de modernización, de fortalecimiento, de saneamiento y de reenfoque de su modelo de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 7

negocio que, en mi opinión, no se ha visto suficientemente reconocido. Por ello, espero y deseo que esa visión vaya calando en la opinión de nuestra sociedad, y el primer paso para conseguirlo es sin duda que ustedes, sus señorías, los aquí presentes, confíen en ella. Así que con esto doy por concluida mi intervención. Muchas gracias a todos ustedes, señorías, por su atención y quedo ya a su disposición para las preguntas que quieran formularme.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señora de Dancausa.

Empezamos de menor a mayor. Por el Grupo Parlamentario Vasco, tiene la palabra la señora Sagastizabal.

La señora **SAGASTIZABAL UNZETABARRENETXEA**: Gracias, señora presidenta.

Egun on, buenos días. En primer lugar, quiero agradecerle su comparecencia y su presencia hoy aquí, en esta Comisión de investigación de crisis financiera. Usted en algunas entrevistas ha señalado que las comisiones de investigación suelen servir de poco, y tengo que decirle que si solo tratan de buscar responsabilidades, estoy de acuerdo con usted, ya que lo que venimos observando en esta Comisión es poca autocrítica y ninguna entonación del *mea culpa*. Por otro lado, como en esta Comisión de investigación también hemos llamado a expertos en esta materia, a responsables de entidades que sortearon bien la crisis, como ustedes, espero que en esta Comisión nos sirva —como usted también ha dicho en su comparecencia— por lo menos para formular conclusiones de la misma, porque para nosotros una de las cosas es mirar al futuro y buscar elementos que puedan servir para mejorar y reducir desde luego la probabilidad de este tipo de crisis.

Hoy nos ha contado lo que hizo Bankinter por sobrevivir, pero lo cierto es que el sector bancario no ha estado exento de las consecuencias de la crisis. La exposición a los productos *subprime* tampoco ha sido decisiva, sino sobre todo las debilidades y los desequilibrios producidos por el bum inmobiliario, que llevó a caídas de beneficios, a un importante aumento de la morosidad, a problemas de refinanciación en los mercados y al alto nivel de endeudamiento, y todo ello originó el proceso de reestructuración del sector, un sector que entendemos que sobrevaloró su solidez y que fue incapaz de prever las consecuencias de la burbuja financiera. Hay que decir que es cierto que las cajas de ahorros han sido las protagonistas de este proceso, pero también los bancos sufrieron una serie de consecuencias a cuenta de la crisis. Por eso me gustaría hacerle unas preguntas más concretas.

Las cajas de ahorros fueron extremadamente laxas a la hora de entregar crédito, porque incluso el crédito vinculado al sector de la construcción se expandió hasta un 281%. ¿Cuál fue la estrategia de Bankinter en este sentido? Por otro lado, me gustaría saber cuál era el perfil de los clientes de Bankinter antes y después de la crisis y si ha habido cambios significativos. Si Bankinter ha tenido la posibilidad de adherirse a algún grupo bancario, si es así, ¿qué motivos le han llevado a hacerlo? ¿Qué opinión tiene de la reestructuración de la banca española en los últimos años? Por otro lado, hay que decir que el número de sucursales ha ido evolucionando en los últimos años pasando de una sucursal bancaria por cada mil habitantes, a una por cada mil trescientos. ¿Considera que el número de sucursales ha de disminuir aún más si tenemos en cuenta que la ratio de habitantes ha aumentado para abrir una sucursal bancaria? Al hilo de esto, me gustaría saber la opinión que tiene usted acerca de la concentración bancaria actual, cómo cree que puede afectar a la competencia, sobre todo cuando hay afirmaciones que dicen que cuantos menos bancos y más grandes, más fácil es comportarse de forma no competitiva. Me gustaría saber si cree que las acciones políticas emprendidas en los últimos años en la política monetaria, en la regulación y en la supervisión, han contribuido a una mayor resistencia del mundo financiero y bancario. Asimismo, quisiera saber qué otros ajustes a su entender deberían hacerse en la política monetaria para consolidar un sistema bancario eficiente y robusto, máxime cuando usted nos ha dicho que existe una excesiva regulación, por lo que se supone que hay que repensar en esta regulación si de lo que se trata a lo mejor es de resolver los problemas de financiación de las familias o financiar el crecimiento y gestionar el ahorro. Porque es verdad también —todo hay que decirlo— que las intervenciones y las medidas implantadas han sido muy rápidas pero también los costes han sido mayores en términos económicos y sobre todo de endeudamiento público.

Creo que Bankinter fue condenado por la comercialización de bonos preferentes y productos estructurados, por no haber informado adecuadamente acerca de los mismos. Una parte significativa de la doctrina ha señalado la reciente crisis financiera como una muestra de deficiencias morales en el comportamiento de las instituciones financieras y de la debilidad de los principios éticos; por lo tanto, me gustaría saber si cree que hay lugar para la ética en la regulación financiera y si, en su opinión, la crisis

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 8

fue sobre todo un fallo de dirección, motivación y comportamiento de personas. Por consiguiente, ¿cuáles cree que fueron los principales o los grandes fallos de supervisión en España para que ocurrieran fenómenos como las preferentes o el rescate de la deuda pública? Y, al hilo de esto, si puede darnos su opinión acerca de la función o el papel que deben desempeñar los reguladores y supervisores y también las auditorías externas, teniendo en cuenta que la gran mayoría han fallado en sus previsiones.

Por último, me gustaría saber, ya que también ha hablado de la tecnología y de las nuevas herramientas como el *blockchain*, cómo cree que van a afectar al mundo bancario, si van a contribuir a que los clientes puedan tomar decisiones con mayor transparencia o si, por el contrario, cree que las tecnologías pueden permitir eludir las regulaciones existentes. Y me había olvidado, pero usted ha hablado de la cultura financiera y me gustaría saber si cree que hay que hacer más hincapié en esto en la educación o cómo podemos reforzar la cultura financiera de las personas.

Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señora Sagastizabal.
Por el Grupo de Esquerra Republicana, señor Capdevila.

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Muchas gracias, señora presidenta. *Bon dia*, buenos días.

Muchas gracias, señora Dancausa. No debiera hacerlo, pero voy a empezar por un comentario de género. Creo que es de las primeras o la primera señora que comparece en esta Comisión extraordinariamente larga y prolija, con la excepción de una exvicepresidenta del Gobierno, si la presidenta no me corrige. Se me ocurre que quizá estamos analizando un sector excesivamente testosterónico. No sé cuál es su opinión al respecto pero esa es mi primera pregunta.

Con el debido respeto, me ha parecido que asistía a una junta de accionistas de Bankinter. Mi enhorabuena por los buenos resultados y mi protesta a la presidenta y a la Mesa si es causa de ello que no la hayan informado debidamente sobre el motivo de la Comisión y de su comparecencia, porque me ha parecido muy interesante su análisis de las fortalezas y debilidades del sector financiero, y concretamente del bancario, pero, según consta en el orden del día, esta Comisión investiga la crisis financiera por la que ha pasado España y el programa de asistencia financiera y...

La señora **PRESIDENTA**: Señor Capdevila, le tengo que interrumpir un momento para hacer una aclaración.

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Las veces que convenga.

La señora **PRESIDENTA**: Yo entiendo que como usted no estaba porque ha sustituido a la portavoz inicial, doña Ester Capella, a lo mejor no sabe que al comienzo de la Comisión se decidió que al final, cuando acabaran todas las comparecencias, comparecieran los consejeros delegados de los bancos para el punto último del plan de trabajo de la Comisión: debilidades y fortalezas del sistema financiero actual; retos de futuro. Eso no quiere decir que cuando vengan los comparecientes los portavoces no les puedan hacer las preguntas de cualquier tema que consideren conveniente, que esté en el guión; pero el objeto de las comparecencias de esta semana fundamentalmente era ese. O sea, la compareciente está a su disposición para cualquier pregunta de cualquier tema, desde el primer punto del orden del día del plan de trabajo, pero ellos vienen a ese aspecto concreto que es el último bloque del plan de trabajo.

Por cierto, han venido más señoras; aparte de doña Elvira Fernández y doña Elena Salgado, la señora König también es una mujer, ¿vale?

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: No sabe cómo lo celebro. Retiro mi protesta y, al amparo de ella, es usted muy libre de contestar o no; yo sigo siendo libre de continuar protestando, porque no es usted una pobre pieza en el sistema bancario, tiene usted un importante y relevante puesto y tiene un extraordinario currículum, que supongo que ha contribuido también a que su entidad haya sido, como ha dicho usted, de las que han salido más airosas. Por no preguntarle por las causas de la crisis, le preguntaré cómo hizo para evitarla.

Esta semana, y en la recta final de esta Comisión de investigación, comparecen usted y diversos consejeros delegados, los top 5 en conocimientos bancarios. Me gustaría empezar hablando de la concentración bancaria, a la que parece que no todo el mundo le está dando la relevancia que a algunos nos parece que tiene, y en ese sentido hago más las preguntas de mi compañera del Partido Nacionalista Vasco. La reciente reestructuración del sistema financiero español es evidente que nos encamina hacia un

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 9

mercado cada vez más concentrado. Según un informe del Banco de España de 2017, los cinco mayores grupos pasaron de representar el 49% del activo total de negocio en España en el año 2008 a representar el 70% en el año 2017, unos 20 puntos porcentuales por encima de la media de la Unión Europea. Eso se acerca al oligopolio. Desmíentame, si usted cree que no. Habida cuenta de que la crisis financiera puede explicarse como el resultado de una concentración crediticia excesiva en un determinado sector, concretamente el inmobiliario, sobre el que no me ha parecido oírle hablar, ¿no supone un riesgo de crisis aún mayor la propia concentración bancaria? Si el *too big to fail* justificó el rescate bancario anterior, ¿cómo podríamos evitar un rescate bancario aún más costoso ante una hipotética nueva crisis? Es sabido que la competencia oligopolística, como la actual en el sector bancario, supone menor empleo, mayores precios para el cliente, mayores márgenes de beneficio y muy superiores salarios de los *mánager*. Como la supongo defensora de la competencia, permítame preguntarle qué consejos puede darle al legislador para que pueda fomentarla o, alternativamente, si la concentración no le parece a usted peligrosa, ¿qué opinaría de culminarla por completo en un único banco público? Es una pequeña reducción al absurdo.

Para evitar el riesgo moral de fomentar el endeudamiento irresponsable, la Unión Europea ha sacralizado el pago de la deuda. ¿No supone un riesgo moral aún mayor fomentar el crédito irresponsable? ¿Es trabajo de ustedes o es trabajo del supervisor evitar que se hipoteque por el 130% del valor de un inmueble? ¿Qué incentivos supone para un buen análisis de riesgos bancarios? Y, si no hay una buena gestión de riesgos, como no la hubo durante la burbuja inmobiliaria, ¿qué justifica los altísimos salarios de los *mánager*, que incluso están por encima de los criticados de los políticos? ¿Qué garantías cree que tienen los usuarios si cada vez el poder se encuentra más concentrado? Esta concentración también implica, según el informe del Banco de España de 2017, el cierre de muchas oficinas bancarias, de empleados; concretamente, se ha reducido de un 40% a un 32% en el periodo 2008-2017. No es el caso de su entidad, pero yo quisiera que, como conocedora de su sector, nos diese su opinión sobre el sector, no solo desde su banco, que obviamente es el que conoce usted mejor. Estos datos que le citaba, ligados a una clara apuesta por la digitalización en las operaciones bancarias, implican que los usuarios marginales tengan que operar por Internet. Reflexionando alrededor de esto, hay que pensar que hay segmentos de la sociedad que pueden quedar marginados de esta nueva operatividad, como es el caso de personas de edad avanzada o personas que viven en el medio rural, muchas veces con dificultades de cobertura para acceder a Internet. ¿Qué medidas cree que pueden ayudar a superar la brecha digital? ¿Y la rural? Por el lado contrario, ¿en qué medida los gigantes tecnológicos pueden acabar con el sector financiero tradicional al incorporar el crédito en sus operaciones?

Sobre las hipotecas y las Socimi, el régimen de la propiedad de la vivienda mediante hipoteca de por vida es una más de las anomalías de España en comparación con el resto de países de la Unión Europea, donde el alquiler es la fórmula mayoritaria. ¿Qué más puede hacer el legislador para que la banca entre de manera significativa en el sector de la vivienda de alquiler? En este aspecto —como ya se ha dicho— es noticia que el banco que usted dirige sacará a finales de año una Socimi que controlará veintitrés hoteles, si no estoy mal informado.

En estos días en los que los temas relacionados con la fiscalidad están candentes con el nuevo impuesto a la banca —que esta mañana descubríamos por la prensa que será un impuesto *interruptus* o *nonato*— con el objetivo de al menos intentar un sistema impositivo más justo para todos los ciudadanos, ¿cree que potenciar el modelo de las Socimi, que cuentan con notables privilegios fiscales, es una buena solución para el bien común? Hay investigadores que argumentan que el auge de estas sociedades ha contribuido al continuo aumento de los precios del alquiler y de la vivienda de compraventa. Si tenemos en cuenta que una de las causas de la reciente crisis se encuentra en la burbuja inmobiliaria —diagnóstico que supongo que compartimos—, con este tipo de inversiones ¿cuál es el camino a seguir?

El decreto para facilitar la salida exprés de la banca de Cataluña ha abierto una enorme oportunidad a entidades internacionales, que ya están ampliando sus operaciones y preparando un posible desembarco siguiendo la estela de un montón de empresas multinacionales, muchas de ellas tecnológicas...

La señora **PRESIDENTA**: Señor Capdevila, para su información lleva diez minutos. Entonces, puede hacer todas las preguntas que queden por hacer, pero sí le pediría que los comentarios los ahorrara, ¿vale?

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Estoy terminando, señora presidenta.

La señora **PRESIDENTA**: Ah, entonces muy bien. Voy a permitirle el tiempo que necesite; es para que usted se organice.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 10

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Se lo agradezco.

La pregunta se resumiría en ¿cómo pretenden seducir al cliente catalán para no perder posiciones?

Por último, reflexionando sobre el objetivo de esta Comisión y lo que queremos extraer de ella, querría que nos dijera cómo entiende usted los porqués de la crisis financiera y su repercusión en España. ¿Cuál debe ser, según usted, la función de reguladores y supervisores y su colaboración con los auditores para que todo ello no pueda suceder? Pero, como ya ha oído usted y la presidenta la ampara, no tiene usted por qué responder. Para su mejor gobierno, me he permitido traerle impresas las preguntas; los servicios de la Cámara se lo puedan facilitar.

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Capdevila.

Por el Grupo Ciudadanos tiene la palabra el señor Navarro.

El señor **NAVARRO FERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ**: Gracias, presidenta, y gracias, señora Dancausa, por comparecer en esta Comisión.

En principio me voy a centrar en la parte de fortalezas y debilidades del sector financiero y los retos presentes y futuros, aunque en los bloques de preguntas que le voy a hacer sí haré referencia a los momentos de la crisis y sobre todo al principio sí hay una pregunta que me gustaría hacerle. Usted ha recordado que en los momentos más duros de la crisis, cuando la morosidad media del sector estaba en torno al 13,6%, en Bankinter no llegaba el 4%, con lo cual me gustaría preguntarle cuál es la receta, en primer lugar, con respecto al sector en general. Con respecto a las cajas, en otro momento de su intervención usted ha hecho referencia al esfuerzo de los bancos por rescatar las cajas quebradas. Parece haber dado a entender —como nosotros en cierto modo creemos— que la crisis ha sido sobre todo una crisis de cajas, por lo que nos gustaría saber cuál es su receta con respecto a las cajas pero también con respecto a los bancos. Evidentemente, ustedes tenían una menor exposición al riesgo inmobiliario y la pregunta es por qué. ¿Estaban sus equipos directivos más profesionalizados y eran menos vulnerables a cuestiones no estrictamente técnicas, por decirlo de algún modo? ¿Tenían ustedes sistemas de retribución menos perversos? ¿Eran menos propensos a asumir riesgos cuyas rentabilidades esperadas en principio no lo justificaban? Nos gustaría, como digo, conocer cuál es esa receta.

Como decía, voy a dividir en bloques mi intervención, por lo que, entrando ya en los retos, el primero se refiere a la protección del deudor hipotecario y la segunda oportunidad. De momento, en nuestra opinión, la experiencia no ha sido muy prometedora. Partió de una inacción casi absoluta del Gobierno del PSOE hasta que con el siguiente Gobierno se aprobó a toda prisa el Real Decreto 6/2012, por el que se aprobaba el código de buenas prácticas al que se podían adherir voluntariamente todos los bancos, cosa que hicieron, pero que no fue muy eficaz porque los requisitos que se exigían para el deudor eran tan estrictos —falta absoluta de trabajo, de ingresos, de patrimonio del deudor, de sus avalistas, de todos los miembros de su unidad familiar— que era casi imposible que se pudiera acoger a esas ventajas. Posteriormente se realizó una reforma más amplia, la Ley 1/2013— para reforzar la protección a estos deudores hipotecarios: reestructuración de deuda y alquiler social, cuestión en parte derivada de la sentencia del TJUE relativa al caso Aziz. Se modificaron los requisitos para acogerse al código de buenas prácticas, pero este seguía siendo reducido. Llegó entonces la Ley 1/2015, de segunda oportunidad, que supuso un cierto brindis al sol; que pareciera que se hacía algo aunque no se avanzaba mucho. La pregunta, por tanto, es qué valoraciones hace de todas estas normas en relación con cuestiones como protección del deudor hipotecario y segunda oportunidad, así como qué valoración hace de la Ley 1/2013 y de la Ley 1/2015. ¿Considera que son suficientes estas normas? ¿En qué aspectos? ¿Qué medidas adicionales de fortalecimiento de la protección del deudor hipotecario en comercialización de préstamos hipotecarios cree que son necesarias? ¿Qué mejoras podrían incluirse en los procedimientos de ejecución?

Un segundo bloque haría referencia al proyecto de ley reguladora de contratos de crédito inmobiliario, muy importante obviamente por las personas a las que afecta. Todos pasamos por el trance de la hipoteca. Se trata de contratos que duran más de veinte años y que suponen la mayor inversión de las familias, por lo cual necesitamos tener una regulación clara y nítida que otorgue seguridad jurídica. En este sentido, quiero formularle las siguientes preguntas. ¿Considera usted que se debe avanzar hacia una autoridad independiente de protección del consumidor e inversión financiera? ¿Cómo se podrían reforzar los servicios de reclamaciones y de protección de los tres supervisores financieros —de banca, valores y seguros— para recuperar la confianza de los ahorradores y usuarios de servicios financieros? ¿Qué

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 11

medidas se podrían llevar a cabo para evitar posibles fraudes basados en la letra pequeña del contrato? ¿Cómo se podría mejorar la supervisión de compañías de auditoría que actualmente desarrolla el ICAC? ¿Considera necesaria una reforma de la Ley Hipotecaria para establecer la prohibición de la cláusula suelo? ¿Cómo se podría, en general, avanzar en la transparencia bancaria? ¿Qué medidas se pueden promover para permitir a los clientes obtener más y mejor información?

Un tercer bloque es sobre educación financiera. La diputada del PNV ha hablado de ello. En nuestro grupo parlamentario consideramos que la educación y la formación financiera son imprescindibles. Hay una reciente encuesta de competencias financieras, impulsada por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores, que presenta datos preocupantes. Dice que solo la mitad de los adultos españoles comprende conceptos financieros básicos tales como el interés compuesto, como la necesidad de diversificar riesgo, como la inflación. Dice esta encuesta que más del 40% no alcanza a comprender cómo le afecta la subida de precios o cuál es la rentabilidad real que puede llegar a obtener por sus inversiones, especialmente llevando a cabo prácticas de diversificación. Hemos presentado una proposición de ley de refuerzo de la educación cívico tributaria; consideramos prioritaria la educación financiera. Hay otros grupos que consideran escalofriante esta propuesta. Las preguntas en este sentido son las siguientes. ¿Cómo considera el nivel de competencias financieras de los ciudadanos españoles? ¿Cómo piensa que se podrían incrementar? ¿Se podría hacer sin sobrecargar el horario lectivo de los estudiantes? ¿Se podría incluir de manera transversal, por ejemplo en matemáticas o en ciencias sociales? ¿Qué iniciativas se podrían llevar a cabo, no necesariamente en los centros educativos?

Para terminar, con respecto a las tasaciones, el aumento de los precios de la vivienda está generando una gran preocupación no solo a los ciudadanos sino también al Banco de España, que en concreto ha pedido prudencia a las compañías de tasación. Aunque por ley se obligó a la banca a desprenderse de sus tasadoras y a no participar accionarialmente en ellas, lo cierto es que las entidades suelen trabajar de manera habitual con las mismas. Las preguntas están relacionadas con esto. ¿Está asumida por parte del sector la necesidad de valorar siempre con criterios de independencia y objetividad? ¿Se ha conseguido? ¿Considera que los incentivos de tasadoras y entidades financieras están correctamente alineados o son perversos en cierto modo? ¿Qué opina del límite del 80% de las tasaciones? ¿No cree que es fácilmente sorteable este límite? ¿Cómo se pueden instrumentar sistemas de análisis de riesgo eficaces y eficientes que evalúen los riesgos reales de familias y empresas?

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Navarro.

Por el Grupo Parlamentario Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea tiene la palabra el señor Vendrell.

El señor **VENDRELL GARDEÑES**: Gracias, presidenta.

Señora Dancausa, gracias por su comparecencia, si bien es cierto que usted no ha profundizado excesivamente —creo— en el objeto de esta Comisión. En todo caso veremos cuál es el resultado final a la luz de sus respuestas.

Ha hecho usted una defensa muy corporativa de la banca y de los méritos de la banca, que creo que no se corresponde con la realidad ni con la percepción social que en estos momentos se tiene del sistema financiero. No es un problema comunicativo, creo que es un problema que se sostiene en determinados hechos graves que se han producido durante estos años. El sistema financiero en general —la banca y las cajas— ha estado en el epicentro de la crisis económica, en su gestión, en haber impulsado la burbuja inmobiliaria y el proceso especulativo que nos llevó a la crisis en la que estamos en estos momentos, pero además durante todos estos años se ha producido un maltrato sistemático a los clientes del sistema financiero, y no lo digo yo, no lo decimos nosotros, sino que lo ha dicho en algunas ocasiones la Comisión Europea, lo ha dicho recientemente el Parlamento Europeo a través de cinco informes que se presentaron allí el pasado mes de junio o julio, donde se señala que España es uno de los países donde más se sufren los abusos bancarios, donde más falta de controles hay y donde más indefensión sufren los clientes: casi la mitad de las hipotecas tiene cláusulas abusivas, ha habido una falta evidente de protección de las personas consumidoras ante problemas como las cláusulas suelo, las hipotecas multidivisa, la irregularidades en el cobro de los gastos de formalización de las hipotecas, la emisión de preferentes, de deuda subordinada. Todo eso ha afectado a cientos de miles de personas que en muchos casos han perdido sus ahorros o se han visto estafadas por fraudes perpetrados por las cajas o los bancos. Por tanto, esa falta de reputación tiene su base en lo que se ha producido durante estos años. Le quería

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 12

preguntar si usted cree que se han tomado las medidas necesarias, suficientes para proteger a las personas consumidoras y para que esto no vuelva a ocurrir, porque yo creo que hay una evidente ruptura de la confianza del conjunto de la ciudadanía hacia el sistema financiero. Usted hablaba de la responsabilidad fiscal del sistema financiero. Ahí tenemos Sicav, Socimi, bancos que no solo no pagan el impuesto sobre sociedades sino que incluso les sale a devolver, así como múltiples mecanismos de elusión fiscal donde el sistema financiero está de por medio.

También le quería preguntar sobre la relación de su banco, de Bankinter, con los clientes y su política respecto a los productos de riesgo, porque ustedes también han tenido algunos problemas en este sentido. Querría que nos contara cuál fue su actitud, su respuesta ante estos problemas; por ejemplo, en el caso de las hipotecas multidivisa, que creo que ustedes dejaron de comercializar a partir de 2008 pero sí es cierto que hay alguna sentencia judicial contraria. ¿Cree que ustedes informaron correctamente a sus clientes? ¿Tiene alguna autocrítica que hacer en este sentido? Creo que en 2017 el número de reclamaciones de sus clientes se incrementó de forma notable, un 480%, especialmente por el cobro abusivo de gastos hipotecarios por el tema de los *swaps* sobre los tipos de interés. Respecto de este tema le quería preguntar cuál fue la política de su entidad, si informaron debidamente a los clientes, si estos conocían el riesgo que suponía, cuando el tipo de interés era bajo. Porque se suponía que este producto era para proteger a los clientes ante las subidas del euríbor. ¿Usted cree que lo hicieron bien, que gestionaron bien ese producto, que creo que llamaban Clip? También, sobre el caso de la inversión en participaciones del Banco de Islandia, querríamos que nos contara qué tipo de producto era ese y si la actitud de su banco fue la correcta porque hay alguna condena por no informar adecuadamente a sus clientes.

En relación con las preferentes, ustedes están en la lista de entidades que a finales de los noventa y principios de los dos mil comercializaron participaciones preferentes a través de un paraíso fiscal, de las Islas Caimán. Quería preguntarle si usted tiene información de los motivos o procedimientos que se utilizaron, que utilizaron no solo ustedes sino una veintena de entidades financieras que de manera coordinada emitieron series de participaciones preferentes en las Islas Caimán, que fue el origen de lo que después resultó ser la gran tragedia social que afectó a cientos de miles de personas: el fraude de las participaciones preferentes.

También le pregunto sobre la cuestión hipotecaria. Ustedes, quizás no de una forma tan activa como otras entidades financieras —si no tengo mal los datos—, llegaron a tener veinte fondos, con un volumen de más de 23000 millones de euros correspondientes a 235000 hipotecas. Por tanto, usted conoce este mundo. ¿Considera que entre las principales causas de la crisis que estamos analizando se encuentra la sobrevaloración de los activos entregados en garantía hipotecaria prestando mayor atención a la garantía y no a la capacidad de pago? ¿Qué se debe hacer para no repetir este tipo de errores? Uno de los mayores problemas ha venido siendo la valoración de los activos inmobiliarios, sujetos de garantía hipotecaria, considerando que la hipoteca es una deuda a largo plazo y que, como se ha constatado, puede sufrir variaciones o pérdidas sustantivas. ¿Qué tipo de medidas deben tomarse para realizar una valoración correcta de dichos activos? En otras palabras, ¿cómo corregir el valor de mercado para ajustar el valor de tasación para la garantía hipotecaria? También le pregunto sobre el tema de las tasaciones, si no tendrían que ser mejor reguladas y más controladas.

Sobre el tema inmobiliario, en el momento actual se está produciendo una escalada preocupante de los precios de la vivienda. ¿Considera que se está retornando a la ola especulativa con el consiguiente peligro de que estemos en riesgo de que más adelante pueda volver a estallar esta burbuja especulativa y podamos volver a caer en una nueva crisis hipotecaria? ¿A qué atribuye este comportamiento alcista de los precios? ¿Usted percibe alteración de los precios de la vivienda derivada de la presencia de fondos de inversión especulativos?

Sobre la concentración bancaria, parece que España solo se ve superada por Grecia en el nivel de concentración. Estamos llegando a una situación *de facto* de oligopolio bancario. ¿Qué peligros ve usted en esta concentración bancaria en prácticamente cinco grandes entidades? ¿Afecta a la competencia, a la cobertura y prestación de los servicios financieros? Luis Linde en esta Comisión se pronunciaba sobre una mayor concentración. ¿Qué opinión le merecen los pronunciamientos en favor de la perspectiva de un incremento de la concentración? ¿Cree que el mayor grado de concentración aumenta la vulnerabilidad del sistema financiero? Le quería preguntar si eso también dificulta la actuación del supervisor, si el incremento de tamaño de las empresas hace más difícil la supervisión y provoca una mayor debilidad del supervisor. Se ha hablado en diferentes ocasiones de captura del supervisor y del regulador. ¿Tenemos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 13

el riesgo de que se produzca? ¿Cree usted que eso se produjo? ¿Cuál es su opinión sobre el papel del Banco de España?

Básicamente eran las preguntas que le quería hacer. Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Vendrell.

Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Palacín.

El señor **PALACÍN GUARNÉ**: Gracias, presidenta. Bienvenida, señora Dancausa. Gracias por su exposición inicial.

Como ha dicho, estamos en la recta final de la Comisión de investigación en cuanto a las comparecencias se refiere y hasta ahora se ha hablado mucho del pasado, de cuáles fueron las causas, de qué es lo que se hizo mal y de las responsabilidades que tuvieron los actores principales en el mercado. Es verdad que usted ha venido a defender la imagen del sector como un caso de éxito, cosa que ponemos en valor, pero también hay que preguntarse por qué tienen los ciudadanos de este país a veces una percepción del sistema financiero no tan positiva como la que ha defendido usted. Ahí hay que poner encima de la mesa en una balanza los 60000 millones de euros que hemos puesto todos los contribuyentes de este país y los ahorros y demás problemas que han tenido con las entidades, como han relatado mis compañeros.

Yo agradezco la visión que ha dado del presente y del futuro del sector. También me voy a centrar en ello y voy a intentar enfocar las preguntas en esa dirección. Como una de las entidades financieras que mejor ha pasado la crisis, una entidad financiera que no ha recibido ayudas públicas, le queríamos preguntar cuáles fueron las medidas que implementó Bankinter durante los años más duros de la crisis financiera para llegar hasta aquí sin haber recibido ayudas públicas y en las condiciones actuales, con unos ratios por encima de la media y liderando muchos de ellos en el sector. Ustedes son el ejemplo de que el tamaño no lo es todo en el sector financiero. No han sido protagonistas de ninguna operación corporativa relevante dentro del sector, no han adquirido ninguna entidad significativa dentro del mercado nacional, aunque es verdad que tuvieron la operación de Barclays en Portugal. Le queremos preguntar si valoraron en su día la posibilidad de hacerse con alguna de las entidades financieras que al final han acabado en otros grupos de su competencia o si valoraron formar parte de otra operación corporativa o integrarse en algún grupo de mayor volumen.

Históricamente Bankinter ha sido un banco de empresas, banca privada o personal y de seguros. Esta distribución les ha ayudado a tener unas cifras de mora muy por debajo de la media del sector, cifras actuales por debajo del 3%. Es cierto que Bankinter ha mantenido una exposición reducida al ladrillo y no engordaron su balance en los años del bum inmobiliario con financiación al sector inmobiliario o promotor. Ha habido algún compareciente en esta Comisión que ha venido a decir que era imposible no hacerlo, no subirse a ese carro de crecimiento y de financiación de operaciones promotoras que al final han acabado como han acabado. ¿Qué les llevó a no dejar su modelo de negocio durante esos años? ¿Qué les llevó a no subirse a ese carro? Queríamos saber si desde la crisis han cambiado el modelo de gestión de riesgos que tenía la entidad o siguen manteniendo el mismo.

También es verdad que el papel que juega el supervisor durante los años de crisis ha estado en el debate en esta Comisión. Queríamos preguntarle si en algún momento recibieron alguna recomendación por parte del Banco de España para limitar su exposición al crédito inmobiliario o promotor o si, hablando con el resto de entidades, alguna se lo pudo comunicar en su día. Estos últimos años hemos visto que las principales entidades financieras del país se han deshecho de carteras de créditos morosos o dudosos de elevados importes. Su entidad ha vendido pequeñas participaciones en Portugal y España de este tipo de carteras. Le queríamos preguntar si se han planteado alguna venta importante dentro de las posiciones denominadas morosas, dudosas o créditos en una situación complicada. Son accionistas también de la Sareb. ¿Cómo valora el funcionamiento de este vehículo y qué ha supuesto para el sector? ¿Hay más pros o más contras dentro de la historia de la Sareb?

En su exposición ha hablado también de una baja rentabilidad del sector, pero es cierto que los datos de 2007 de Bankinter arrojan unas cifras récord de beneficios, unos resultados que, según sus comunicados, apuntalan un crecimiento futuro. Según los datos del primer semestre, todos los ratios siguen mejorando y la situación económica y financiera de la entidad es muy positiva. Le queríamos preguntar cuáles son los principales ejes de negocio de la entidad en el medio y largo plazo, es decir, hacia dónde se va a mover el mercado y qué está haciendo Bankinter para adaptarse a él.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 14

Hablaba también en su exposición de una posible expansión geográfica de la entidad en la zona euro o en Europa. ¿Avanzar hacia una unión bancaria real facilitaría esta expansión y la competencia de entidades radicadas en los diferentes países de la Unión?

Existe también un debate abierto en cuanto a las posiciones bajistas. En su entidad no son importantes, no llegan al medio punto porcentual, pero es verdad que hay entidades que tienen que convivir con unos porcentajes más elevados, del 5% en Bankia y en el Popular sobrepasaron el 10%. Desde su punto de vista, ¿cómo se deberían gestionar estas posiciones, si se deben regular de alguna manera? Como ha dicho usted, en la última década ha habido una implementación notable en cuanto al volumen de normativas relacionadas con el sector financiero. Lo ha calificado como un exceso de regulación. También hay que tener en cuenta que todavía tenemos directivas pendientes de trasponer al ordenamiento nacional que todavía nos darán un mayor volumen de regulación. ¿Cree usted que la regulación actual es adecuada? Nosotros compartimos que hay que hacer un seguimiento y una revisión de la misma para ver si realmente ha tenido los resultados para los que se planificó y creó. Desde su punto de vista, ¿hacia dónde debería moverse la regulación?

Otro debate importante que tenemos en esta Comisión es respecto a los organismos reguladores, cómo mejorar la independencia, la gobernanza y la profesionalidad de los mismos, porque es evidente que no han funcionado todo lo bien que debieran, y ahí están los resultados. Mi grupo siempre ha defendido la creación de un organismo en defensa del consumidor financiero, como han nombrado otros portavoces. Queremos preguntarle cómo valoraría desde su posición la creación de este organismo que iría destinado a minimizar los posibles riesgos o pérdidas a los consumidores, más teniendo en cuenta que con los actuales mecanismos de resolución las posibles pérdidas derivadas de la resolución de una entidad financiera recaen en los accionistas y bonistas de la entidad, como fue el caso del Banco Popular. Desde nuestro punto de vista, hay que avanzar hacia una unión económica y monetaria más completa —la unión bancaria también debe ser una pata de ello— e implementar mecanismos a través del MEDE para que el riesgo-país sea el mismo para las diferentes entidades de la Unión.

Me quiero centrar ahora en la digitalización del sector. Es un punto al que usted ha dado bastante importancia y es algo hacia lo que avanzan todas las entidades principales de este país. Queremos preguntarle por las repercusiones que tendrá para los clientes y trabajadores. En cuanto a las *fintechs*, que también lo ha comentado, queremos preguntarle si están compitiendo en igualdad de condiciones que las entidades tradicionales y, si no es así, qué medidas se tendrían que implementar. Los bajos tipos de interés son un hándicap que ya ha comentado a la hora de generar ingresos a las entidades financieras, pero es verdad que el Banco Central Europeo anunció hace pocos meses el fin de la expansión cuantitativa. A finales de este año se dejará de comprar deuda y a partir de junio del año que viene previsiblemente subirán los tipos de interés. ¿Cómo afectará esta posible subida de tipos a partir del año que viene al sector financiero y cómo afectará a la economía española? Queremos saber su opinión. Ante posibles subidas de tipos de interés, ¿qué se está implementando dentro de su entidad para intentar que las cifras de mora no se vean incrementadas por esas subidas de cuotas y mayores dificultades de los clientes para hacer frente estas cuotas?

La señora **PRESIDENTA**: Lleva diez minutos.

El señor **PALACÍN GUARNÉ**: Acabo. Me quedan solo dos preguntas.

Una es relativa a la exclusión financiera ligada con la digitalización y la concentración del sector. Nos gustaría que nos diera su opinión sobre cómo se podría facilitar el acceso a servicios bancarios —que, por otro lado, son prácticamente obligatorios por el hecho de cobrar una pensión o de tener un ingreso o una prestación— a este tipo de clientes que se están viendo desplazados y qué valoración hace de la cuenta de pagos única que se intenta implementar desde Europa.

En cuanto a la política de retribuciones a empleados, se ha hablado mucho de los bonus a empleados, pero queremos preguntarle si desde su entidad han barajado la posibilidad de convertir estos bonos a corto plazo en otros a largo plazo y condicionados con la buena marcha de la entidad y el buen servicio prestado, en lugar de lo que se venía haciendo hasta ahora dentro del sector de ligarlo más a temas puntuales y plazos más cortos.

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Palacín.

Para cerrar, por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Paniagua.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 15

El señor **PANIAGUA NÚÑEZ**: Muchas gracias, presidenta.

Buenos días y bienvenida, señora Dancausa, y muchísimas gracias por su exposición. Espero que nos la complemente en su segunda intervención con algunas cuestiones que han planteado otros grupos y otras que le voy a plantear yo.

Usted nos ha dicho que Bankinter era una pieza más del sistema financiero, pero yo creo que no, yo creo que Bankinter es una pieza especial —algunos datos ya nos los ha facilitado usted— y me gustaría preguntarle por qué, qué ideas especiales, qué estrategias ha tomado Bankinter durante estos años para ser una entidad diferente al resto de entidades españolas, por todos los datos que nos ha comentado. También quería preguntarle por su red agencial, porque no ha hecho ninguna mención a ella y quería saber si es un valor añadido a la situación de su entidad financiera con respecto a otras entidades. Lo digo sobre todo por el tema de la exclusión financiera que comentaba mi compañero, el señor Palacín. Usted ha dicho que no han cerrado oficinas, pero yo creo que sí; creo recordar que en Palencia —yo soy de Palencia— se cerró una oficina. Es posible que se hayan abierto más oficinas de las que se han cerrado, eso sí, pero en provincias que se están despoblando, como la mía, estamos preocupados por la exclusión. Por eso me gustaría saber si es la red agencial u otras medidas —aunque ya se lo han preguntado— las que considera que pueden ser adecuadas para evitar la exclusión financiera de algunas zonas de nuestro territorio.

También me gustaría preguntarle qué cosas hizo Bankinter diferentes del resto de entidades financieras para que cuando —ya lo ha comentado usted— el resto de entidades estaban por encima del 13% en mora ustedes estuvieran alrededor del 4%; qué hicieron sobre todo en el sector inmobiliario y constructor, que fue el que ocasionó la crisis financiera en nuestras entidades; qué cosas diferentes hicieron durante esos años.

Nos ha hablado de que no han utilizado los DTA; supongo que es porque no han tenido pérdidas ningún año —han tenido siempre beneficios— ni han adquirido ninguna entidad. Como sé que ahora están en negociaciones con Evo Banco para adquirirlo, quisiera saber si en caso de que lo adquirieran y tuvieran DTA van a utilizarlos; supongo que sí, que no es que estén en contra del concepto de los DTA. Quiero aprovechar para entrar a hablar del tema de la concentración bancaria, asunto en el que también ha entrado alguno de mis compañeros. En el caso de Bankinter con Evo Banco, ¿por qué se plantea una fusión o absorción de alguna entidad? ¿Cuáles son las razones por las que en este momento pretenden llevar a cabo el crecimiento de Bankinter a través de otra entidad financiera? ¿Qué aporta de diferente al crecimiento orgánico? Estamos totalmente de acuerdo con la regulación de las *fintech* y de todo este tipo de entidades.

A pesar de que valoro muy positivamente su entidad y lo que han hecho, hay una cosa que me preocupa. Usted ha hablado de su misión, del crecimiento, de la rentabilidad, de los clientes y de los recursos humanos, pero no ha hablado nada ni de imagen de su entidad ni de tecnología, aunque sí los ha comentado como los retos del sector y de su entidad, no lo ha hecho como si fueran dos de sus misiones importantes. Eso me preocupa y quisiera que me aclarara por qué es así.

Nos ha hablado también de las aportaciones que han hecho todas las entidades financieras a la reestructuración del sistema. Nos ha detallado la mayoría, pero me gustaría que nos cuantificara exactamente cuáles han sido los importes en el caso de Bankinter, qué aportaciones ha hecho para ayudar a la reestructuración del sistema financiero durante estos años.

Asimismo, me gustaría que nos contara cuál ha sido su comportamiento con los clientes durante la crisis financiera, en los años previos y durante la misma en determinados temas que han sido conflictivos a lo largo de todos estos años. Me gustaría que nos contara la posición de Bankinter y si ha tenido casos o situaciones de este tipo, me refiero a cláusulas suelo, en el caso de lanzamientos hipotecarios, desahucios, productos tóxicos o venta de productos complejos a clientes minoristas.

Sobre el crecimiento del sector constructor o inmobiliario ya le he preguntado. ¿Han hecho operaciones con garantías por encima del 80% del valor de tasación o compraventa? ¿Había tasaciones infladas? Sobre estos temas, que han sido problemáticos durante todos estos años, me gustaría conocer la posición de Bankinter y las acciones que ha llevado a cabo. Y, por supuesto, queremos conocer su visión sobre los retos de la banca española de cara al futuro. Debemos enmarcarlos dentro del contexto europeo, concretamente de la unión bancaria europea, que es un concepto que surgió a partir del año 2012, cuando se decide impulsar la integración bancaria europea y se intentan tres pilares básicos: una supervisión única, un mecanismo de resolución y un fondo de garantía de depósitos. Hemos hecho cosas, pero todavía quedan cosas pendientes, por eso le pregunto su opinión sobre algunos de estos puntos.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 16

En cuanto a los mecanismos de intervención de bancos en dificultades, le pregunto en un doble sentido, en el caso de mejorar la provisión de liquidez y en el caso de permitir una mejor gestión de la etapa final de los bancos intervenidos; lo hemos visto además con claridad en los últimos tiempos. En segundo lugar y de forma complementaria, le pregunto si se debe dotar al mecanismo de resolución de una mayor potencia de fondos para que lo anterior se pueda realizar de forma más eficiente. También me gustaría conocer su opinión, la opinión de Bankinter, sobre el Fondo de garantía de depósitos europeo para conseguir que la unión bancaria sea una realidad. Yo creo que sin un fondo de garantía común correremos riesgos evidentes de fragmentación de mercado y espero que sea una realidad en breve, aunque lógicamente es un tema complejo, porque al final se trata de mutualizar riesgos.

También me gustaría conocer su opinión genérica sobre la unión bancaria: si le ha parecido una buena decisión y cómo afecta al sistema financiero, a los diferentes países, a la economía de los diferentes países y a sus ciudadanos. Y sobre retos adicionales para constituir un mercado único, ¿qué otras medidas de homogeneización legislativa cree que se deberían tomar a nivel europeo?

En cuanto al sistema financiero español, quería preguntarle cómo considera el enorme esfuerzo de reestructuración y transformación realizado sobre todo durante el año 2012, cuando el sistema financiero era el principal problema económico de España y España a su vez de Europa. El señor Goirigolzarri ya nos dio algunos datos sobre provisiones, cierre de oficinas, reducción de empleos... ¿Cree que ahora el sistema bancario español es un sistema sólido, bien provisionado y capitalizado? Me gustaría conocer su opinión comparándolo además con el resto de los bancos europeos. Quiero que nos cuente cuáles son los beneficios, a su entender, de tener un sistema financiero sólido y eficiente para la economía española. También quiero preguntarle su opinión en cuanto a los beneficios para el sistema financiero de que España tenga una prima de riesgo reducida, de que cumpla con los objetivos de déficit y deuda y de que los mercados tengan confianza en nuestro país y, a su vez, qué ventajas tiene esto para los consumidores financieros.

Asimismo, quiero preguntarle sobre otros retos, aunque algunos ya nos los ha especificado. El primero y más importante seguramente sea el de la rentabilidad sobre fondos propios. Parece que no es suficiente en el sector. Usted nos lo ha dicho, pero me gustaría saber cómo el sistema financiero puede mejorar la rentabilidad. Asimismo, me gustaría preguntarle por el impuesto a la banca o a las transacciones financieras que se está planteando implantar. ¿Cómo cree que afectará a este problema de las entidades de cara al futuro?

Otros retos, como el cambio de los hábitos del cliente y la revolución tecnológica, nos los ha explicado bastante bien, pero el tema de la pérdida de imagen y reputación durante los años de la crisis no nos lo ha detallado. Nos ha hablado de las cosas buenas que ha hecho el sector financiero —concretamente algunas entidades, sobre todo del sector financiero—, pero no de cómo mejorar la imagen y la reputación del sector. Lo he echado en falta en alguna de sus misiones como consejera de Bankinter y me gustaría saber qué cree que se debería hacer por parte del sector, porque yo creo que la reputación del sector ha caído por los suelos durante estos años y debemos hacer un esfuerzo adicional entre todos para recuperarlo.

Quería preguntarle —aunque en su caso serán mínimos— sobre los activos tóxicos, aquellos que se generaron antes de la crisis, aquellos que los mercados sabían que existían y que se estuvieron ocultando durante varios años impidiendo que el sector financiero pudiera desarrollar su labor, aquellos que a partir del año 2012 salieron a la luz y de los que la mayoría de entidades han ido desprendiéndose. Querría saber qué importe mantienen en sus balances —si hay alguno— y qué estrategia tienen sobre ellos.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Paniagua, lleva ya diez minutos.

El señor **PANIAGUA NÚÑEZ**: Estoy terminando. Muchas gracias, señora presidenta.

¿Hay algún reto más que se le ocurra a partir de nuestras preguntas? Yo creo que entre todos debemos construir un sector financiero transparente, con valores claros y un servicio excelente y a la vez rentable y sostenible, porque así creo que puede aportar grandes cosas a nuestro país y a nuestros ciudadanos.

Muchísimas gracias por su comparecencia.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Paniagua.

Creo que ha sido bastante. Han hecho una intervención cada uno de diez minutos —setenta minutos— y hay muchas preguntas. Si les parece vamos a hacer una pausa de cuarenta minutos. Como en este

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 17

momento son las 11:57, reanudaremos más o menos a las 11:30. ¿De acuerdo? Reiniciamos a las 11:30, con un margen más o menos de cinco minutos, porque es amplio. Gracias. **(Pausa).**

Reiniciamos la Comisión con la respuesta y el cierre de la señora Dancausa Treviño, que tiene la palabra.

La señora **DANCAUSA TREVIÑO** (consejera delegada de Bankinter): Muchas gracias, señora presidenta.

Gracias también a sus señorías por la atención que me han prestado y por las preguntas que me han planteado. Voy a intentar dar respuesta a la mayor parte de ellas en la medida del tiempo de que dispongo y de los datos con los que cuento en este momento. Como son muchas cuestiones, me van a permitir, como he visto también que han hecho en otras comparecencias, que trate de agruparlas y si hubiera alguna que quedase sin contestar, por supuesto estoy a su disposición a través de la presidenta o llamándome directamente a Bankinter y estaré encantada de atenderles y de tratar de resolvérselas.

Voy a empezar contestando a las preguntas por los temas más delicados hablando de la crisis y de la participación que el banco tuvo comercializando productos, que ustedes han hablado de varios pero voy a referirme a todos ellos. Es cierto que en un momento dado Bankinter comercializó, para clientes de banca privada con suficientes conocimientos financieros, determinados bonos emitidos por Lehman. Esto se aplica también a los bancos islandeses a los que se ha referido alguna de sus señorías, pero nuestro papel aquí, el papel del banco, fue el de actuar como meros intermediarios de unos productos emitidos por un banco que en aquellos momentos era de máximo prestigio internacional. Hay que recordar que nadie pudo ni supo prever la caída de un referente financiero como era Lehman Brothers, un banco con 150 años de historia, y es que ningún analista, ningún experto, ninguna entidad supo predecir que este banco, que era el mayor banco de inversión del mundo, iba a quebrar y, con ello, ayudar a provocar ese tsunami financiero mundial. El caso es que Lehman quebró y se llevó por delante la inversión de determinados clientes que habían adquirido estos productos con la consiguiente insatisfacción de los mismos y algunos de los cuales reclamaron al banco. Para dirimir las quejas que hubo en esos momentos lo que hicimos fue crear una comisión de expertos independientes que, por otro lado, fue muy valorada en las instancias internacionales, que analizaron caso por caso y emitieron veredictos individualizados. Nosotros siempre dijimos que asumiríamos lo que la comisión dictaminará y eso fue lo que hicimos con cada cliente en cada caso. Hubo clientes que no aceptaron este dictamen y que acudieron a juicio, pero no fue la gran mayoría. Respecto al impacto en el banco de esos procedimientos judiciales les diré que ha sido muy poco significativo y, por otra parte, ya está asumido desde hace tiempo, porque esto fue hace ya bastantes años y, en cualquier caso, la mayor parte de las sentencias fueron favorables para Bankinter. Como digo, esto es exactamente igual de aplicable a lo que fueron los bonos islandeses.

Con respecto a los famosos Clip, es otra cuestión que también me gustaría explicar. Cuando Bankinter lanzó al mercado estas coberturas el euríbor subía a un ritmo absolutamente considerable. Nuestros clientes eran los que nos demandaban mecanismos de estabilización de sus costes financieros en los préstamos y créditos que les protegieran de las posibles subidas de tipo de interés, que en ese momento, como digo, era una tónica dominante. Incluso desde instancias públicas se animó a la banca a crear algún tipo de producto de cobertura para controlar los vaivenes del euríbor. No se trataba de productos especulativos sino de un instrumento de cobertura de financiación global a tipo de interés variable. Éste era el propósito de los Clips, y el banco en este sentido actuó de buena fe buscando lo que era mejor para los clientes porque no pretendíamos otra cosa cuando lo lanzamos. Lo que pasa es que en este tipo de productos financieros unas veces lo que en un momento dado es bueno en otro momento dado no es tan bueno, y esto es lo que sucedió porque la evolución de los mercados cambió. Pero estos productos tenían y tienen un coste de cancelación anticipada, que el banco no podía establecer *a priori*, ya que de acuerdo con lo que se establecía en el contrato dependía de la evolución del tipo de interés. Así que nosotros nos limitamos a trasladar al cliente dicho coste. También aquí, en el tema de los Clips, lo que nos queda es ya absolutamente residual; son pocos los procedimientos judiciales que tenemos vivos a día de hoy, y este es un tema que está ya pasado en lo que es la historia de Bankinter.

Tenemos también el tema de las multividisas, que ese sí que nos está afectando y, como decía alguna de sus señorías, efectivamente, el número de demandas ha aumentado este año fundamentalmente. Respecto a las hipotecas multividisa, nosotros comercializamos —como así se ha dicho en esta sala— estas hipotecas hasta el año 2009, no hasta el año 2008. Para situarles en el tipo de producto, es un préstamo hipotecario absolutamente normal pero que se denomina en otra moneda diferente al euro, que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 18

puede ser el yen, el franco suizo, la libra, o la que elija el cliente. O sea, que aunque no es un producto complejo en sí mismo, cuenta con el riesgo del tipo de cambio, que puede afectar al prestatario en función de que la divisa en la que se está endeudando se devalúe o se revalorice. Ahora bien, ante ese riesgo, nuestros contratos prevén que el cliente pudiese modificar en cada cuota la divisa en la que estaba endeudado. Es decir, de este modo, en el momento en el que el cliente viera que la evolución de la divisa era desfavorable para él, en la cuota siguiente ya podía cambiarlo. De hecho, muchos clientes del banco han estado cambiando a lo largo de la historia de un préstamo hipotecario —que comentaban aquí que suele ser de veinte años pero que en el caso de Bankinter la hipoteca media dura catorce años— el tipo de moneda en función de lo que les interesaba y, además, la podían modificar unilateralmente pasándola al euro o a cualquier otra de su elección. Todas estas eran circunstancias que los clientes conocían porque les eran explicadas detalladamente no solo por los comerciales que se las contaban, sino por el notario ante el cual se firmaba el contrato y, por tanto, en general las asumían con pleno conocimiento. Pero, además, hay que resaltar dos cosas que yo creo que son relevantes: la primera, que este es un producto que el banco no vendía a demanda, sino a solicitud del cliente; la segunda, que la mayoría de los clientes de Bankinter, por el tipo de banco que somos, son clientes de un perfil financiero y económico medio-alto y, por lo tanto, tenían conocimientos financieros más que suficientes para entenderlo.

También hay otra matización que quiero hacer, y es que decía antes que este producto lo hemos comercializado hasta el año 2009, y hay que retrotraerse hasta esa fecha para tomar una perspectiva correcta de este asunto. En aquel momento, el tipo de interés del euríbor estaba en torno al 5%, mientras que el de otras divisas se situaba en el 0,25%, con lo que los clientes lo que veían era un ahorro de intereses muy importante que se trasladaba a la cuota final. Ahora bien, ustedes me preguntan, ¿nos hemos equivocado al dar hipotecas multidivisa a clientes que no teníamos que dársela? Yo les diría que sí; por supuesto que sí, porque al final los bancos los gestionamos seres humanos que también nos equivocamos. O sea, mi respuesta aquí sería que en la mayoría de los casos se dieron bien, pero en algunos otros, desde luego, sí nos equivocamos. Por eso, la política que hemos seguido siempre en el banco cuando se analiza un expediente y vemos que nos hemos equivocado es corregir el error y tratar de aprender de las consecuencias para que no vaya a pasar de nuevo. Ahora bien, en aquellos casos en los que pensamos que tenemos razón, mantenemos nuestra postura hasta el final, y eso es lo que estamos haciendo con las hipotecas multidivisa. ¿Por qué en este momento hay más demandas con respecto a estas hipotecas multidivisas —porque realmente es el único contencioso que tenemos en Bankinter—? Esto nos lleva a algo que quiero comentar y que va más allá de estas reclamaciones, tiene más que ver con la litigiosidad en la que está inmersa la banca, en el caso de Bankinter con las hipotecas multidivisa y en el caso de otras entidades por otros productos que no han comercializado. Por cierto, se me ha olvidado decir que en el banco nunca hemos tenido cláusulas suelo, no estaban incluidas en nuestros contratos de préstamos hipotecarios. Por lo tanto, el único producto financiero que en este momento podría estar en cuestión —pero que ya he dicho que creemos que hemos hecho las cosas bien y así lo estamos defendiendo— es el de hipotecas multidivisa. Y también, antes de pasar al tema de la litigiosidad, quería decir que hay una sentencia del Tribunal Supremo que aplica a otra entidad —es decir, es de un préstamo multidivisa pero de otra entidad, no de Bankinter— que ha dejado muy claro que no existe una declaración de nulidad general de los préstamos multidivisa sino que hay que analizar caso a caso y valorar todas circunstancias que se dan en cada supuesto, y esto es lo que nosotros estamos haciendo con ellas.

Voy al tema de las demandas. Se habla mucho de las reclamaciones y de las demandas, de lo mal que hemos hecho las cosas y en esta cuestión hay que valorar algo que merece una reflexión por parte de la sociedad española. Parece que cierto sector de la sociedad se alegra de que a la banca le vayan mal las cosas, se alegra de que dicten sentencias contra la banca. Perdónenme que sea así de directa pero es que creo que esto sucede así. Luego, hay otro tema que creo que está relacionado con ello, que es la proliferación del negocio de las reclamaciones. Respecto a este regocijo que puede haber por las dificultades que tenemos en la banca, curiosamente esto no viene solo de personas resentidas o que han tenido algún conflicto con un banco determinado, sino que se ha generalizado por distintos sectores de la sociedad y esto, en mi opinión, es un despropósito porque la banca es un elemento esencial del sistema económico español y ha contribuido de manera importante a la prosperidad de España. Es verdad que hemos cometido errores y lo he dicho en mi intervención, no he querido hacer ningún discurso triunfalista, ni muchísimo menos, pero creo también que si no nos defendemos nosotros mismos no nos defiende nadie más. Al final, lo que se quiere transmitir en el sentir general de la sociedad es que la banca es algo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 19

perverso por naturaleza. Esto además me lleva a otra conclusión, que nos tratan a todos los bancos por igual, pero no todos los bancos somos iguales, en nada, ni en el tema impositivo ni en nada. Creo que hoy en día los bancos que operamos en España, con alguna excepción —que es verdad que la hay—, en general somos bancos que no hemos recibido ayudas, somos bancos que hemos contribuido a ayudar a otros bancos y hemos puesto mucho dinero en ello. Somos bancos, como decía antes, que nos equivocamos porque somos humanos, pero tratamos de hacer las cosas lo mejor posible. Así que se puede pensar: ¿por qué se tiene tanta manía a la banca? ¿Y por qué a toda la banca en general y no a unos bancos sí y a otros no? ¿Por qué nos meten a todos en el mismo saco?

Luego hablaba del negocio de la proliferación de las reclamaciones. Son negocios en los que se mezclan casos en los que efectivamente hay personas que merecen ser reparadas con otros en los que se estimula que esas personas se declaren, sin ningún tipo de escrúpulo, analfabetas e ignorantes. Y esto que debería ser excepcional —es verdad que antes comentaban ustedes que hay poca formación en el sector financiero y que esto es algo que hay que mejorar y lo trataré más adelante—, sin embargo, el nivel cultural en España creo que es bastante bueno. Independientemente de ese nivel cultural, en una serie de productos ahí están los comerciales del banco —que les aseguro que son gente preparada, desde luego los que trabajan en Bankinter sí lo son—, profesionales que lo único que quieren es el bien del cliente y hacer las cosas bien, que les explican también los productos. Como además todos estos asuntos pasan por notarios, estos dan fe pública de que el cliente ha entendido lo que estaba firmando. Sin embargo, como digo, ahora las reclamaciones se aúnan porque parece ser que nadie entiende nada de las cláusulas bancarias. En un negocio como este de las reclamaciones, que al final puede llegar a ser mucho más grande que el negocio del propio acto jurídico en sí, nos puede llevar a la famosa teoría de los cristales rotos, es decir, que es bueno que los chicos rompan los cristales porque al final es un buen negocio para el cristalero. Lo que quiero decir aquí —y esta es una reflexión que dejo en el aire— es que si lo llevamos al extremo nos lleva a que si el negocio de las reclamaciones es más rentable, ¿qué estímulos vamos a tener los bancos para vender productos o servicios que sabemos que nos van a reclamar? Es decir, ¿cómo vamos a dar hipotecas y sobre todo a qué precios? ¿Y quién va a ser el banco valiente que al final se dedique a ese loable y lícito negocio que es ayudar a las personas a cumplir un sueño como es poder comprarse una casa? ¿Cómo se les va a ayudar a financiarlo? Por eso digo que hay que tener mucho cuidado con todas estas reclamaciones y con hacer ver que los bancos hemos hecho las cosas mal. Les pongo un ejemplo que en Bankinter me dicen siempre que no ponga pero lo pongo porque es real. Tenemos demandas de préstamos hipotecarios de multidivisa de algunos notarios que han firmado con Bankinter préstamos hipotecarios, de inspectores de Hacienda, tenemos alguna de algún abogado del Estado, de directores financieros de empresas. Lo digo porque este es el tipo de cliente del banco. ¿Cómo es posible que esta gente declare que no entiende nada y que no sabía lo que estaba firmando? Por tanto, esta es la reflexión que quería dejar.

Respecto a las preferentes —por lo que me han preguntado algunas de sus señorías, en concreto el señor Vendrell, de Podemos— es necesario clarificar que nosotros apenas hemos tenido reclamaciones en materia de preferentes emitidas por Bankinter, probablemente porque mientras existían y dada nuestra situación económica —que era buena— no generaron importantes pérdidas para clientes. En este momento únicamente tenemos un procedimiento abierto y los tribunales han avalado que Bankinter proporcionó a los clientes la información adecuada y, dado el número bajo de reclamaciones que analizamos de forma detallada, hemos llegado a acuerdos normalmente con todos ellos. O sea que el tema de las preferentes no ha sido ningún conflicto para Bankinter.

Me han preguntado también diversas señorías sobre la concentración bancaria. Entiendo que esta pregunta aparece, entre otras cosas, porque es verdad que puede haber un cierto miedo a que esa consolidación de los bancos —como alguna señoría ha dicho aquí— acabe siendo un oligopolio que acabe con todo atisbo de competencia. El número de bancos de cierta relevancia que quedamos en España es verdad que es bajo y esto puede dar origen a esa suspicacia. Sin embargo, les puedo asegurar que quienes cada día luchamos contra unos márgenes cada vez más exigüos, contra unas cargas regulatorias, como decía antes, cada vez más numerosas y cuantiosas y sobre todo contra una feroz competencia por cada cliente y por cada operación, nos suena a ficción que parezca que la competencia pueda disminuir o diluirse. Sobre todo, creo que no hay un número ideal de bancos determinado, opino que esto no es cuestión de que el sistema financiero ideal sea el que tenga un número concreto equis de entidades; creo que el sistema financiero supuestamente ideal será aquel que muestre un mayor grado de competitividad con el fin de que los ciudadanos puedan beneficiarse de ella, y creo que en este momento

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 20

tenemos un sistema financiero que funciona porque permite que los clientes puedan elegir entre ofertas muy competitivas en cualquier tipo de necesidades financieras, desde las más básicas, como los créditos o depósitos, hasta aquellas más complejas. Dicho lo cual, ¿se podrá producir alguna concentración más? Posiblemente, algún fleco creo que queda. Lo que pasa es que la asignatura pendiente que tenemos en este momento en el sector financiero es empezar a ver el conjunto de bancos europeos como un todo, porque lo que sucede es que las barreras nacionales todavía funcionan y ello hace que todavía estemos lejos de hablar de fusiones transfronterizas, al menos en la zona euro. Esto es lo que hay, si tenemos una unión bancaria, si estamos cada vez avanzando más en ser una Europa unida, lo lógico es que cada vez más bancos operen en España y que nosotros podamos operar en distintos países de esta unión. Cuando estas barreras —que en este momento son más artificiales que otra cosa— desaparezcan, creo que en ese momento habrá muchas más concentraciones, pero todavía falta tiempo. Con la perspectiva doméstica, en este momento no veo mucho recorrido a una mayor concentración del sector.

Había otra pregunta que me hacían sobre la banca pública. Nosotros ya disponemos de la banca pública, tenemos el Instituto de Crédito Oficial y, a día de hoy, también tenemos alguna institución en la que la participación del Estado es predominante y, aunque hay intención de privatizarla, es más pública que privada. Volver a abogar por una banca pública que sea la protagonista del sector financiero es retrotraernos a un pasado ya superado donde la nacionalización de la banca era uno de los grandes lemas de regímenes afortunadamente ya caducos. Yo he trabajado en la banca pública y la verdad es que trabajé muy a gusto en mis primeros años en el Banco Exterior de España, pero, sinceramente, cuando luego lo comparo con lo que he hecho en el banco creo que eran otros tiempos y ni el mundo ni la Unión Europea van por esos derroteros. Hay otro aspecto por el que no me han preguntado pero al que me gustaría referirme porque me preocupa, me refiero al de las instituciones públicas, que a veces nacen y parece que no mueren nunca. El mundo de las instituciones oficiales está muy nutrido de organismos que nacieron para un fin determinado y cuando esa finalidad dejó de existir se encontró la forma de que siguieran existiendo literalmente durante años y años. No les voy a llenar de ejemplos, solamente voy a poner uno: la institución que nació para gestionar los pagos exigidos a la Alemania perdedora de la Primera Guerra Mundial sigue a día de hoy existiendo incluso con un nombre que recuerda su cometido inicial, que era el Banco Internacional de Pagos ubicado en Basilea y que hoy actúa como banco de bancos centrales. Mi opinión es que no hace falta una banca pública en un país con vocación occidental como España y, si al final existiese, pediría que tuviera una fecha de caducidad, a sabiendas de que jamás nos vamos a desprender de esta institución.

He sido un poco no sé si agresiva —lo soy desde hace tiempo— con el tema del exceso de regulación. También había preguntas relacionadas con ello. Como se pueden imaginar, soy absoluta defensora de los mecanismos de control porque no podría ser de otra manera. Al final, al igual que en el desarrollo de mis responsabilidades diarias tengo que disponer de elementos de control, no entendería que en el sistema financiero no hubiera ese contrapeso, esos sistemas de control avanzados, porque son muchas —ya lo hemos vivido— las consecuencias negativas que se pueden acarrear. Pero creo que hay una fina línea gris que delimita el uso del abuso, el uso del exceso, porque en ese caso se cruza la barrera entre una situación de control y una situación de parálisis. Una regulación y unos sistemas de control razonables son siempre positivos y bienvenidos, porque no podríamos convivir, como digo, de otra manera, pero si nos pasamos de esa línea difusa el abuso de control termina en parálisis, que es la forma más sencilla de no equivocarse. Es decir, muerto el perro acabó la rabia. Quien impide toda la decisión está seguro de que así evitará errores, pero al mismo tiempo hará inviable la existencia de aciertos. Por ello, yo pediría dos cosas al ingente número de entidades reguladoras que publican nuevas normas y regulaciones que nos afectan y que van desde la protección de datos a los temas de prudencia en la actividad crediticia o aseguradora, a los temas de conducta con quienes nos relacionamos y a las múltiples normas originadas localmente en comunidades autónomas o ayuntamientos. La primera es que estuvieran atentos a esa frontera invisible que se traspasa cuando pasamos de promover el control a promover la parálisis y que esa no la pasemos nunca. La segunda es lo que también se ha hablado aquí de revisar periódicamente toda la regulación emitida, porque no toda ella es infalible —nadie es infalible— ni está necesariamente vigente. Se presupone que toda regulación es acertada, pero no necesariamente es así, y debería estar en continua revisión, contrastándola con la experiencia adquirida y con las exigencias de cada momento y cada situación. Yo les voy a dar un dato: en Bankinter más del 50% de todos los nuevos proyectos están destinados a cumplir con las nuevas regulaciones que entran en vigor cada día. Es decir, en nuestra área de tecnología e informática el 50% del presupuesto es solamente para cumplir con la regulación. Esto

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 21

significa que se postergan decisiones importantes de negocio, de mejorar el poder relacionarnos con los clientes, de invertir en ese mundo que nos está afectando tanto como es la digitalización, etcétera, porque al final lo que se destina a una cosa no se destina a otra y los presupuestos, como ustedes saben también muy bien, son finitos. Esto también quería comentarlo.

Aunque sea de manera desordenada, también se ha preguntado aquí por algunos diputados sobre la educación financiera, y en esto estoy absolutamente a favor. Igual que decía que no todos los clientes ni ciudadanos españoles son analfabetos —les tengo en mucha mayor valoración a todos ellos—, está claro que sin duda alguna uno de los retos que tiene el sector es el de recuperar la reputación. Aquí tenemos que trabajar muchísimo para acercar el conocimiento financiero a los ciudadanos como una de las medidas para mejorar esa reputación. Por ello, yo creo que son muy positivos todos los programas formativos que se llevan a cabo desde la patronal bancaria, desde la AEB, y también desde algunas entidades —el banco que yo dirijo es una de ellas—, y que tienen que ver tanto con la educación financiera de las personas, especialmente las personas jóvenes —estamos yendo a las universidades, estamos tratando de que entiendan ese lenguaje financiero desde el primer momento—, como con cursos formativos en centros educativos. Los bancos tenemos que hacer, sin duda alguna, un esfuerzo importante para utilizar un lenguaje mucho más asequible, mucho más comprensible y mucho más cercano. En este tema creo que hay un recorrido importante y en Bankinter estamos comprometidos en hacerlo así.

Me preguntaban también mi opinión sobre la Unión Europea, cómo estamos, y sobre la unión bancaria. Yo creo que dentro de lo que es la Unión Europea está claro que el *brexít* representa un reto impresionante. Tengo que decirles que hasta hace unas semanas he sido consejera independiente de una entidad británica que cotizaba en la bolsa londinense y yo he podido vivir en primera persona el entusiasmo que en un primer momento —curiosamente, incluso la famosa gente de la City— tenían a favor del *brexít* y cómo luego se ha ido convirtiendo todo ello en una desilusión total cuando han visto que muchas de las cosas que les habían contado no eran ciertas y que se vive mejor dentro de la Unión Europea que fuera. Esa es mi experiencia personal. Por tanto, yo creo que esto del *brexít* es un reto impresionante. También es cierto que esto puede tener un inesperado efecto benéfico de forzar la cohesión y la consolidación interna de los principios irrenunciables de la AEB, de sus tres pilares clave que son: la libre circulación de bienes y servicios, de capitales y de personas. Además, como resultado indirecto de ello, más allá de las relaciones económicas, la integración en los frentes social y político va a ser más rápida y más profunda y puede permitir avances mayores en determinados aspectos de la Unión Europea. Yo creo que la Unión Europea es un espacio social, cultural y económico privilegiado, del que España no solo debe formar parte, sino que debemos aspirar a liderar su desarrollo y su fortalecimiento, y espero que el Gobierno actual lo haga. Los retos actuales de la Unión Europea deben ser aprovechados para un reforzamiento interno, de manera que los ajustes que se realicen se gestionen como oportunidades para adaptarse mejor a la realidad del siglo XXI. Esto es una opinión particular, pero yo he sido siempre una firme defensora de todo lo que significa unión en Europa. Estaba plenamente convencida de que la integración de España en Europa era algo que necesitábamos, y eso ha sido así y ha ayudado a transformar España. Estuve totalmente a favor de la moneda única y sigo estándolo, pese a las deficiencias que haya podido suponer su puesta en marcha y las debilidades que hemos podido vivir en estos tiempos atrás. Creo que la fuerza que tiene la unidad con mayúscula claramente hace que todo proceso que vaya en esta dirección yo lo vea positivo para la sociedad en su conjunto y lo apoyo plenamente. El día que en Europa se decida que se hable una sola lengua yo también estaré a favor, incluso aunque la desconozca y tenga que hacer un esfuerzo, porque me parece que, aunque sea incómodo, molesto y difícil, las ventajas que tiene para las siguientes generaciones son de tal magnitud, que no pueden ni deben ser frenadas por egoísmos particulares. Como digo, soy una auténtica defensora de la Unión Europea, y eso es algo que quería decir aquí.

En cuanto a la unión bancaria, en la medida en que los ciudadanos actúen progresivamente más como europeos y menos como nacionales de su Estado miembro de origen, los bienes y servicios que demandan deberán estar sometidos a la legislación y estándares comunes. Esto afecta desde las garantías ofrecidas para los aparatos electrónicos hasta el ámbito de cobertura de las pólizas de seguro, por ejemplo. Es en este ámbito de homogeneización en el que cobra vigencia la Unión Europea por la supervisión común que representa el MUS, el Mecanismo Único de Supervisión, para armonizar los criterios y las normas, una resolución común de entidades cuando sea necesario que sea rápida e imparcial y, finalmente, una red de seguridad y garantías para los ciudadanos europeos que proporcione certidumbre, estabilidad y confianza al sistema financiero de forma homogénea en toda la Unión Europea, independientemente de las capacidades financieras individuales de cada Estado miembro. Al igual que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 22

decía que soy una enorme partidaria y una entusiasta defensora de la Unión Europea, también lo he sido siempre de la unión bancaria, porque creo —sigo diciendo lo mismo— que la unión hace siempre la fuerza. La unión bancaria contribuye a construir una sociedad de ciudadanos europeos con idénticos derechos y garantías en el ámbito financiero, y eso siempre es positivo.

Pasando ya a otro capítulo, que es el de la evolución de los tipos de interés y cómo puede afectar al negocio de los bancos, que creo que lo preguntaba el señor Palacín, del PSOE, parece probable que el Banco Central Europeo —esto ya se está diciendo por todos lados— va a ir retirando las inyecciones de liquidez a lo largo de este año y a continuación va a adoptar alguna subida de tipos desde el cero actual, pero que en todo caso implique una subida testimonial. No parece que en este momento vaya a haber en el futuro inminente una subida de tipos, pero si este fuera el desenlace yo creo que el negocio bancario tardaría en verse beneficiado de ello porque las elevadas presiones competitivas han reducido los precios. Por tanto, habrá una mejora de los márgenes, pero más paulatina de lo que en un primer momento esperábamos las entidades.

Pasando ahora a los temas de la tecnología, una de las preguntas era sobre las nuevas herramientas, el *blockchain*, cómo va a afectar al funcionamiento y cómo nos va a afectar a los bancos. Sin duda alguna, el *blockchain* es una herramienta puntera y puede representar una oportunidad porque tiene muchísimas aplicaciones potenciales. Sin embargo, lo que sucede es que, por el momento, el uso que se le está dando es muy limitado y concreto, es para determinadas entidades y organismos públicos pero como para pruebas piloto y no ha sido adoptada a gran escala. Por tanto, tenemos que esperar a ver desarrollos masivos de esta tecnología. Como se pueden imaginar, en Bankinter exploramos todas las posibilidades que nos ofrecen las nuevas tecnologías y el *blockchain* no es una excepción. Estamos metidos de lleno en un proyecto que se llama Alastria, en el que también participan otras entidades financieras, en el que vemos la evolución del *blockchain* y analizamos en qué procesos bancarios podemos empezar a utilizarlo. También tenemos la intención de participar en otros grupos de trabajo sectoriales que se presenten sobre esta tecnología que, sin duda alguna, nos va a abrir grandes oportunidades.

En relación con las *fintech*, estas nuevas empresas ofrecen servicios financieros partiendo de cero porque hacen un uso intensivo de las posibilidades que nos ofrecen las nuevas tecnologías pero no tienen ningún lastre del pasado y representan para los bancos, como siempre, un riesgo y, al mismo tiempo, una oportunidad. ¿Por qué son un riesgo las *fintech*? Por eso, porque parten de esas ventajas que he mencionado, sin condicionante alguno, fruto de cómo se hacían las cosas en el pasado, es decir, no tienen tecnologías obsoletas y parten con todas las ventajas y ningún inconveniente. ¿Constituye una oportunidad? Sin duda alguna, porque, al final, nos están abriendo nuevos caminos y nuevas formas de operar y esto, primero, lo podemos imitar, lo podemos comprar, es decir, nos abren una oportunidad importante. Lo que pasa es que las *fintech* —esto ya lo he mencionado en la intervención que he tenido anteriormente— tienen que estar sometidas a la misma regulación que tenemos los bancos. Es cierto que algunas de las *fintech* solamente se refieren a productos de activos, así que no tiene sentido que se les regule por la parte que no hacen. En función de los productos que ellos estén comercializando en este momento tienen que tener una regulación similar solamente acotada para ese tipo de productos. Por eso hay que tener en cuenta a quién protege la regulación, ¿protege a los que forman parte de esta nueva actividad de las *fintech* o protege a todos los que operan en el mundo financiero? Como yo creo que la regulación debe proteger a todos, debería regularse de igual manera. Por tanto, un marco regulatorio claro para estas entidades es fundamental en todos los aspectos.

Lo que está claro es que la tecnología y la transformación que estamos viviendo es una transformación que empezó hace ya cincuenta años, pero la velocidad que ha adquirido en estos últimos hace que los cambios sean mucho más profundos y acelerados. Lo que está cambiando sobre todo —y esto lo estamos viviendo en Bankinter— es el comportamiento de nuestros clientes, que son clientes cuyos hábitos de compra son más esporádicos, son clientes que están más y mejor informados, son clientes menos fieles, son más móviles, quieren interactuar por varios canales, son más propensos a comparar, a ser influenciados por la comunidad y lo que buscan son experiencias personalizadas. Por tanto, el precio del producto ya no es suficiente para diferenciarse sino que valoran, sobre todo, las experiencias. Por lo tanto, si la banca —y esto tiene que ver con el futuro— quiere mantenerse relevante para este tipo de clientes —que en este momento son clientes jóvenes y no tan jóvenes pero es que los jóvenes crecen— lo que tenemos que hacer es fidelizarlos. Uno de los retos que en este momento tiene la banca es cómo fidelizar a todos esos clientes jóvenes. Esto se hace con una palabra muy manida actualmente y que utilizamos todos pero que no deja de ser una realidad, que es con una experiencia de cliente única y personalizada.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 23

Si no somos capaces de hacer eso, otros tomarán el liderazgo en la relación con el cliente y los bancos, al final, quedaremos relegados a ser unos proveedores mayoristas de servicios regulados, con la consiguiente merma de márgenes.

Por otro lado, la mayoría de los consumidores —y esto también es muy positivo siempre y cuando tenga sus propios controles— antes eran enormemente pasivos a la hora de adquirir un producto o un servicio pero ahora el consumidor cada vez adopta un papel mucho más activo, comenta y critica todo aprovechando la multitud de plataformas disponibles en Internet y consulta lo que otros consumidores han comentado del producto. De nuevo volvemos a la reputación de la marca, que es fundamental a la hora de que una persona decida trabajar con un banco o con otro.

En cuanto al futuro del empleo en la banca con todos estos cambios tecnológicos que estoy comentando, la digitalización supone un cambio significativo en la forma de hacer banca y nosotros aspiramos firmemente a distinguirnos marcando un nuevo modelo en el sector. Las necesidades del cliente medio actual no se parecen en nada a las de hace diez años, entre otras cosas, el cliente financiero, como he dicho, demanda este tipo de experiencia y un tipo de interacción diferente. Por lo tanto, la banca va a necesitar un tipo de empleado con formaciones diferentes. Los comerciales siempre van a ser necesarios porque hay una parte que no se puede obviar y es el asesoramiento, que forma parte implícita de la función que hace la banca. Sin embargo, la banca necesita de otros perfiles mucho más cualificados en el mundo del *big data*, necesitamos muchos más ingenieros y físicos, muchos más psicólogos, sociólogos, etcétera; es decir, profesiones que no se daban tanto en otro tiempo. ¿Qué profesiones van a ser menos útiles en el mundo de la banca? Creo que todos los puestos administrativos porque, primero, la tecnología va a hacer que cada vez estos puestos sean menos necesarios y, segundo, porque son puestos de trabajo que se pueden subcontratar. Esto nos obliga a una redefinición de los perfiles bancarios, que es lo que en este momento estamos trabajando todas las entidades. Al mismo tiempo, esto va a impactar en la forma de trabajo, es decir, las estructuras y los organigramas que teníamos en la banca han dejado de ser válidos porque en este momento se trabaja muchísimo más por proyectos y no con una organización de arriba abajo, es decir, con unas tecnologías que hacen que tu trabajes en un proyecto determinado pero te puedes mezclar con otros proyectos, estando todos los empleados mucho más mezclados. La forma de trabajo es otra de las grandes líneas que van a cambiar. Nos tenemos que adaptar a todos estos cambios. Creo que sobre la parte de la banca digital ya he contestado más o menos a las preguntas que me han formulado.

En cuanto al resto de preguntas que me han hecho, hay una que tenía que ver con la exclusión financiera. En primer lugar, quiero decir que no quiero quitarle importancia al hecho de que haya ciudadanos que busquen acceso directo presencial en alguna oficina bancaria si se trata de un servicio con el que contaban y demandan. Ya saben ustedes que Bankinter tiene una red de oficinas predominantemente urbana. No hemos variado la política de apertura de oficinas. A lo mejor se cerró una oficina concreta en Palencia pero le puedo asegurar que seguro que se abrió otra en otra calle. Realmente el número de oficinas que mantenemos ha sido absolutamente estable y creo que tenemos alguna más. Se cierran en sitios donde son menos relevantes y en alguna calle peor en la que teníamos alguna, aprovechando que se han quedado vacíos muchos locales, mejoramos nuestra ubicación y así tenemos oficinas más grandes que las que teníamos. Además, las oficinas del banco eran, en general, oficinas de pocos empleados. Por tanto, esa política no la hemos variado. Nuestra estrategia ha sido siempre ofrecer un mejor servicio. Hay que recordar la composición de la cartera de clientes —algo que ya he mencionado antes—, y es que el 91% de nuestros clientes son digitales y, de este 91%, el 33% son absolutamente digitales, es decir, no van en ningún momento a una oficina; el resto, algo menos del 60%, lo que hacen es utilizar Internet, el móvil, el ordenador, el Ipad o van a la oficina, indistintamente.

Es importante destacar que una de las ventajas que ha traído la digitalización, ya no hablando solamente del banco que es verdad que estamos más avanzados, es llevar los servicios que ofrecemos los bancos a cualquier punto y en cualquier momento gracias al móvil. Este es un valor que cada vez se aprecia más. Quiero hacer dos apuntes. En primer lugar, el Banco Mundial —no yo— cifra la inclusión financiera en España en el 98%, una de las mayores de Europa, y el 92% de la población española se dice que vive en municipios con oficinas bancarias. Por tanto, este puede ser un problema pero un problema menor. Veo alguna cara de extrañeza. Si el dato no es correcto, agradecería que me lo dijeran en algún momento porque este es el dato que manejamos.

Me han preguntado también sobre la red agencial del banco. Es verdad que el banco tiene una red de oficinas pequeña, hay 364 oficinas en este momento, más cerca de 40 centros de privada y algo más

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 24

de 40 para banca de empresas, pero lo que sí tenemos desde hace muchos años es una red de agentes que ya tiene más de veintisiete años de existencia. Esta red de agentes es de reconocido prestigio y solvencia profesional y muy honorables. Están sometidos al código de ética y a unas estrictas normativas internas, unas normativas internas mucho más exhaustivas que las que tienen nuestros empleados, precisamente porque somos conscientes de que el control que podemos ejercer sobre personas que no son empleados de plantilla de la entidad es menor y, por tanto, el control que aplicamos a esta red es mayor para asegurarnos de que respetan los valores de la entidad. En general, salvo algunas incidencias que efectivamente hemos tenido y que eran inevitables como también se tienen con algunos empleados de banca, creo que siempre se ha caracterizado por un estricto cumplimiento de la normativa aplicable. Con eso lo que conseguimos también es que Bankinter pueda tener proximidad a través de su red agencial, que en este momento son aproximadamente 500 agentes —hablo en términos generales— y los tenemos distribuidos en sitios a los que no llegamos con oficinas bancarias y nos permiten acceder a muchos otros lugares. Realmente el negocio de la red agencial está siendo muy exitoso, para nosotros es estratégico: no en vano fuimos los primeros que lo pusimos en marcha en el año 1994. Nos sentimos muy orgullosos de ella y nuestra intención es seguir creciendo a través de esta red donde compartimos costes.

Me hablaban también de las cuentas básicas. Es cierto que el Gobierno anterior publicó en noviembre un real-decreto que convirtió disponer de una cuenta bancaria en un derecho en España. A mí esto me parece muy bien. Quedó pendiente de establecer el precio máximo de ese servicio y parece que el actual Gobierno lo va a fijar ahora en 3 euros al mes o 36 euros al año, que es lo que ha salido. Y quisiera constatar que la norma europea tiene como objetivo aumentar el acceso a los servicios financieros en países con un porcentaje elevado de personas sin él y, como comentaba antes, eso es algo que en España no sucede porque el nivel de bancarización que hay en España, a pesar de que se están cerrando oficinas, yo creo que es muy algo y de hecho esta ha sido una de las grandes barreras por las cuales los bancos extranjeros han tenido poco éxito, y es que la bancarización en España ha sido enorme porque teníamos oficinas en cada pueblo y en cada lugar, por lo tanto, la mayoría de los habitantes ya disponen desde hace algún tiempo de una cuenta bancaria y yo creo que en número superior al de otros países de Europa. Pero me parece bien que las entidades tengan en su portafolio de productos una cuenta de estas características para aquellas personas que necesiten unos servicios bancarios básicos. Sin embargo sí creo que no deberíamos generar distorsiones en la trasposición de la normativa a España en el sentido de que no se rompa el principio de que los servicios financieros sean fijados por el Estado, sino que se tendrían que fijar en un entorno de libre competencia, es decir por las propias entidades de crédito.

La subida de impuestos ha salido de manera tangencial. Esto está cambiando prácticamente todos los días y lo que yo leía y oía esta mañana, al igual que algunos de ustedes, era que se iba a poner un impuesto a la banca pero en la línea de la tasa Tobin o gravando las transacciones financieras. No es la primera vez que yo hago esta declaración: soy una entusiasta de que el Estado recaude más; y de verdad que no lo digo sarcásticamente. Lo comenté también en la última presentación de resultados, donde ya estaba en vigor esta polémica de si subir los impuestos a la banca o no. Pero creo que la única forma de recaudar más de manera sostenible es si los ciudadanos y las empresas ganan más y no subiendo las tasas impositivas o inventando nuevos impuestos. Porque todos los ingresos fiscales que no se consiguen porque la sociedad en su conjunto es capaz de generar más riqueza y más prosperidad al final tienen un recorrido muy corto, a lo mejor se recauda más el primer año o el segundo, pero lo que se consigue en el medio plazo al final es ahuyentar a los inversores y ahuyentar a los generadores de riqueza y, consecuentemente, recaudar menos y empobrecer a la sociedad. Es decir, el primer año se recauda más, el segundo a lo mejor también, pero a partir de ahí les aseguro que se acaba empobreciendo a todos. Yo siempre hago la misma analogía y es que si subo el doble los precios del banco porque quiero que el banco gane más dinero, al final no me puedo quejar si lo que consigo es que los clientes se vayan a otro sitio y yo me quede ganando en el medio plazo mucho menos de lo que ganaba al principio. Ustedes me pueden argumentar que una empresa tiene competencia y un Estado no. Sin embargo, mientras tengamos libre circulación de capitales, lo que tenemos que recordar es que al final quienes invierten en empresas españolas son españoles y no españoles y los españoles podemos invertir en empresas españolas y no españolas. Es decir, la inversión va a ir allí donde haya más seguridad jurídica y mejores retornos. Al final el Estado sí tiene también y vive en un entorno competitivo. Por tanto, creo que gastamos más pero no porque sí, sino que se suben los impuestos porque estamos en este momento con una sociedad más

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 25

próspera y que es capaz de generar más riqueza, y cuando sentemos las bases para que la actividad económica vaya a más y vaya mejor, entonces se podría recaudar mucho más sin necesidad de subir los impuestos.

Concretamente y en relación con el impuesto sobre las transacciones financieras, los efectos que podría tener —y lo vemos, desde luego, en Bankinter— al final es fundamentalmente una pérdida de competitividad frente a otros mercados al incrementarse los costes transaccionales. Esto es especialmente importante ante un panorama de este futuro *brexit* donde la City londinense podría absorber una parte del negocio bursátil en detrimento de los intermediarios financieros nacionales. Como consecuencia de ello, al final, se incrementaría el coste de capacidad y la capacidad también de financiación de las empresas españolas y se reduciría la rentabilidad financiera del ahorro nacional.

Otra cosa que quería decir en relación con los impuestos es que siempre que se habla de los impuestos a la banca parece que nos referimos al impuesto sobre sociedades, parece que se limita a ese impuesto. Sin embargo, hay otros muchos en los que la actividad bancaria contribuye de forma directa o indirecta y quiero recordarlo aquí ante sus señorías. Tenemos desde el IVA soportado por el sector financiero en sus adquisiciones de bienes y servicios que no podemos repercutir, al impuesto devengado por el empleo que creamos en forma de IRPF, más las tasas de todo tipo que se pagan a nivel municipal, la contribución que hacemos al Fondo de Garantía de Depósitos para salvaguardar los ahorros depositados en los bancos y recientemente también el Fondo Único de Resolución. Por cierto, me han solicitado que dijera las cifras concretas de todas estas cargas regulatorias y, como no me ha dado tiempo porque hemos estado poniendo orden en las preguntas y respuestas, las cifras concretas se las envío a la presidenta para que ustedes las tengan, por ejemplo, el incremento de cargas regulatorias, el incremento de tasas e impuestos que pagamos en Bankinter en los últimos años. Por lo tanto, no nos podemos limitar solamente al impuesto sobre sociedades, sino que nos tenemos que referir al resto de cargas y tasas impositivas. También se nos ve como un todo homogéneo a todos los bancos, pero no es así. Nosotros no hemos hecho uso del diferimiento de activos fiscales, nosotros pagamos el 30% en el impuesto sobre la banca, y en la parte de línea directa asegurada, el 25%, o sea que al final el impuesto es el 27% y lo hemos pagado religiosamente desde siempre. Creo que aquí hay que diferenciar y tratar a todos los bancos por igual es algo que lógicamente en Bankinter nos parece injusto. Hay bancos que se han podido aprovechar del tema de los DTA pero hay otros bancos que no y los bancos que no lo hemos hecho, que hemos hecho las cosas bien y que hemos hecho siempre nuestros deberes, al final nos tenemos que ver perjudicados por aquellos otros que han actuado de manera diferente.

Terminando ya con la parte de impuestos —tampoco les voy a aburrir más—, había una pregunta —creo que del señor Capdevila— sobre el tema del fomento de las socimi y sobre las socimi que teníamos. Al final el régimen fiscal de las socimi plantea un mero supuesto de diferimiento impositivo dado que al final los socios tributan por las rentas generadas por la actividad al ser obligatorio el reparto de dividendos; además, no hace sino replicar en nuestra legislación el modelo que ya existe en otros muchos países de nuestro entorno y que ha favorecido en dichos países la flexibilización del mercado inmobiliario. Por otro lado, las socimi que hemos comercializado en Bankinter hasta el momento no se han dirigido al mercado residencial, por lo que lógicamente tampoco hemos podido influir o incidir en el precio de viviendas porque lo que hemos hecho ha sido en hoteles y en otro tipo de inmuebles como son centros comerciales. Tenemos dos socimi, una que invierte en centros comerciales en alianza con un socio portugués que se llama Sonae, y tenemos esta otra socimi que invierte en hoteles.

Hay una pregunta del señor Paniagua sobre el tema de la potencial adquisición de EVO. Hoy aquí me ha hecho muchas preguntas relacionadas con EVO, por qué en el banco que hasta ahora ha crecido de manera orgánica nos estamos planteando crecer. Yo en este momento no puedo hablar de ello. Lanzamos un hecho relevante donde dijimos que estábamos analizando la operación de una parte de los negocios de EVO, no de la totalidad de los mismos. De momento no hay nada decidido al respecto y en este momento no puedo avanzar más en esta sala sobre cómo lo estamos viendo y si al final va a haber una adquisición o no la va a haber. Si esto se cierra en su momento, estaría encantada de contarles las razones que nos han llevado a comprarlo, pero como se hará público, si esto es así, también las podrán conocer. Y si esta operación no llega a buen puerto, todo quedará en nada.

En cuanto a preguntas sueltas, una de ellas era sobre la retribución de los empleados de banca. No soy quién para hablar de los sueldos que se pagan en otros bancos, sí puedo hablar de lo que se paga en Bankinter y de cómo lo pagamos. En Bankinter, desde siempre, hay una parte que es un sueldo fijo; otra parte que es un bonus, que tenemos todos los empleados del banco —da igual el trabajo que hagas y las

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 26

funciones que desempeñes—, desde los administrativos hasta el consejero delegado, que es un variable que es anual y que se establece para toda la red comercial en virtud de los objetivos comerciales del año, y luego hay otro bonus, que es un bonus plurianual en el que estamos integradas las personas de mayor responsabilidad del banco. En este bonus hay una parte fija, me parece que es el 40%, hay otra parte se paga en acciones y hay una parte que se paga diferida en los siguientes cinco años. Por tanto, es verdad que este bonus plurianual no es para toda la empresa, sí para una parte de los empleados y, como digo, se difiere.

Como saben, también tenemos una normativa muy estricta en materia de retribución establecida por el Banco de España y el Banco Central Europeo. Por tanto, está el colectivo identificado y también están los empleados con responsabilidades mayores. Sinceramente, me encuentro muy cómoda en lo que respecta a la retribución de los empleados de Bankinter. Este es un tema que siempre me ha gustado muchísimo; no voy a decir que soy experta en materia de recursos humanos, pero me he dedicado a ello mucho tiempo. Empecé en una empresa como era Línea Directa, donde había cero empleados, y la dejé con dos mil; una empresa en la que, además, la mayor parte de los empleados son operadores telefónicos—este es un mundo muy difícil, muy duro— y donde también los incentivos eran muy relevantes. Por tanto, aprendí muchísimo y algunas de esas políticas las trasplantamos cuando llegué a Bankinter. Si ustedes preguntan a los empleados de Bankinter, casi todos les van a decir que no están bien pagados, pero es que creo que muy poca gente en España que piense que está bien pagada. La realidad es que creo que pagamos adecuadamente, que intentamos ser justos, y luego elaboramos todos los años un informe que nos hace Willis Towers Watson, que es una consultora con presencia mundial, sobre competitividad retributiva, donde se compara Bankinter con entidades financieras españolas y europeas. De este estudio se desprende que los empleados tienen una retribución que está en la media del sector, y en lo que es el mundo de los consejeros y de la alta dirección estamos sensiblemente por debajo de la media del sector. Por tanto, creo que estamos haciendo las cosas relativamente bien.

Me han hablado un momento de la mujer. Este es uno de mis temas favoritos, por lo que me van a dejar que diga algo, porque de eso sí que sé. Hoy aquí me han acompañado varias personas, como decía la presidenta de la Comisión, y son mujeres. No lo he hecho adrede. En Bankinter el 30% del consejo de administración somos mujeres; si contamos a la secretaria del consejo de administración—que no es consejera, pero que asiste a los consejos y está en la junta general—, sería un 36%. Por otro lado, el 50% de la alta dirección es mujer, y en mi comité de dirección el 50% son mujeres, y el 51% de la plantilla también somos mujeres. Esto es algo de lo que me siento no orgullosa porque realmente no hemos utilizado cuotas ni hemos hecho absolutamente nada diferente, más que simplemente que en el banco la cultura de Bankinter siempre ha sido la igualdad en todos los sentidos. Pero esto no es una cosa que yo haya traído a Bankinter ni muchísimo menos; creo que los anteriores consejeros delegados lo tenían igualmente claro. De hecho, cuando yo trabajaba en el banco—estoy hablando del año 1992 o 1993— se creó un gran proyecto, el proyecto Nicolás, que estudiaba la diferencia que existía entonces entre la retribución de los hombres y las mujeres y por qué había tan pocas mujeres en las reuniones más importantes que hacía el banco al año, etcétera. Todo esto era en el año 1992 y 1993; por tanto, es un problema que tenemos superado en el banco. Dicho esto, soy consciente de que Bankinter es un caso aislado y de que, desde luego, todavía queda muchísima tarea por delante porque en el camino hacia la igualdad falta mucho por recorrer. Lo que pasa es que también soy optimista porque creo que se ha avanzado muchísimo en los últimos tiempos y además se ha avanzado porque creo que la sociedad está cambiando. La sociedad entiende que las mujeres representamos más del 50% del mercado laboral y que cualquier empresa que quiera prescindir de ese 50% comete un error estratégico, al igual que hay algo que yo siempre digo, que es que cualquier empresa que tenga capacidad de liderazgo tiene que tener integrada en su plantilla a personas de las distintas nacionalidades que existen en el país porque es la única manera de conocer bien las sensibilidades que tenemos en un país como España. Nosotros en Bankinter tenemos personas de veintisiete nacionalidades distintas y es algo de lo que estamos muy orgullosos. Creo que vamos por el buen camino, considero que nos hicieron un enorme favor las mujeres que consiguieron que la igualdad en la formación fuera un hecho porque creo que, una vez conseguido esto, el resto ya es cuestión de tiempo. Ahora lo que tiene que hacer la sociedad, en mi modesta opinión, es conseguir que haya una distribución equitativa de las labores domésticas y de la responsabilidad educativa de los hijos. El día que lo consigamos creo que la igualdad estará ahí y desde luego lo podremos conseguir sin necesidad de cuotas ni de imponer medidas.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 27

Dejo para el final una pregunta que han hecho prácticamente todos: el secreto de Bankinter para no haber sufrido la crisis que ha experimentado el sector financiero en los últimos años. Creo que una de las razones ha tenido que ver con la independencia de Bankinter, es decir, nosotros no hemos participado en el baile de fusiones, no hemos participado en toda la reestructuración que ha habido en el sector. No hemos comprado ninguna entidad, no hemos sido absorbidos por ninguna otra; nos hemos mantenido independientes siguiendo nuestras líneas de negocio, siguiendo nuestro propio recorrido. Y creo que eso supone una enorme ventaja porque no hemos perdido nuestra esencia y nuestra cultura. Creo que hay problema cuando uno fusiona dos entidades, que son los problemas culturales de los empleados, y no se tardan meses sino mucho tiempo en que al final haya una cultura única. En Bankinter creo que hay una cultura enormemente arraigada de una entidad que verdaderamente cree en ella, cree en su futuro, y eso nos ha permitido no estar ahí. Hay otras razones, desde luego. No las voy a enumerar en orden porque posiblemente esta que voy a nombrar a continuación ha sido algo que ha estado siempre en el carné de identidad de Bankinter, que ha sido la prudencia en la concesión de los riesgos. Las áreas de riesgos del banco están formadas por profesionales de primera, con muchísima experiencia, que llevan muchísimos años en la casa y que son enormemente rigurosos. Ellos son absolutamente autónomos e independientes, y de verdad es así, en las decisiones que toman. Aquí no vale ninguna llamada de nadie para poder influir en una posición o en otra. Ellos son dueños y soberanos de las comisiones de riesgos. Por tanto, hemos sido siempre muy prudentes en la concesión de los riesgos. Siempre se han tenido en cuenta los criterios profesionales, se conocen a fondo las empresas y hemos sido enormemente prudentes, esa es la palabra. Y cuando todo el sector estaba creciendo —yo no estaba en ese momento en Bankinter; por tanto, hablo por boca de otros— fue muy difícil mantenernos siendo estrictos, porque es verdad que parecíamos tontos porque todos los demás crecían. Pero se mantuvieron estrictos, y digo que se mantuvieron porque yo no tengo que ver con esa época. Eso ha hecho que Bankinter tuviera un balance enormemente saneado. Esa política de riesgos que existía entonces sigue existiendo hoy en día. Somos igual de escrupulosos, igual de rigurosos, y no la hemos variado absolutamente para nada. Además, hay una cosa que aprendí el día uno en Bankinter que es que uno puede conceder un riesgo en función de su tamaño. Es decir, nunca verán una posición de Bankinter superior a una serie de cantidades porque sabemos que el tamaño que tenemos nos permite poder controlar concesiones de préstamos o de créditos por una cantidad determinada. Todo lo que sea por encima de esa cantidad supone que nos estamos equivocando porque nosotros no somos grandes; además, nunca hemos jugado a ser grandes, hemos jugado a ser los más rentables, los más eficientes y, en fin, todas las cosas que ustedes decían antes.

Otra de las razones del éxito del banco, del éxito de no haber caído en la crisis, es que nosotros no crecimos antes de la crisis de manera ni aforada ni desafortada en plantilla ni en oficinas, sino que nos mantuvimos estables. Por tanto, durante todos estos años en los que muchas entidades han tenido que estar inmersas en cierre de oficinas y despidos de empleados, con el desgaste emocional que eso supone, en el banco no hemos tenido que pasar por ello. Eso nos ha permitido poder aprovecharnos, entre comillas, de esa situación para centrarnos en el negocio bancario, para crecer, para seguir apostando por captar más clientes. Claro, si uno entraba en una oficina de Bankinter, veía a empleados del banco que lo único que tenían como objetivo era cómo hacer los productos, los proyectos, etcétera, pero si entraba en la oficina de alguna otra entidad, lo que hablaban los directores era de cuánto tiempo iban a poder seguir ahí, de si les iban a fusionar, si iban a cerrar la oficina; es decir, el ambiente ha sido muy diferente, y yo creo que el no haber crecido y el haberse mantenido siempre en unos números muy estables también ha sido sin duda alguna un factor diferencial.

Por otro lado, sí que supimos ver desde el primer momento, apoyados en eso, que teníamos que diversificar nuestras vías de ingresos. Como saben, yo venía del mundo asegurador y la actividad de Línea Directa Aseguradora es una parte muy importante en los ingresos del banco, es la tercera línea de negocio del banco. Es decir, la principal línea de negocio del banco, con un 30%, es banca de empresas y tiene mucho que ver con el origen de banca industrial que tuvo Bankinter los primeros años. Después es banca comercial, y ahí estamos en todos los segmentos; banca privada, que nos ha ido muy bien en los últimos años; banca personal, que son los clientes por encima de 70000 euros de renta, y luego la banca de particulares. Como digo, la tercera línea de ingresos es Línea Directa Aseguradora, la cuarta es crédito al consumo y la quinta es Portugal. Por tanto, desde que yo llegué, en el año 2010, nos hemos dedicado a diversificar y a centrarnos en esas cinco grandes líneas de negocio, centrándonos más en aquellas basadas en comisiones y que tenían menos que ver con el margen de intereses, que es lo que más ha

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 28

sufrido. Yo creo que de ahí viene también que la cuenta de resultados del banco sea lo solvente que es hasta ahora; pero, como decía antes, en todo esto hay que empezar de nuevo, o sea que uno no se puede creer nunca nada, porque el mundo cambia a una gran velocidad y nosotros también.

Y la última característica que yo quisiera aquí dejar sentada es que el banco hizo una apuesta por la tecnología ya hace muchísimos años. Nosotros fuimos pioneros en banca electrónica, en su momento fuimos la primera banca telefónica del país, fuimos pioneros en Internet, y yo creo que todo esto nos ha dado muchísimos años de ventaja. Nosotros no podemos hacer las grandes inversiones que hacen los grandes porque tenemos un presupuesto muy limitado. Por cierto, como decía antes, el 50% dedicado a los proyectos regulatorios, pero lo que sí hacemos es sacarle chispas al otro porque lo que tenemos ya es una ventaja con respecto al sector, y es que nuestros clientes ya están mucho más habituados a los cambios; nuestros clientes y nuestros empleados, cuidado, porque muchas veces las resistencias las encontramos en los propios empleados, que tienen miedo de que sus puestos de trabajos desaparezcan, etcétera. Nosotros esa ventaja la tenemos por la apuesta que se hizo por la tecnología, que ya viene de muy antiguo en Bankinter. Por tanto, estas son quizás las características que, en mi opinión, a lo mejor han diferenciado a Bankinter del resto de la banca española.

En cuanto al futuro de la banca, yo creo que de una u otra manera esto ya ha salido. Me preguntan si va a ser la banca capaz de sobrevivir en los próximos años con todos los retos que tenemos y que ya he mencionado —hemos hablado aquí de la tecnología, etcétera—. Para mí la respuesta corta y al grano es que por supuesto que la banca va a sobrevivir, en los próximos cinco, en los próximos diez, cincuenta y cien años, lo que pasa es que no va a ser en absoluto idéntica a la banca que hay hoy en día, como hoy en día la banca no es nada parecida a la banca que existía hace cincuenta años; se va a transformar, pero mientras existan necesidades de financiación, la banca seguirá ahí. Habrá más empresas que acudan a los mercados de capitales, habrá más *crowdfunding*, etcétera. Todo esto son cosas que nos van a permitir incluso mejorar, pero, como digo, la banca existirá, seguro, con unas características diferenciales. Por otro lado, yo creo que en la banca, como en cualquier otro sector de cualquier empresa, también hay factores que no cambian y que hay que tenerlos: la atención a los empleados, la atención a los clientes y la eficiencia en los procesos. Si en todo esto la banca hace esfuerzo, que ya lo estamos haciendo, nos seguimos transformando como lo estamos haciendo, yo les diría que la banca tiene futuro para muchísimos años.

Con esto he terminado de responder a todas las preguntas. Muchas gracias, señora presidenta. Muchas gracias a todos ustedes, señorías, por la atención que me han dispensado. No sé si les he aclarado todas las dudas, espero que sí; algunas se han podido quedar sin contestar, pero de verdad les invito a que vengan un día al banco, a través de la presidenta o a través de la fórmula que ustedes quieran. No hay nada que yo desee más que el que ustedes salgan de aquí con una buena imagen o reputación del sector. Efectivamente, yo creo mucho en el sector en el que trabajo; si no, no trabajaría en este. Es verdad que nos hemos equivocado, pero creo que ya nos hemos fustigado muchísimo en los últimos años y que, como decía al final de mi intervención, la banca de hoy ha hecho unos esfuerzos enormes por reinventar el modelo, por ser mucho más disciplinados, por modernizarnos, y hoy en día tenemos una banca mucho más solvente y mucho más dinámica, y es muy importante que ustedes se lo crean y que ustedes lo trasladen. En esto da igual el partido político, da igual el color, la banca es importante para la sociedad española, para esa sociedad que ustedes defienden aquí. Por lo tanto, yo siempre les venderé lo mejor, lo cual no significa que no sea consciente de los errores, claro que lo soy, pero yo creo que hay que mirar siempre al futuro y ver qué tenemos que hacer para hacer las cosas mejor. Con ese mensaje me gustaría que se quedaran.

Muchas gracias y hasta la próxima.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señora Dancausa. Es una satisfacción que venga aquí una empresa en la que el 50% de su equipo de dirección son mujeres y el 51% de sus empleados son también mujeres. Por lo menos en ese aspecto que cunda el ejemplo en este país.

Vamos a suspender la sesión hasta las cuatro y media. Y quiero advertir a los portavoces de que el punto del orden del día que es a puerta cerrada, para ver temas de trabajo y de documentación —hay algún escrito—, lo haremos mañana después de la comparecencia del consejero delegado de la Caixa.

Se suspende la sesión hasta las cuatro y media.

Eran las doce y cincuenta minutos del mediodía.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 29

Se reanuda la sesión a las cuatro y treinta minutos de la tarde.

— **DEL SEÑOR GUARDIOLA ROMOJARO (CONSEJERO DELEGADO DEL BANCO SABADELL), PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON EL OBJETO DE LA COMISIÓN. (Número de expediente 219/001324).**

La señora **PRESIDENTA**: Reanudamos la sesión con la segunda comparecencia.

De acuerdo con lo dispuesto por la propia Comisión en la sesión del día 19 de junio de 2018, la comparecencia del señor Guardiola Romojaro seguirá el siguiente formato: intervención inicial del compareciente por un tiempo máximo de veinte minutos; a continuación se abre un turno de los portavoces de los grupos parlamentarios, de menor a mayor, de siete minutos cada uno, susceptible de ampliación a criterio de la Presidencia, y cierre con la contestación del compareciente.

Damos comienzo, pues, a la comparecencia del señor Guardiola Romojaro, a quien agradezco su disponibilidad. Al tratarse de una comparecencia sujeta a lo dispuesto en la Ley Orgánica 5/1984, se ha trasladado al compareciente la posibilidad de comparecer acompañado de las personas que designe para asistir. Asimismo, esta Presidencia manifiesta expresamente su voluntad de salvaguardar los derechos del compareciente reconocidos por el artículo 1.2 de la citada ley orgánica. Recuerdo, igualmente, la obligación contenida en el artículo 502.3 del Código Penal de no faltar a la verdad en su testimonio.

Señor Guardiola Romojaro, tiene la palabra para su exposición inicial.

El señor **GUARDIOLA ROMOJARO** (consejero delegado del Banco Sabadell): Señora presidenta, señorías, muchas gracias por darme la oportunidad de comparecer ante esta Comisión. Es para mí un honor estar hoy aquí. De hecho, es la primera vez que entro en el Congreso de los Diputados, así que siento hasta un punto de emoción.

Mi intención es compartir con ustedes mi visión sobre la crisis financiera, las lecciones aprendidas y los retos de futuro del sector financiero en España. Estoy seguro, señorías, de que han tenido ustedes la oportunidad de conocer, a través de diferentes intervenciones en esta Comisión, de boca de importantes y expertos actores de la crisis las causas y las consecuencias de la crisis financiera. Por tanto, me centraré en aquellos aspectos que por mi posición como consejero del Banco Sabadell he tenido oportunidad de conocer de forma directa, de primera mano y, en concreto, cómo hemos afrontado en nuestra casa esta etapa, las lecciones que hemos aprendido —que son algunas—, los retos a los que nos enfrentamos y las medidas que consideramos necesarias para que afrontemos el futuro del sistema financiero con éxito.

Para comenzar, me gustaría hacer un breve resumen de la historia del Banco Sabadell que ayude a situar a la entidad en el momento actual. Banco Sabadell fue fundado en 1881 —hace ya unos cuantos años— en la ciudad de Sabadell por 127 empresarios y comerciantes con la finalidad y el objeto de ayudar a financiar la industria local, industria mucha de ella del sector textil y mucha de ella hoy desaparecida. La vida del banco a largo de su historia ha tenido etapas muy distintas. Los primeros ochenta años no debieron ser plácidos, pero fueron años en los que el banco tuvo una sola oficina en la plaza más importante de la ciudad de Sabadell; antes la había tenido en los bajos del Gremio de Fabricantes de Sabadell, que es una institución que tiene quinientos años de historia.

Después de esos ochenta años, en la década de los sesenta, como muchas instituciones financieras españolas, empezó un crecimiento orgánico, ampliando la red de oficinas primero de forma comarcal, después de forma regional y por fin a escala nacional. Esa etapa duró unos treinta años, hasta que a partir de la década de los noventa se empezó a combinar el crecimiento puramente orgánico con crecimiento por adquisiciones. En el año 1996 se adquiere el Grupo Natwest España y en 2000 se incorpora el Banco Herrero. El Grupo Natwest España tenía la propiedad del Banco de Asturias y, por tanto, al juntar Banco de Asturias y Banco Herrero, el Banco Sabadell pasa a tener una posición muy relevante en la Comunidad asturiana. El año 2001 es muy importante para el Banco Sabadell porque sale a bolsa y, por lo tanto, tiene acceso a los mercados para poder financiar su expansión y crecimiento. En 2004 se incorpora Banco Atlántico y en 2006 Banco Urquijo.

A partir de 2007, que es cuando situamos el inicio de la crisis —con la crisis de las hipotecas subprime en el mes de agosto de 2007—, el banco sigue combinando ese crecimiento orgánico con crecimiento no orgánico en circunstancias ya un poco distintas en las que se están produciendo reestructuraciones importantes en el sistema financiero español. En 2007 se compra un banco en Estados Unidos, el Transatlantic Bank, en Miami, y en 2008 —un poco más tarde— se compra otro banco, el Mellon United Bank, en Florida, y se configura con ello el Sabadell United en el Estado de Florida. En el año 2010 Banco

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 30

Sabadell absorbe Banco Guipuzcoano a través de un proceso de fusión. En 2011 decide participar en la subasta competitiva organizada dentro del proceso de reestructuración del sector financiero para la adjudicación de Banco CAM, entidad a la que habían sido cedidos los activos y pasivos de la antigua y extinta Caja de Ahorros del Mediterráneo. Banco Sabadell resultó adjudicatario con un esquema de protección de los activos de la caja que garantizaba parte de las pérdidas que se asumían por el banco. En 2012, Banco Sabadell adquiere la red territorial y el negocio de BMN en Cataluña y Aragón, que se corresponde bastante aproximadamente con la antigua Caja de Ahorros del Penedés, y en el 2013 se incorpora Banco Gallego. Con estas tres últimas operaciones el banco contribuye a la reestructuración del sistema financiero español, realizando un esfuerzo importante para la gestión de los activos problemáticos que estas entidades contenían. Posteriormente, en 2013, se adquiere el negocio español de Lloyds Banking Group y en 2015 se adquiere mediante una OPA un banco en el Reino Unido llamado TSB. Perdónenme, señorías, por este relato tan exhaustivo de fechas, que es un poco difícil de seguir, pero creo que da un poco la idea de lo que ha sido la historia del banco a lo largo de sus más de ciento cuarenta años de historia, que le ha colocado entre las cinco principales entidades del sistema financiero español.

A pesar de esta trayectoria brillante de crecimiento, no se puede obviar, visto con perspectiva histórica, que en el año 2007 el Banco Sabadell compartía con la mayor parte de las entidades financieras determinadas debilidades comunes al sector financiero español y que se manifestaban con especial intensidad en algunas cajas de ahorro. En primer lugar, la elevada concentración del crédito en determinados sectores, especialmente los sectores de la construcción y la promoción inmobiliaria, sin que las entidades financieras hubiésemos valorado adecuadamente el riesgo derivado no solo de la concentración en estos sectores, sino el hecho de que estaban correlacionados entre sí. En segundo lugar, el crecimiento del crédito no había sido acompasado con un crecimiento similar de los depósitos, por lo que el ratio de inversión crediticia sobre depósitos aumentó por encima de lo que, visto con perspectiva actual, era aconsejable. Como consecuencia, había mayor dependencia de los mercados mayoristas, o de la financiación externa de los depósitos, para financiar la actividad de la banca en España. En tercer lugar, los ratios de capital y las provisiones por insolvencias, consideradas adecuadas en el 2007 —incluso en aquellos momentos exageradas, porque existía un concepto que se llamaba provisiones anticíclicas que no estaba presente en otras entidades del sistema financiero europeo—, se mostraron muy pronto claramente insuficientes ante la magnitud y la duración de la crisis financiera. En nuestro caso, en Banco Sabadell, el ratio de capital nivel 1 —lo que se llama Tier 1— a 31 de diciembre de 2007 era del 7,2%, un ratio que hoy veríamos bajo, pero que en aquel momento se consideraba adecuado tanto por los reguladores como por el mercado. De hecho, ese mismo año Standard & Poor's y Fitch —dos de las principales agencias de *rating*— mejoraron el *rating* de Banco Sabadell a A+ y Moodys a Aa3, *ratings* en lo más alto del nivel de los *ratings* en el momento en que se tenía ese nivel de capital que les he indicado.

Desde el primer momento —y creo que fuimos relativamente rápidos en entender quizás no el tamaño y la magnitud pero sí la dirección de la crisis— el banco rediseñó su estrategia corporativa y comercial adaptándose un poco a las nuevas necesidades. Pensemos que Sabadell era un banco muy orientado y muy concentrado en el mundo de las pymes y, por tanto, un banco que estaba más presente en la vida del crédito que en la vida de los depósitos. Por tanto, en el momento en que se cierra esa financiación mayorista es necesario adaptar el banco e ir a buscar los depósitos, lo que es un cambio claro en la estrategia del banco y en la necesidad de incorporar ahorros de depositantes individuales particulares.

Han sido muchos los cambios y las decisiones adoptadas. Cabe destacar que el rápido aumento de la morosidad obligó a realizar un esfuerzo muy significativo en provisiones de insolvencias y en deterioros, con un impacto muy importante en las cuentas de resultados de los siguientes años. Lo anterior, unido a un incremento sustancial de los ratios de capital requeridos por los reguladores y por el mercado, llevó a realizar numerosas actuaciones para reforzar la solvencia de las entidades. En nuestro caso hicimos varias ampliaciones de capital y la venta de activos para generar capital a través de plusvalías. Al mismo tiempo, las dificultades para financiarnos en el mercado mayorista llevaron al banco a adaptar su estrategia comercial —como decía hace un momento— para cerrar la brecha de liquidez, enfocándose en captar depósitos y reduciendo el crecimiento de la inversión crediticia. La incorporación de los clientes de CAM y Penedés —clientes básicamente de banca *retail*— fueron relevantes a estos efectos.

Otro aspecto trascendental de la gestión de la crisis durante estos años ha sido la gestión de activos problemáticos, lo que llamamos créditos dudosos y activos adjudicados, tanto propios como de las

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 31

entidades que fuimos adquiriendo. El banco creó unidades especializadas en la gestión de activos problemáticos que han sido capaces de generar un elevado ritmo de evacuación, siendo de los más altos del mercado. Solvia —entidad creada por el banco para gestionar sus activos inmobiliarios— ha tenido una actividad creciente y un importante reconocimiento de su actividad en el sector. Además, se ha gestionado con éxito la venta de carteras de activos problemáticos a inversores institucionales. En este sentido, quiero destacar las cuatro operaciones que anunciamos el pasado mes de julio para la venta de activos por 12200 millones de euros y que, una vez concluidas, dejaron el total de activos problemáticos netos en solo un 1,7% del total del balance del grupo. Todo ello sin olvidar la necesidad de gestionar situaciones especiales generadas a clientes o no clientes como consecuencia de la crisis financiera, en la que el banco fue pionero en la creación de una entidad dedicada a gestionar la vivienda social, como es Sogeviso. A finales de 2016, el número de familias a las que el banco facilitaba alquiler asequible o social ascendía a 9705. El banco también tiene un programa de inserción laboral, en el que han participado más de 2800 personas, de las que 1049 ya han encontrado trabajo. Además hemos puesto 400 viviendas a disposición del Fondo social de viviendas y hemos cedido más de cien inmuebles a instituciones y fundaciones sin ánimo de lucro orientadas a dar soporte a los colectivos sociales más desfavorecidos.

Por último, el banco se marcó el objetivo estratégico de diversificar el negocio internacionalmente. Esto se ha conseguido mediante el crecimiento de la actividad del banco en sus oficinas de representación y en sus sucursales en el extranjero, mediante el lanzamiento de un nuevo banco en México y, lo más significativo, mediante la adquisición del Banco TSB en Reino Unido en 2015. Como consecuencia de todo ello, hoy el porcentaje de actividad en el extranjero de Banco Sabadell alcanza el 30% de su balance.

De todo ello se puede deducir que las lecciones aprendidas de la crisis han sido muchas y creo que es importante destacar al menos tres ámbitos en los que Banco Sabadell ha trabajado intensamente pero que son aplicables a todas las entidades financieras. El primero es la necesidad de reforzar el modelo de gestión y control de riesgos, el segundo es un mayor rigor, eficacia y transparencia en el negocio corporativo y el tercero es el incremento de la transparencia y la simplicidad en la relación comercial y contractual con nuestros clientes.

En el ámbito de gestión y control de riesgos se ha implantado una más clara delimitación de responsabilidades entre lo que se conoce como primera y segunda línea de defensa, separando las funciones directamente relacionadas con la toma de decisiones de aquellas otras que las confrontan contra límites y políticas previamente establecidas. También se ha desarrollado un marco de apetito al riesgo, explicitando de la manera lo más objetiva posible el grado de propensión al riesgo que el consejo de administración decide asumir para conseguir los objetivos que la entidad pretende. En el ámbito del gobierno corporativo se ha reforzado el consejo de administración, no solo con la incorporación de nuevos consejeros independientes sino también reforzando las competencias de las comisiones delegadas del consejo, que, con excepción de la comisión ejecutiva, están todas presididas por un consejero independiente. El presidente, además de la comisión de auditoría, tiene una amplia y profunda experiencia auditora, como expresan las mejores prácticas del gobierno corporativo.

El banco ha trabajado también en la transparencia de sus informes anuales, habiendo incorporado las mejores prácticas, no solo las exigidas por los reguladores, sino también las de los llamados *proxy advisors*, que, como saben, son los asesores de inversores institucionales que emiten recomendaciones de voto para las juntas generales. En el ámbito de la transparencia y la simplificación contractual, Banco Sabadell ha llevado a cabo un proceso de simplificación de contratos mediante su reestructuración con un lenguaje más sencillo, menos técnico, evidentemente sin renunciar a la seguridad legal e informativa de la que deben disponer los clientes. El banco mantiene una posición destacada en el sector en términos de calidad de gestión comercial, según los estudios independientes, liderando entre otros aspectos, por ejemplo, el que se corresponde al nivel de explicación de los productos a los clientes.

Por último, antes de pasar a hablarles de los retos de futuro, quisiera hablar brevemente de la contribución del Banco Sabadell y del resto de bancos privados que no necesitaron ayudas públicas a la resolución de la crisis, contribución que, siendo necesaria, no se debe dejar de destacar. Esta participación en el proceso de reestructuración del sector se ha concretado, por una parte, a través de la integración de las entidades financieras que le han sido adjudicadas y que han exigido un importante saneamiento y la asunción de obligaciones respecto de clientes y empleados; por otra parte, a través de aportaciones económicas específicas, en primer lugar, al Fondo de Garantía de Depósitos, que se financia con las aportaciones de los bancos y que ha tenido una participación destacada en la aportación de capital y la generación de esquemas de protección de activos para la reestructuración de entidades. Además, Banco

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 32

Sabadell, como otros bancos, contribuyó financieramente a la creación de la Sareb, que ha sido un instrumento fundamental para el saneamiento de entidades con problemas, teniendo que asumir el coste de provisionar dicha participación ante las pobres expectativas financieras de la sociedad.

Pasando ya a hablar de futuro, Banco Sabadell y la banca española en general tienen por delante importantes retos. El principal reto es el de la rentabilidad. La rentabilidad es indispensable para garantizar la sostenibilidad del sistema bancario. Los bancos deben ser rentables para generar y para atraer capital; esto garantiza su sostenibilidad y solvencia futura y que puedan continuar realizando su función de financiar familias, empresas y administraciones públicas. La presión sobre la rentabilidad se manifiesta a través de diversas causas, algunas son coyunturales y otras son de carácter más estructural. Entre las causas coyunturales mencionaré, en primer lugar, que hoy en día el peso de las dotaciones o provisiones por insolvencias y deterioros de activos sigue siendo elevado. Esto tenderá a revertir en la medida en que los activos problemáticos están disminuyendo a gran velocidad. La segunda causa coyuntural es el nivel de los tipos de interés. Un entorno de bajos tipos de interés o, mejor dicho, de tipos de interés cero como es el actual supone un lastre para la rentabilidad bancaria. En este sentido, la progresiva normalización de la política monetaria europea en los próximos años debería permitir una cierta mejora de los resultados.

En cuanto a las causas más estructurales, destacaré tres: el desarrollo regulatorio, el nivel de competencia de la banca y la transformación digital. En los últimos años hemos vivido un intensísimo proceso de desarrollo regulatorio, cuyos objetivos fundamentales han sido el refuerzo de la estabilidad del sistema financiero, la protección de los consumidores y el fomento de la competencia. Mi opinión es que estos esfuerzos han ido en general bien encaminados y nos permiten tener hoy un sistema más robusto, más preparado para afrontar futuras crisis y que cumple con mayor garantía su función de contribución al desarrollo económico. No obstante, debemos ser conscientes de los costes que ha generado este desarrollo normativo. El coste del cumplimiento regulatorio es hoy muy significativo. Así, han aumentado las obligaciones de las funciones de control, cuyo personal en las entidades se ha multiplicado, y los requerimientos de información de los reguladores y supervisores. Las inversiones de desarrollos informáticos para el cumplimiento normativo suponen actualmente alrededor del 30% del total de las inversiones en tecnología del Banco Sabadell. Además, el aumento de los requerimientos de capital, que ha servido para robustecer la solvencia del sistema, tiene una consecuencia directa en la rentabilidad del sector: si se exige más capital para hacer el mismo negocio la rentabilidad sobre el capital se reduce proporcionalmente. A esto hay que añadir los efectos que genera la propia incertidumbre regulatoria. Como se ha visto en el pasado, las exigencias regulatorias pueden tener impactos muy significativos sobre la futura rentabilidad de los bancos. Por eso, en la medida en que las exigencias regulatorias continúan variando, existe un exceso de incertidumbre que reduce el atractivo de los bancos para los inversores y, por tanto, dificulta la capacidad de atraer capital al sector; capital que, como decía antes, es indispensable para financiar su crecimiento y que pueda apoyar el desarrollo económico del país. Debo pedirles a ustedes, señorías, que tengan en cuenta estas consideraciones al abordar cualquier posible modificación legislativa que afecte al sector financiero en general.

El segundo condicionante estructural de la rentabilidad bancaria que quisiera comentarles es el que genera el entorno de fuerte competencia del sector financiero en España. A pesar de que la crisis ha supuesto un aumento de concentración bancaria, el mercado español sigue siendo extremadamente competitivo. Así se refleja en el bajo coste que tienen los servicios y productos financieros en España comparado con los países de nuestro entorno y así lo vemos nosotros en el desarrollo diario de nuestra actividad en el mercado. Esto se agudiza en una economía que sigue todavía desapalancándose, aunque estamos en la última fase de ese desapalancamiento, en la que por lo tanto la demanda de crédito sigue siendo débil. Además el desarrollo tecnológico y la regulación están favoreciendo la entrada de nuevos competidores que ponen una presión adicional sobre la rentabilidad: las *fintechs* y sobre todo las *bigtechs*. Las *bigtechs*, es decir, las grandes compañías tecnológicas internacionales que todos conocemos, podrían convertirse en el principal competidor de las entidades bancarias en la nueva era digital. Estos nuevos competidores cuentan con características únicas y están sujetos a una regulación menos estricta, lo que les posiciona en una posición competitiva muy favorable. Estas asimetrías regulatorias hacen necesaria la actuación de los legisladores para equilibrar las condiciones de juego ante todos los participantes del mercado y evitar que los usuarios de los servicios de estas compañías tengan un nivel de protección inferior, como hemos visto en algunos casos a nivel internacional, al de los clientes de las entidades de crédito.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 33

En tercer lugar, les comentaré, como otro elemento de presión sobre la rentabilidad, el impacto de la transformación digital. Banco Sabadell está totalmente enfocado en la innovación para ofrecer mejores productos y servicios a nuestros clientes aprovechando las ventajas de las nuevas tecnologías. Esta necesaria transformación obliga a hacer importantes inversiones cuyo retorno económico no es evidente, al menos en el corto plazo. Los clientes esperan recibir todas las ventajas de la digitalización sin coste adicional y, al mismo tiempo, un número aún muy importante de clientes esperan que se mantengan operativos los canales tradicionales. Hoy solo el 50% de la población española utiliza la banca *online*, y de los que lo hacen, una gran parte sigue acudiendo a las oficinas para hacer determinadas transacciones.

Finalmente, el último reto que quería comentar es el de reconstruir la confianza y la imagen de la banca frente a la sociedad. Como he comentado antes, el papel de la banca es fundamental en el progreso económico del país. El Banco Sabadell y sus accionistas, sus directivos y sus empleados están todos comprometidos con la recuperación del sector, no solo con su imagen y su reputación, ofreciendo servicios de calidad de forma transparente, a costes razonables y de forma responsable en beneficio de nuestros clientes, sino también con su función como canalizador del ahorro para la inversión mediante la transformación de riesgos y plazos, fundamental para financiar el crecimiento económico y el progreso de la sociedad. Es responsabilidad de todos un sector bancario sostenible y solvente, con una rentabilidad adecuada, que cumpla con su función social de apoyo a familias y empresas como condición indispensable para garantizar el desarrollo económico del país.

Muchas gracias por su atención y quedo a disposición de sus señorías para contestar las preguntas que deseen formularme.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Guardiola.

A continuación, va a intervenir, para formular las preguntas por el Grupo Vasco, la señora Sagastizabal.

La señora **SAGASTIZABAL UNZETABARRENETXEA**: Gracias, presidenta. *Arratsalde on*. Buenas tardes. Quiero agradecerle su presencia hoy aquí, en esta Comisión de investigación de crisis financiera, una comisión que entendemos que nos va servir para formular una serie de conclusiones y para mirar al futuro y buscar elementos que puedan servir para mejorar y reducir la probabilidad de este tipo de crisis.

La verdad es que su intervención me ha recordado muchísimo a la de hoy por la mañana, sobre todo en la parte de los retos. Parece que coinciden en esto. Parece que el Sabadell ha hecho de la crisis una oportunidad, ya que es el banco que más se ha transformado, pero es verdad que el sector bancario no ha estado exento de las consecuencias de la crisis, las debilidades, los desequilibrios producidos por el bum inmobiliario, que llevó a caídas de beneficios y a un importante aumento de la morosidad, problemas de refinanciación de los mercados internacionales, de los que usted también ha hablado, y a un alto nivel de endeudamiento. Todo ello originó la reestructuración del sector, un sector que, desde luego, sobrevaloró su solidez y fue incapaz de prever las consecuencias de la burbuja financiera. También es verdad que, a pesar de que las cajas de ahorros han sido las protagonistas de todo este proceso, los bancos sufrieron las consecuencias de la crisis, por lo que también me gustaría realizarle una serie de preguntas concretas.

Muchos analistas consideran que la crisis ha sido el resultado de la acumulación de una serie de fallos en el sistema financiero, sobre todo en la gestión de los riesgos, en el papel de las agencias de calificación e instituciones financieras y también en la regulación y supervisión de las autoridades competentes. Está claro que hubo una infravaloración del riesgo. Usted en su comparecencia nos ha hablado de su modelo de gestión del riesgo, pero me gustaría saber, a su juicio, qué función han de jugar tanto los reguladores como los supervisores, agencias de *rating* y auditorías externas, teniendo en cuenta que muchas de ellas han errado en sus previsiones.

En la anterior comparecencia —y usted también hoy— se nos ha hablado de la rentabilidad como un reto, por lo que me gustaría saber si es esta variable el mejor indicador para conocer la funcionalidad del sistema financiero.

El número de sucursales ha ido evolucionando en los últimos años, pasando de una sucursal bancaria por cada 1000 habitantes a una por cada 1380. ¿Considera que el número de sucursales ha de disminuir todavía más, si tenemos en cuenta que el ratio-habitante se ha aumentado para abrir una sucursal bancaria?

Le iba a preguntar por su opinión acerca de la concentración bancaria y cómo creía que podía afectar a la competencia, pero la verdad es que usted ya nos ha dicho que el mercado español sigue siendo competitivo. Por tanto, me gustaría saber, a su juicio, qué impacto ha tenido Basilea III tanto en la recuperación económica como en la concesión de créditos y qué otros ajustes, a su entender, deberían

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 34

hacerse en la política monetaria para consolidar un sistema bancario eficiente y robusto. Dicho de otra manera: ¿qué tipo de regulación, a su juicio, cree que es la adecuada para responder a los fallos de funcionamiento que nos llevaron a la crisis? ¿Cree que, como nos han dicho hoy en la mañana, la regulación en estos momentos es excesiva? ¿Qué reformas o modificaciones se podrían acometer para reducir la posibilidad de crisis bancarias en el futuro o, cuando menos, poder anticiparlas con tiempo suficiente?

Una parte de la doctrina, como ya he preguntado en la mañana, nos ha señalado la reciente crisis financiera como una muestra de deficiencias morales en el comportamiento de las instituciones financieras y de la debilidad de sus principios éticos. ¿Cree que hay lugar para la ética en la regulación financiera? ¿Cuáles fueron realmente los grandes fallos de supervisión en España para que ocurrieran fenómenos como, por ejemplo, las preferentes? Usted nos ha hablado de que es necesario hoy construir la confianza de las entidades bancarias frente a la sociedad, pero ¿cómo se puede mejorar esta reputación del sector bancario? ¿Qué medidas concretas están implantando ustedes?

Me gustaría saber cómo se puede compaginar la regulación y supervisión prudencial con las nuevas tecnologías para promover un sistema financiero robusto y también cómo cree que van a afectar herramientas como el *blockchain* al mundo bancario y si cree que las tecnologías pueden permitir eludir regulaciones existentes en estos momentos.

Por último, ya que la unión bancaria es la respuesta principal de la Unión Europea a los problemas del sector financiero, me gustaría saber si cree usted que es necesario completar la misma.

Muchísimas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señora Sagastizabal.
Por el Grupo de Esquerra Republicana, señor Capdevila.

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Muchas gracias, señora presidenta. *Bona tarda*, señor Guardiola. *Benvingut*.

La exhaustividad de las preguntas de mi compañera del PNV hacen innecesarias algunas de las mías. Ya he pedido a los servicios de la Cámara que se las diesen para intentar agilizar y que tenga usted constancia de todas ellas. Ello también me permite un cierto circunloquio. Usted comparece en esta Comisión en su recta final, después de haber escuchado excusarse de responsabilidades a reguladores, políticos y banqueros. Seguimos con el mismo objetivo con el que empezamos esta Comisión, que es el de analizar qué sucedió y cuáles fueron sus causas, queriendo ir más allá, naturalmente, y analizar el presente, los cambios que se han ido introduciendo en el sistema para que esta brutal crisis económica en la medida de lo posible no se vuelva a repetir o no con esa intensidad.

Usted tomó el mando en el Banco Sabadell en el año 2007, si no estoy mal informado, justo en el inicio de la crisis económica. Imagino que el hecho de haber estado en primera línea le ha otorgado una perspectiva que sin duda debe ser interesante de analizar. Así, agradecería que compartiera su punto de vista para dar respuesta a una ciudadanía que todavía ve perpleja cómo el sistema se desmoronó, cómo ingentes cantidades de dinero público fueron destinadas a salvar unas entidades bancarias hundidas por el exceso y por la mala gestión de unos pocos o quizás no tan pocos. Es por ello que consideramos conveniente plantearle una serie de preguntas sobre el estado actual del sistema financiero y sobre qué nos deparará el futuro, pero antes quisiera hacer unas consideraciones previas.

Supongo que ya debe venir preparado y que no le sorprenderá que un diputado independentista le pregunte por la deslocalización de su sede. El decreto para facilitar la salida exprés de la banca de Cataluña abrió una enorme oportunidad a entidades internacionales que están ampliando ya sus operaciones y preparando un posible desembarco, siguiendo la estela de tantas y tantas empresas multinacionales, muchas de ellas tecnológicas, que recientemente han ampliado o abierto su sede en Cataluña. ¿Cómo pretenden seducir al cliente catalán para no perder posiciones?

El pasado mes de octubre se hizo creer —lo digo con conocimiento de causa— que la actual situación política en Cataluña tenía que conllevar como mínimo el fin del mundo, una auténtica hecatombe. Aquello fue un error. ¿Se precipitó su entidad cambiando de sede? ¿Lo volverían a hacer? ¿Son ustedes conscientes de que entraron en política tomando esa decisión? ¿Se sintieron cómodos actuando como agentes del 155? Y no menos importante, ¿cuánto les costará recuperar la reputación ante sus clientes y accionistas catalanes? ¿Cómo piensan hacerlo?

Por otro lado, a partir de la reciente reestructuración del sistema financiero español es evidente que nos encaminamos hacia un mercado cada vez más concentrado; en contra de su criterio, pero según el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 35

informe del Banco de España de 2017 los cinco mayores grupos pasaron de representar el 49% del activo total del negocio en España, en el año 2008, al 70% en 2017, unos 20 puntos porcentuales por encima de la media de la Unión Europea. Sin ir más lejos su banco, el Sabadell, ya es fruto de seis entidades, si no he contado mal. Habida cuenta de que la crisis financiera puede explicarse como el resultado de una concentración crediticia excesiva en un determinado sector, concretamente en el inmobiliario, ¿puede argumentarme por qué no supone de verdad un riesgo de crisis aún mayor la propia concentración bancaria? Si el *too big to fail* justificó el rescate bancario anterior, ¿cómo podríamos evitar un rescate aún más costoso en caso de una nueva crisis, Dios no lo quiera?

Es sabido que una competencia oligopolística como la actual en el sector bancario se traduce en menor empleo, mayores precios para el cliente, y sobre todo mayores márgenes de beneficio y muy superiores salarios para sus *mánagers*. Yo le supongo a usted defensor de la libre competencia. Ustedes, importante firma alicantina con operaciones corporativas destacables en Reino Unido, ¿qué consejos tienen para que el legislador pueda fomentar la competencia? O alternatively, si la concentración no le parece a usted peligrosa, ¿qué opinaría de que culminara por completo con un solo banco y quién sabe si público? Es una reducción al absurdo.

Para evitar el riesgo moral de fomentar el endeudamiento irresponsable la Unión Europea ha sacralizado el pago de la deuda. ¿No supone eso un riesgo moral aún mayor de fomentar el crédito irresponsable? ¿Qué incentivos supone para un buen análisis de riesgos bancarios? Y si no hay una buena gestión de riesgos, como no la hubo durante la burbuja inmobiliaria, ¿qué justifica sus altísimos salarios? ¿Qué garantías cree usted que tienen los usuarios si cada vez el poder se encuentra más concentrado? Esta concentración también implica, según el informe del Banco de España de 2017, el cierre de muchas oficinas bancarias y de empleados, concretamente se han reducido un 40% y un 32% respectivamente en el periodo de 2008 a 2017. La señora Dancausa esta mañana me ha dibujado un escenario que no por seductor me ha parecido menos contradictorio.

Hablan ustedes de recuperar reputación y se alejan del contacto humano, que es seguramente lo que hace experiencias —decía la señora Dancausa— únicas las acciones bancarias —supongo que se refería a las transferencias—. Yo continúo pensando que hay segmentos de la sociedad que pueden quedar marginados de esta nueva operatividad, como es el caso de las personas de edad más avanzada, y asimismo en Cataluña, como usted sabe, en determinadas poblaciones del medio rural.

¿Qué medidas sugiere usted para ayudar a superar la brecha digital? Por el contrario, ¿en qué medida los gigantes tecnológicos —como usted apuntaba— pueden acabar con el sector bancario tradicional e incorporar el crédito a sus operaciones?

En cuanto a las hipotecas el régimen de propiedad de la vivienda mediante hipoteca de por vida es una más de las anomalías de España en comparación con el resto de los países de la Unión Europea, donde el alquiler es la fórmula mayoritaria. Ahora que se cumplen diez años de la caída de Lehman Brothers, y recordando que un ministro de Economía que trabajó en esta firma fue el artífice del Decreto Brufau, ¿qué más cree usted que puede hacer el legislador para que la banca entre de manera significativa en el sector de la vivienda de alquiler?

El actual Gobierno del PSOE ha anunciado en los últimos días una serie de reformas en el ámbito fiscal...

La señora **PRESIDENTA**: Lleva diez minutos, para que usted lo sepa.

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Voy terminando. Gracias.

... entre ellas diversas que han levantado polémica entre los sectores más conservadores, como la subida del tipo impositivo del IRPF a las rentas más altas, y también al impuesto sobre la banca, pero quien temiese esa posibilidad esta mañana ha desayunado más tranquilo, ha regresado el PSOE del donde dije digo... Como resultado vemos cómo injustamente durante la crisis económica han sido las clases medias y trabajadoras las que han sufrido con más fuerza las medidas de austeridad impuestas. ¿No cree que es justo que realmente tribute más quien más tiene? ¿Qué opina de que se graven más las rentas del trabajo que las del capital?

Por último —agradeciendo su paciencia y la de la señora presidenta—, reflexionando sobre el objetivo de esta Comisión y lo que queremos extraer de ella, ¿cómo entiende los porqués de la crisis financiera y su repercusión en España? ¿Cuál debe ser, según usted, la función de reguladores y supervisores, y su colaboración con los auditores para que eso no vuelva a suceder? Y ya sí que termino: ¿cuáles son los retos a los que se enfrenta el sector financiero a corto plazo?

Muchas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 36

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Capdevila.
Por el Grupo Ciudadanos, tiene la palabra el señor Ten.

El señor **TEN OLIVER**: Gracias, señora presidenta.

Bienvenido, señor Guardiola, muchísimas gracias por las explicaciones y la exposición que nos ha realizado.

Nos decía usted que se iba a centrar en las lecciones que hemos aprendido en los retos a los que nos enfrentábamos y en las medidas que considerábamos necesarias para afrontar ese futuro con éxito, yo creo que especialmente en una situación actual de desaceleración económica, que además es una realidad y es mucho más intensa de lo esperado. Conocíamos estos días el número de los desempleados, que aumentaba en más de 47000, había más de 200000 afiliados menos en la Seguridad Social, y tenemos una destrucción de autónomos que este mes de agosto ha batido un récord, y el peor agosto de toda una década. Además estamos en una situación de debilidad de un Gobierno en minoría que no tiene la posibilidad de hacer grandes reformas.

Señor Guardiola, le queremos hacer unas preguntas, porque estamos realmente preocupados no solo por el sistema económico, sino también por el sistema bancario. Queremos saber si realmente ha aprendido la lección y a prepararse para lo que nos viene. En esta Comisión tenemos dos objetivos fundamentales, esclarecer el pasado y sobre todo aprender para el futuro, como le decía. Respecto al pasado, ya sabemos sobre el bum inmobiliario y no voy a insistir en ello. La mayor parte de las cajas de ahorro tenían una gran dependencia del sector inmobiliario, y sin embargo con los bancos no fue así. Me gustaría preguntarle por qué no fue así. Esta misma mañana la señora Dancausa nos explicaba que estaba muchísimo menos expuesto Bankinter al sector inmobiliario. Me gustaría saber por qué la banca no estuvo expuesta y las cajas de ahorro sí. En cuanto a la morosidad nos explicaba exactamente lo mismo: ellos estaban por debajo de la media. Le pregunto si considera que las entidades financieras concedieron préstamos cuya rentabilidad esperada no justificaba en modo alguno ese riesgo asumido al concederlos.

Respecto a la protección del consumidor financiero —esta Comisión tiene este deber de aprender para el futuro, así como las medidas de protección al sector financiero y segunda oportunidad— mi experiencia no ha sido de lo más halagüeña. Tenemos los reales-decretos, la Ley 6/2012 y la Ley 1/2013, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, así como la Ley de Segunda Oportunidad, de enero de 2015. Nuestro Grupo Parlamentario Ciudadanos presentó, por estas reformas fallidas, una proposición de ley de segunda oportunidad con una serie de medidas para facilitar la dación en pago y el alquiler social, así como para reforzar el régimen de inembargabilidad. Le pregunto, señor Guardiola, qué valoración hace de esta normativa que se realizó durante los años 2013 y 2015. ¿Considera que fueron normas suficientes? ¿Qué medidas adicionales y de fortalecimiento de la protección del deudor hipotecario en la comercialización de los préstamos hipotecarios piensa usted que hubieran sido necesarias? ¿Qué mejoras podrían haberse realizado en el procedimiento de ejecución?

En cuanto a las tasaciones el aumento de los precios de la vivienda en algunas zonas ha generado y está generando una gran preocupación, no solo a los ciudadanos, sino también al Banco de España. Dado que por ley se obligó a la banca a desprenderse de sus tasadoras y a no participar accionarialmente en ninguna de ellas, le quería preguntar si considera que se inflaron las tasaciones durante el bum inmobiliario, si piensa que este fue uno de los factores que espoleó la burbuja, y si considera una buena idea la base de datos de tasaciones del Banco de España, mediante la que se realizan ejercicios de comprobación cuando se tasan los mismos activos por varias tasadoras un mismo año. Respecto a la proposición de ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, que actualmente está en tramitación, se trata de una ley muy importante, porque afecta prácticamente a todos los ciudadanos que estamos firmando una hipoteca para tener una vivienda. Quería preguntarle si, por los abusos y las malas praxis que se han cometido, considera que se debe avanzar hacia una autoridad independiente de protección del consumidor e inversor financiero. ¿Cómo se podrían reforzar los servicios de reclamaciones y protección de los tres supervisores financieros, de banca, de valores, de seguros, para recuperar la confianza de los ahorradores y los usuarios de servicios financieros? ¿Qué medidas se podrían llevar a cabo para evitar los fraudes a los consumidores, justificados en esa letra pequeña de los contratos?

En cuanto a la educación financiera nuestro grupo parlamentario piensa que es imprescindible la formación de cara al futuro del sistema financiero, y además para prevenir potenciales abusos, incluso para prevenir inversiones infructuosas y males mayores, como han sucedido durante todos estos años.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 37

Sin embargo la encuesta de competencias financieras, impulsada por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores, que quizá conozca, muestra que tan solo la mitad de los adultos españoles comprende conceptos financieros básicos —interés compuesto, diversificación del riesgo o inflación—, y que más del 40% además no alcanza a comprender bien cómo afecta a la subida de precios. Nuestro grupo parlamentario ya presentó una proposición no de ley de refuerzo de la educación cívico-tributaria. La Comisión Nacional del Mercado de Valores e incluso el Banco de España, en colaboración con el Ministerio de Educación, suministran material didáctico. Tengo información de que la Asociación Española de la Banca —usted lo conocerá— otorga un premio especial de educación financiera a colegios de secundaria, sin embargo no llega a todos los alumnos. Estamos hablando de una pequeña parte, 15000 o 20000 alumnos, cuando hay más de 6 millones de alumnos. Le quería preguntar —con esto voy terminando, señora presidenta— qué esfuerzo está realizando su banco para trasladar esa educación financiera a las personas, en qué situación se encuentra el nivel de competencia financiera de los ciudadanos españoles, y cómo piensa que se podría incrementar.

Para terminar quisiera preguntarle por el desarrollo de las nuevas tecnologías *blockchaine*, a lo que ha hecho referencia también la portavoz del Grupo Parlamentario Vasco. En este uso de criptomonedas existe mucha desinformación y mucha desregulación. Además muchas veces se utilizan esos mecanismos para cometer fraude. ¿Qué actuaciones y qué regulación serían necesarias? ¿Qué propone usted? ¿Qué actuaciones está realizando el Banco Sabadell sobre esta materia?

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Ten.

Por el Grupo Parlamentario Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea, tiene la palabra el señor Vendrell.

El señor **VENDRELL GARDEÑES**: Gracias, presidenta. Buenas tardes, señor Guardiola, y gracias por sus explicaciones.

Usted nos ha relatado brevemente la historia del Banco Sabadell, un banco históricamente arraigado en Cataluña y vinculado a la primera revolución industrial, pero se ha dejado los acontecimientos del año pasado. Como diputado de En Comú Podem le tengo que preguntar por el hecho del traslado de la sede corporativa a Alicante, y lo hace un diputado que, a diferencia de mi compañero, es catalanista, pero no es independentista, muy crítico con la actuación del Gobierno del Estado, y también en su momento con la actuación del Gobierno catalán. Quiero decirle que creo que fue un error, porque ustedes actuaron no para proteger a los depositarios y a los clientes de su banco, sino por criterios políticos. No sé si usted nos puede contar qué presiones hubo en este sentido o qué les llevó a realizar este cambio de sede, porque era evidente el compromiso del Banco Sabadell con la sociedad catalana, que es plural y diversa. No se trata de hacer una actuación política de parte, sino de expresar el compromiso con toda una sociedad, y evidentemente con los clientes del conjunto del Estado. Ya había mecanismos en cualquier caso para la protección de los clientes, como el propio Fondo de Garantía de Depósitos. Creemos que fue un gesto negativo hacia la sociedad catalana, con toda su pluralidad y con toda su diversidad. No sé cuáles son sus intenciones de futuro. Ya hay una gran empresa, Agbar, que ha decidido volver a trasladar la sede corporativa a Barcelona, y no sé si ustedes también van a seguir esta senda. Creemos que sería un gesto positivo.

La segunda cuestión que quiero comentarle en relación con el presente y el futuro de la banca es la relación con los clientes. Me parece que esta es una cuestión que no se termina de resolver. Se lo he preguntado también esta mañana a la señora Dancausa. Hay denuncias reiteradas por parte de la Comisión Europea, de la propia Unión Europea, y una preocupación constante del Parlamento Europeo. En cinco informes se relatan los problemas, los fraudes que se han producido en España, los abusos bancarios cometidos y la falta de protección a las personas consumidoras. También según un informe reciente del Banco de España el conjunto del sistema financiero recibió en 2017 más de un millón de quejas, la banca cotizada con más de ochocientas mil reclamaciones por parte de sus clientes, cuatro veces más que en 2016, básicamente por cuestiones de cláusulas suelo, también de reparto de los gastos de la hipoteca, entre otros. Los servicios de atención a los clientes solo dieron la razón a las personas reclamantes en el 21% de los casos, y solo aceptaron un tercio de las reclamaciones que venían avaladas por el propio Banco de España, que me parece una ratio muy baja. Contrariamente las quejas o denuncias que llegaron al sistema judicial, que por otra parte hay que decir que los juzgados están colapsados, dieron la razón en el 98% de los casos a las personas clientes. Ustedes en este *ranking* de quejas no

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 38

están entre los que más; según este informe ocupan el quinto lugar, y han dado la razón a los clientes en el 17% de los casos, en el 57% cuando el Banco de España falló en su contra. Le quería preguntar, ¿cuál es su política en este sentido, su estrategia, la relación con los clientes? ¿Cómo evitar que se vuelvan a dar situaciones que ya hemos visto, como las vinculadas a la hipoteca, las vinculadas a la deuda subordinada, las participaciones preferentes y otra serie de productos de riesgo que en su momento se colocaron a los clientes? Tenemos como ejemplo las famosas participaciones de la propia CAM. La CAM es un mal ejemplo de cómo se engañó, de cómo se perpetró un fraude a los clientes. Hay 35000 familias afectadas por las cuotas participativas de la CAM y 50000 afectadas también de la CAM por cláusulas suelo. Le quería preguntar, ¿cuál es la respuesta que ustedes han dado a estas familias? Asociaciones de clientes, como Adicae, han denunciado en reiteradas ocasiones su actitud y han protestado por la relación que ustedes tienen con los clientes.

Le quiero preguntar también por un tema recurrente. Cuando se habla de preferentes, a finales de los noventa o principio de los dos mil, las emisiones de preferentes que se hacían a través de las islas Caimán, donde tanto la CAM como el Banco de Sabadell estaban implicados, ¿nos puede decir cuál fue el acuerdo entre las entidades? ¿Era la forma de capitalizarse de forma barata? ¿Se querían generar unos fondos para disponer de manera más ligera? ¿Había una razón fiscal detrás de eso? ¿Cuál era la razón?

En el tema de la adjudicación de la CAM y sobre la valoración de los activos una de las preocupaciones, después del escándalo del Banco Popular, fue la valoración de los activos de las entidades y los mecanismos que se utilizan de manera coyuntural para justificar o aparentar veracidad. Cómo se hace el traspaso de una entidad a otra. ¿Considera usted que el conjunto de activos, la cartera hipotecaria y de empresas que tenía la CAM fueron valorados adecuadamente? Ustedes hicieron un pago simbólico de 1 euro. ¿Era una valoración adecuada y correcta? ¿No estima usted que al recibir ayudas por más de 5000 millones de euros, de los cuales una parte fue para fortalecer el capital del Sabadell, se benefició más a su entidad? ¿Es usted partidario, por otra parte, de seguir apoyando el modelo de privatización de la sanidad, como hizo la CAM, participando en el modelo Alzira? ¿Cuál es su política en este sentido?

En el tema de las hipotecas la CAM, con titulación de activos CDA, ha sido una máquina de generación de hipotecas basura, con la participación desde el inicio de la banca internacional en la dirección de los fondos de titulización, que ha constituido más de doce fondos hipotecarios por valor de más de 18600 millones de euros correspondientes a 2400 hipotecas. Por su parte el Banco de Sabadell titulizó 40000 hipotecas con tres fondos, teniendo como director de la operación a Lehman Brothers. Según su opinión, ¿cuál ha sido el papel de la banca internacional, la generación de hipotecas *subprime* en España? ¿Cuál es la experiencia de su entidad en la relación con Lehman Brothers?

Sobre el tema hipotecario Aristóbulo de Juan en su comparecencia manifestó que por parte del supervisor bancario existía una tolerancia regulatoria, y que se hacía la vista gorda en cuanto a las refinanciaciones, lo que facilitaba a las entidades financieras falsear la mora o los impagos de la cartera crediticia. ¿Cuál es su opinión frente a este comportamiento que al final ha resultado perjudicial para toda la economía y para los contribuyentes que han pagado y pagarán todo el coste del rescate? ¿Qué se debe hacer para que esto no vuelva a suceder?

En cuanto a los desahucios las plataformas de afectados por las hipotecas del País Valencià protestaron públicamente por la posición de dureza en la negociación del Banco de Sabadell, y por la eliminación del anexo en el cual se imponía la renuncia al alquiler social para garantizar una vida digna. ¿Qué tiene previsto su entidad en torno a esta cuestión de desahucios? ¿Cuál es su política en este sentido? ¿Reconoce las críticas que les hace la plataforma de afectados por la hipoteca? No hace falta que le diga el drama que se ha producido en España en relación con los desahucios, que incluso ha sido denunciado por las propias Naciones Unidas, en tanto que se atenta contra un derecho humano fundamental como el derecho a la vivienda.

Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Vendrell.
Por el Grupo Socialista, el señor Hurtado.

El señor **HURTADO ZURERA**: Gracias, presidenta.

Gracias al señor Guardiola por su comparecencia. Voy a comenzar con una pregunta muy directa, que la iba a hacer al final, pero la voy a hacer al principio para que me dé tiempo. ¿Hay disposición por parte del Banco Sabadell de volver a traer la sede social a Cataluña? ¿Qué condiciones se tendrían que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 39

dar para ello? Si no hay disposición, ¿hay por lo menos esperanza de que algún día el Banco Sabadell pueda volver a su origen?

Voy a entrar en la parte nuclear de esta Comisión de investigación. Le pido que se ponga usted en nuestro lugar, porque la verdad es que no es fácil; es un *totum revolutum* en el que nadie tiene responsabilidades, nadie asume responsabilidades, y al final no sé qué conclusiones vamos a sacar. Me gustaría que se pusiese en nuestro lugar para concretar cuestiones que son necesarias, por lo menos dar respuesta después del trabajo y del esfuerzo que se viene haciendo por parte de todos.

En primer lugar, todos queremos saber cuáles son las causas de la crisis financiera. Todos sabemos que hay un punto de partida, 2007, con las *subprime* en Estados Unidos que parecía que no nos iba a llegar a nosotros, y resulta que a partir de 2008 se produce una auténtica dispersión de esa crisis en el resto de Europa y llega a España. Se establecen muchas causas y me gustaría saber su opinión al respecto. Hay una causa de la que todo el mundo habla que es la desregulación del sector financiero; lo que antes era diferenciar entre banca comercial y banca de inversión, que se elimina y se desregula por completo para facilitar su expansión. Hay quien le echa la culpa a la normativa, que no era una normativa adaptada a las circunstancias y a las actuaciones del sistema bancario. Hay quien le echa la culpa a las propias entidades bancarias, a la codicia, a los malos hábitos, a la utilización de cláusulas abusivas. Hay también quien le echa la culpa a los supervisores y reguladores, Comisión Nacional del Mercado de Valores o Banco de España, dependiendo de qué función estemos hablando. Incluso hay quien le echa la culpa a los propios clientes, porque no había cultura financiera suficiente, etcétera. Me gustaría saber su opinión al respecto. ¿Qué parte considera usted que ha sido el factor decisivo o preponderante como causa de esta crisis financiera? Esa sería la primera cuestión que me gustaría que concretase usted en su respuesta.

La segunda cuestión es cómo hemos abordado la crisis financiera en España. La hemos abordado a través del plan de rescate, pero anteriormente un plan de reestructuración y de saneamiento financiero. Por cierto, un plan de rescate que no nos iba a costar un céntimo a los contribuyentes españoles, pero que realmente ha sido especialmente costoso y está todavía por cuantificar. Por lo pronto, el último informe ya hablaba de 60700 millones de coste no recuperable. Por tanto, me gustaría saber su opinión al respecto. ¿Considera que el plan de reestructuración y saneamiento bancario ha sido el adecuado? ¿Qué comparativa haría con otros países? ¿Considera que la Sareb ha sido y es un buen instrumento para abordar el saneamiento del sistema bancario? ¿Tiene que ver en la implicación en la burbuja inmobiliaria como parte crucial y decisiva la situación de crisis y por tanto la necesidad de este rescate? Me gustaría conocer su opinión con relación al plan y al rescate. ¿Considera que el rescate de Bankia, antigua Caja Madrid —algo que yo tengo muy claro—, fue el detonante que provocó el rescate por parte de Europa del sistema financiero español? Me gustaría conocer su opinión al respecto.

En tercer lugar, me gustaría conocer cómo ha participado el Banco Sabadell, su entidad bancaria, en este sistema de reestructuración o de saneamiento bancario en este país. Obviando la estructura de Caja Penedés, hay dos adquisiciones importantes que hace el Banco Sabadell, una en 2011 y otra en 2013, adquisiciones sobre dos entidades, una de las cuales, la CAM, ha sido la que más ha costado al erario público —el último dato es de 11000 millones de euros—, la entidad bancaria que más dinero público ha requerido en su rescate. Ustedes las compraron por un euro, pero además exigieron que el Fondo de Garantía de Depósitos inyectase capital por más de 5000 millones de euros, así como un esquema de protección de activos al propio Fondo de Garantía de Depósitos para quedarse con esa entidad. En 2013 ustedes consiguen también por un euro a través de un sistema de subastas el Banco Gallego, que ha costado al contribuyente 337 millones de euros. En 2012 en las pruebas de resistencia ustedes fueron clasificados dentro del grupo 0, grupo que tenía suficiente capital y solvencia y que no necesitaba ningún tipo de reestructuración; por tanto, teóricamente han sido de las entidades buenas, pero de las entidades buenas que han adquirido otras entidades a un coste muy alto. ¿Considera usted que los contribuyentes españoles tienen derecho a recuperar ese coste? ¿Considera usted que ese coste que le ha supuesto al erario público y al contribuyente la reestructuración y saneamiento de esas entidades que son las que hoy ustedes gestionan debe ser perdonado o tiene que haber alguna forma de recuperar ese dinero y no darlo por perdido? ¿De qué manera considera que el contribuyente tiene derecho a recuperar esa ayuda que se les ha prestado a las entidades bancarias, en concreto la CAM, que es la que más ayudas públicas ha tenido, insisto, más de 11000 millones de euros?

En cuarto lugar, me gustaría conocer también su opinión con relación a la desprotección de los clientes bancarios que se ha puesto de manifiesto en esta crisis. Esto también ha ocurrido en el Banco Sabadell,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 40

que no se puede librar porque el Banco Sabadell ha puesto muchas cláusulas suelo. De hecho, ha sido muy reticente al sistema de arbitraje de las cláusulas suelo. No ha sido de las entidades más dispuestas a reconsiderar el uso abusivo de estas cláusulas. El Sabadell ha emitido preferentes y las ha comercializado a minoristas. El Sabadell ha vendido *swaps* y, como el resto de entidades bancarias, ha desahuciado y ha hecho lanzamientos en defensa de deudas que habían caído en una enorme morosidad. ¿Cree usted que hay que cambiar las normas para que esto no se vuelva a repetir, para que se aborde la desprotección que se ha puesto de manifiesto y en evidencia en esta crisis? ¿Cree que los cambios normativos que se han producido han sido suficientes y van a surtir los efectos necesarios para que esto no se vuelva a producir? ¿Qué opinión le merece a usted el código de buenas prácticas para los desahucios, el sistema arbitral para las preferentes y las cláusulas suelo? ¿Considera que estos sistemas han mejorado sustancialmente la resolución de los problemas detectados debido a cláusulas abusivas y malas prácticas por parte de las entidades bancarias?

En cuanto a los retos, no cabe duda de que con vistas al futuro nos planteamos retos importantes. Usted he hecho mención a mejorar el sistema de detección de riesgos del gobierno corporativo, incluso ha hablado también de la transparencia respecto a los productos bancarios, pero hay otra serie de retos. Por ejemplo, no ha hablado usted de si el Banco Sabadell se plantea como reto con vistas al futuro la compra de nuevas entidades bancarias. Hay algunos informes y analistas económicos que ponen de manifiesto la necesidad que sigue manteniendo el Banco Sabadell de aumentar su dimensión con la adquisición de otras entidades bancarias que le puedan permitir tener una mayor dimensión.

La señora **PRESIDENTA**: Lleva once minutos.

El señor **HURTADO ZURERA**: Concluyo ya.

Respecto al nivel de morosidad, ¿considera sostenible el nivel de morosidad que tienen en estos momentos el Banco Sabadell y el resto de entidades bancarias? Se trata de retos que hay que tener en consideración con vistas al futuro. Asimismo, se habla de otras cuestiones que quizás vayan muy unidas a las nuevas tecnologías, llámese digitalización, *blockchain*, sistemas que garanticen la colaboración de las entidades bancarias con la lucha contra el blanqueo de capitales o con la aportación de sistemas mucho más informatizados en este nuevo siglo. Se trata de retos que se persiguen por parte de todos, pero insisto en que me gustaría saber su opinión al respecto.

Concluyo. El coste del sistema bancario español en estos momentos está cifrado en 60700 millones de euros. Sigue habiendo importantes dudas e incertidumbres y algunas implican al Banco Sabadell. Una de ellas, por ejemplo, son los esquemas de protección de activos de la CAM. Cerca de 7000 millones de euros que hasta el año 2021 no sabemos si van a ser costes añadidos al saneamiento del sistema bancario. ¿En qué situación está ese esquema de protección de activos o qué previsiones vislumbra en este sentido? Respecto a los activos fiscales, Banco de Sabadell consiguió importantes activos fiscales, más de 1300 millones de euros de la CAM y algo más de 300 millones de euros de Banco Gallego. ¿En qué situación están esos activos fiscales? ¿Se han utilizado, están pendientes de utilizar, cuáles son las previsiones que están dispuestos a hacer? Por otra parte, también queda pendiente a efectos de cuantificar el coste definitivo del saneamiento bancario español, no cabe duda, la enajenación de entidades todavía pertenecientes al Estado como es Bankia y BMN, ya integradas. ¿Considera usted que es el momento o considera que la venta de estas entidades requeriría de una serie de condiciones? Me gustaría conocer una opinión cualificada como lo es la suya.

Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Hurtado.

Por el Grupo Popular, el señor Paniagua.

El señor **PANIAGUA NÚÑEZ**: Muchas gracias, presidenta.

Bienvenido, señor Guardiola, y muchas gracias por su información, que ha sido bastante consistente y abundante, por lo menos en esta primera parte; espero que en la segunda, tras nuestras intervenciones, se mantenga.

Ha hablado usted de las aportaciones que han hecho todas las entidades financieras, las que aun siguen trabajando en este momento, durante esta crisis a la reestructuración del sistema y de que la mayoría de estas entidades han hecho importantes aportaciones. Me gustaría que nos trasladara las suyas y, si puede, que las cuantificara, es decir, cuál ha sido la aportación que ha hecho Banco Sabadell

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 41

a la reestructuración del sistema financiero. Ustedes adquirieron una serie de entidades a partir del año 2007 como ha sido la parte de BMN, lo que era Caixa Penedès, el Banco Gallego, el Banco Guipuzcoano y la Caja de Ahorros del Mediterráneo, la CAM, y querría preguntarle si el Banco Sabadell hubiera hecho estas adquisiciones en circunstancias diferentes. También me gustaría saber si el banco ha sido presionado en algún momento por parte del Gobierno o de los organismos supervisores o reguladores para que se hiciera cargo de alguna de estas entidades financieras. Por eso quisiera saber si en otra situación de mercado el Banco Sabadell hubiera llevado adelante estas adquisiciones.

Nos ha hablado con bastante claridad de lo que ocurrió durante la crisis y además ha reconocido que en otros casos, en otras entidades no ha sido así, aludiendo a las debilidades que tenía el sistema financiero, las entidades financieras en el año 2007, la elevada concentración de crédito, el ratio de inversión crediticia sobre depósitos y la dependencia de los mercado mayoristas, así como de los ratios de capital y las provisiones que eran absolutamente insuficientes; otro aspecto trascendental eran los créditos dudosos y los activos adjudicados. Iba a preguntarle sobre este tema pero ya nos lo ha aclarado y nos ha dicho incluso que ahora mismo en balance solo suponen un 1,7% del total. Cuando ha hablado de los retos y de la rentabilidad también ha dicho que esta tendencia se va a revertir en la medida en que los activos problemáticos están disminuyendo a gran velocidad y yo le diría que ya es hora de que estos activos empiecen a desaparecer de los balances de las entidades financieras. ¿No cree usted, como sucedió, por ejemplo, en Estados Unidos, que si se hubiera tomado una solución desde el minuto uno de la crisis financiera el coste para el Estado hubiera sido menor y el sistema financiero habría estado operativo mucho antes y que incluso la crisis económica hubiera sido más reducida, al menos en el tiempo, de lo que sucedió?

Asimismo, querría preguntarle por el comportamiento del Banco Sabadell durante los años previos a la crisis y durante la crisis en aquellos temas que han sido conflictivos y conocer la actuación respecto de la cláusula suelo, lanzamientos hipotecarios y desahucios, productos tóxicos, venta de productos complejos a clientes minoristas y si han vendido *swaps* o coberturas de tipo de interés. Igualmente, quería preguntarle respecto de las reducciones de números de oficinas y de empleos durante estos años y sobre los datos que tenían de crecimiento del sector constructor e inmobiliario durante los años previos a la crisis y si han firmado operaciones hipotecarias con garantías por encima del 80% de los precios de tasación o compraventa, etcétera.

También queremos conocer su visión sobre los retos que la banca española tiene de cara al futuro, si debemos enmarcarlos en la unión bancaria europea. A partir del año 2012 fue cuando se decidió la integración bancaria europea definiendo los tres pilares fundamentales de esta unión: una supervisión única, un mecanismo de resolución y un fondo de garantía de depósitos y, aunque quedan todavía cosas por hacer, quería preguntarle su opinión sobre este proceso. En primer lugar, si cree en los mecanismos de intervención de bancos en dificultades y ello en un doble sentido, en cuanto a mejorar la provisión de liquidez en estos casos para permitir una mejor gestión de la etapa final de los bancos intervenidos, como hemos visto con claridad en los últimos tiempos y, de forma complementaria, si se debe dotar al mecanismo de resolución de una mayor potencia de fondos para que lo anterior se pueda realizar de forma eficiente. En segundo lugar, querría preguntarle por el Fondo de Garantía de Depósitos, si considera que debe implantarse. Nosotros creemos que sin un fondo de garantía común corremos riesgos evidentes de fragmentación de mercado y, aunque es un tema complejo, estamos a favor de su puesta en funcionamiento. Asimismo, quiero conocer su opinión genérica sobre la unión bancaria, si le parece una buena decisión y cómo afecta al sistema financiero de los diferentes países, a sus economías y a sus ciudadanos, al igual que si cree que hay otras medidas de homogenización legislativa que se deberían tomar para constituir un mercado único.

Hemos hablado del enorme esfuerzo que se ha hecho en el sistema financiero español de reestructuración y transformación y querría saber si usted considera que el sistema financiero español es actualmente un sistema sólido, bien provisionado y capitalizado y que me haga una comparativa con el resto de entidades europeas, es decir, como está el sistema financiero español respecto del sistema europeo. Me gustaría preguntarle, asimismo, cuáles cree usted que son los beneficios de tener un sistema financiero sólido y eficiente para la economía española. También desearía preguntarle si tiene beneficios para el sistema financiero, y cuáles, tener una prima de riesgo nacional reducida, que el país cumpla con los objetivos de déficit y de deuda y que los mercados tengan confianza en nuestro país y si esto tiene beneficios para los consumidores financieros.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 42

En cuanto a los retos para el futuro, coinciden básicamente con los que usted nos ha trasladado. Ya ha entrado en profundidad en todos ellos, pero quería preguntarle cómo cree que afectará al reto de rentabilidad del que ya hemos hablado el impuesto para la banca que se está planteando o el de transacciones financieras. Usted nos ha hablado de los retos de futuro, cómo los afronta Banco Sabadell y de lo que ustedes están haciendo, pero me gustaría también que nos planteara qué cosas cree que nosotros como legisladores o los organismos de supervisión o de regulación deberíamos modificar. Queremos conocer sus aportaciones y sus estimaciones.

Anteriormente, varios compañeros han hablado del cambio de domicilio social de Banco Sabadell a Alicante, y me gustaría que nos informara de lo que ocurrió con anterioridad al traslado de ese domicilio social y también sobre los días posteriores. A nosotros nos gustaría que el domicilio social de Banco Sabadell volviera a su lugar de origen, que nunca hubiera tenido que trasladarse y que cualquier empresa pueda estar donde debe o donde quiere estar y que las circunstancias políticas no impidan o fuercen a hacer algunos cambios. Yo creo que la aplicación del 155 fue positiva y que una posible aplicación nuevamente del 155 puede ayudar a que ese traslado de domicilio sea de nuevo a Sabadell.

Muchísimas gracias. **(Aplausos)**.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Paniagua.

Hacemos un receso. Reanudamos la sesión a las seis y media. **(Pausa)**.

Reiniciamos la Comisión. Para finalizar, tiene la palabra para contestar a los portavoces el señor Guardiola.

El señor **GUARDIOLA ROMOJARO** (Consejero delegado del Banco Sabadell): Voy a tratar de responder a todas las preguntas. Las he ido agrupando, pero creo que me va a ser más sencillo ir respondiendo individualmente y, en todo caso, en el mismo bloque, si una pregunta se parece mucho a la anterior, habrá quedado respondida por mi comentario anterior. Con esta metodología espero sacar adelante mi intervención y, si no, ya les pido de antemano mis disculpas. Lo cierto es que ha habido una avalancha de preguntas y es complejo dar una respuesta suficientemente bien preparada a cada una de ellas.

El primer bloque lo he llamado origen de la crisis, rol de los reguladores y actuación del Banco Sabadell. La diputada Idoia Sagastizabal ha dicho que muchos analistas consideran clave para explicar la crisis la gestión de los riesgos, las agencias de rating, la regulación, los auditores y me pregunta cuál es mi opinión. El señor Ten, de Ciudadanos, me ha preguntado si hemos aprendido la lección y si nos hemos preparado para lo que viene, por qué los bancos no tenían tanta dependencia del inmobiliario como las cajas, si creo que los bancos concedieron préstamos que no eran suficientemente rentables, y así sucesivamente —luego iré repitiendo las preguntas—. Ha habido unas preguntas —yo creo que las ha hecho el señor Capdevila y el señor Hurtado— acerca de que después de muchas sesiones están con un batiburrillo de opiniones, en el sentido de que esto no es responsabilidad de nadie, nadie les explica exactamente el porqué y me preguntan cuál es mi versión. Yo voy a tratar de dar respuesta a estas preguntas. La culpa es algo muy repartido. En la cuota parte que a mí me ocupa, evidentemente formamos parte de la lista de los culpables en esta crisis, en el sentido de lo que he dicho en mi anterior intervención, por una mala lectura de los niveles de concentración de riesgo en el sector inmobiliario, en el sector promotor, aunque también creo que respecto a otros agentes económicos de nuestra similar condición hemos sido un banco con buenos comportamientos en sus prácticas comerciales tradicionalmente y, por lo tanto, muchas de las malas prácticas no las hemos compartido nosotros. Cuando tratamos de decir por qué se produce la crisis, me da vergüenza tratar de enfocar esto porque han tenido ustedes aquí a académicos muy relevantes que seguro que lo pueden hacer, teorizando, mucho mejor. Yo lo voy a hacer desde mi posición no académica, sino de la de un gestor de un negocio bancario.

Creo que cuando hablamos de la crisis en realidad se da la coincidencia de dos crisis: una crisis endógena nuestra, de la economía española, que se basa en un exceso de crédito; cuando el crédito crece a un ritmo excesivo, ya no va a acompañar a la economía, sino que va a inflar el valor de los activos, y eso es lo que pasó en España, y hablamos de activos inmobiliarios y de todo tipo de activos, también activos financieros. Antes esto se solucionaba de una manera —porque esto ha pasado muchas veces en este país— dolorosa internacionalmente pero no en el mercado doméstico, que era a través de una devaluación. Nosotros ese mecanismo ya no lo teníamos disponible. ¿Por qué el crédito crece tanto en España? El crédito crece tanto en España porque los años de mucho crecimiento de la economía, de crecimiento real, coincidieron con una política monetaria muy expansiva del Banco Central Europeo. Nosotros cuando entramos en la Unión Europea no nos dimos cuenta de que perdíamos ese instrumento

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 43

de la política monetaria. Al ritmo que crecía la economía en términos reales, no era necesario expandir; los tipos tenían que ser altos para frenar el crecimiento en la economía, pero en Europa jugaban muchos más jugadores: estaban, por ejemplo, los alemanes haciendo su integración de las dos Alemanias y para ese momento necesitan tipos bajos. Por tanto, recalentamos una economía ya caliente con tipos muy baratos. Nos equivocamos en la consideración de que el crédito es una condición suficiente. El crédito es, en cualquier caso, una condición necesaria para el crecimiento de la economía, sin crédito hay un momento en que la economía no puede crecer, pero el crédito nunca tiene que ser la condición suficiente y única para el crecimiento, y nosotros crecimos durante bastante tiempo sobre la base de esa consideración de que el crédito era suficiente para el crecimiento. Esa crisis, insisto, endogámica nuestra, con ese condicionante de la política monetaria europea pero muy propia de la economía española, hecha por los agentes económicos de la economía española, coincidió con una crisis financiera internacional, que es la que nace en agosto de 2007 con las hipotecas *subprime*, que tiene muchísimo que ver —y aquí ha habido comentarios del señor Hurtado— con un culpable, que es la desregulación del sector, y es verdad. En Estados Unidos hay un momento en que se produce una desregulación, una confianza en que el mercado se autorregula, la famosa exuberancia financiera de Greenspan, se produce ese volumen de hipotecas *subprime*, que son hipotecas que no han sido aprobadas en los circuitos de titulización ordinarios —el famoso Fannie Mae americano— y ese colapso de Lehman Brothers, con los 700000 millones impagados —no impagados sobre depositantes porque era un banco de inversión, pero sí sobre tenedores de esos títulos—, acaba provocando un cierre abrupto de los mercados, y eso acelera la crisis endogámica española. Es decir, los bancos, que han crecido muchísimo en créditos, deben a los mercados más o menos la mitad de esos créditos, porque se han financiado emitiendo cédulas hipotecarias, bonos, seniors o todo tipo de instrumentos a precios muy baratos porque la política monetaria es muy expansiva y los precios están por los suelos. La coincidencia es ese estrechamiento de la liquidez con la crisis endogámica provoca que esta crisis sea explosiva, como no la habíamos visto nunca. No es una excusa cien por cien justificada, pero de los agentes económicos que estábamos operando en el mercado —y ahí incluyo a los supervisores, reguladores, agencias, etcétera— nadie podía pensar que la dimensión iba a ser de ese calibre. Yo creo que esa coincidencia de esas dos crisis la hace explosiva. Es más, si la crisis financiera de los mercados internacionales se hubiera producido en 2004 o en 2003 en vez de en 2007, habría sido una gran noticia para España, porque se hubiera ahorrado ese explosivo crecimiento del crédito de estos últimos cuatro, cinco o seis años que acabó provocando esa sobrevaloración de los activos. Por lo tanto, esa es mi visión de cómo se produce este fenómeno.

Las crisis en la economía son algo cíclico. ¿Por qué esta ha tenido esta profundidad? Por esta coincidencia de fenómenos: un país que crece desafortadamente en el crédito, confundido en su interpretación de lo que era integrarse en la unión monetaria. Uno no podía crecer en el crédito por encima de la capacidad de crecer la competitividad de la economía y, en cambio, España se aprovechó de unos tipos bajísimos para endeudarse. Como agente económico individual, cuando el tipo de interés efectivo estaba por debajo del tipo de interés real —los tipos de interés real eran cero o eran negativos—, la decisión racional era la deuda y llevamos a todo el país a esa situación de tomar deuda. Cuando explotó la crisis internacional y se cerraron los mercados fue imposible contenerla, no hubo capacidad de drenar ese ajuste, el ajuste fue brutal y no teníamos la salida habitual y tradicional de la economía española, que era una devaluación, por lo que tuvo que hacerse una devaluación interna de salarios dramática y, por lo tanto, muy dolorosa. Y a pesar de que la economía lleva creciendo unos años, todavía quedan inequívocas señales de esa crisis presentes en la vida española.

Ha habido preguntas en esta línea: por qué los bancos no tenían tanta dependencia del inmobiliario versus las cajas. Es verdad, el crédito en las cajas en estos años de expansión creció al doble de ritmo que en los bancos. Esto no significa que los bancos no estuvieran también equivocados, aunque no todos los bancos porque algunos bancos frenaron en su día el crédito —esta mañana hemos escuchado un ejemplo— y eso, sin duda, les acabó suponiendo un retorno a largo plazo inequívoco. En general los bancos también nos equivocamos, solo que las cajas se equivocaron más, y tampoco todas las cajas. Tenían órganos de gobierno más débiles y no tenían una cosa que sí tenían los bancos, que es la capacidad de apelar a sus accionistas en los mercados para reponer su situación de capital, cosa que algunos bancos, como el Sabadell, tuvieron que hacer y que, en cambio, las cajas de ahorros no podían hacer porque esa era su configuración. Cuando las cajas habían pasado a hacer de bancos y habían dejado su territorio natural —que era el negocio doméstico y de particulares— y habían tratado de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 44

expansionarse como los bancos, les faltó, primero, el gobierno corporativo y, segundo, el soporte de los mercados.

Los bancos fueron una máquina de hipotecas basura, ha dicho el diputado Josep Vendrell, pero yo creo que en España no hubo hipotecas basura en el sentido de lo que son las hipotecas *subprime* americanas, que son hipotecas en las que no hay ninguna reputación del deudor, el deudor no supera ningún *scoring* y, por tanto, esas hipotecas no se pueden titularizar y convertir en deuda pública, que es como se financia la clase media americana, y se basan exclusivamente en pensar que el valor de los inmuebles va a seguir creciendo. Por tanto, son hipotecas que se acaban basando en el reposicionamiento del activo. Esas hipotecas se colocaron en instrumentos y se repartieron, y Lehman fue uno más de los jugadores que repartieron esos instrumentos. Esa fue una situación distinta a la que ocurrió en España. En España lo que hubo no fue tanto una inflación de las tasaciones —ha habido también una pregunta sobre las tasaciones a la que responderé después sino una inflación de los activos. Los activos tomaron un valor real, en el sentido de que lo que se pagaba por ellos no se correspondía con su valor largo plazo. Antonio Hurtado ha hecho muchas preguntas en este terreno sobre cuáles son las causas. Hemos hablado de este tema de la desregulación, de la separación de la banca comercial y la banca de inversión, y también sobre la codicia. La codicia puede haberse dado más en el mundo de la banca de inversión, que tiene una correlación entre el bono a corto plazo por la materialización de la operación y la propia operación distinta de la mecánica de la banca comercial, pero, efectivamente, ahí pudo estar. Hay muchos testimonios sobre la explosión de la banca de inversión en esos años. Hay quien dice que la culpa es de los clientes. Yo me atrevería a decir que en todo este proceso los clientes, al menos los clientes individuales, son los menos culpables, si bien es verdad que en el mundo de la empresa hubo gente que se sobreapalancó con ese engaño de que los tipos reales eran negativos porque la inflación estaba por encima de los tipos nominales.

En cuanto a las preguntas de cómo hemos abordado la crisis en España, si el rescate ha sido muy costoso y cuál es mi opinión, si el plan de reestructuración ha sido el adecuado, sobre cómo se compararía con otros países, si la Sareb ha sido un buen instrumento, son muchas preguntas. Yo creo que la crisis se abordó en España como se pudo. Creo que fue cambiante, hubo muchas políticas distintas. Al principio estaban las famosas agrupaciones de caja que se fomentaban pensando que al ganar escalas se conseguía rentabilizar más las operaciones, pero al final resultó que se juntaban problemas. Por tanto, esa política se dejó de hacer. Luego vinieron los decretos sobre saneamiento, conocidos como de De Guindos. Después apareció la Sareb, que para muchos fue una propuesta que tenía que haberse hecho en el origen, que es lo que había ocurrido en países como Suecia o en Irlanda, donde la densidad del problema del sector inmobiliario hizo que se empezara haciendo un banco malo para acumular ahí todos los activos. Eso se hizo un poco ya en la fase terminal.

En la comparativa con otros países tenemos que acabar de ver cuáles son los números finales de esta crisis, pero creo que se va a aproximar a que el coste para el erario público será de 50000 millones y el coste para el bolsillo de los bancos de 20000 millones. Estos van a ser, grosso modo, los números, aunque me puedo equivocar algo: 50000 millones es un 5% del PIB a fondo perdido. El derecho natural a recibir compensación existe, pero de forma efectiva y material es imposible porque al final es una apelación a los contribuyentes que no tiene retorno. El 5% del PIB, comparado con otros países, a lo mejor no es muy grande. Incluso en esta propia crisis, ha habido países europeos, como Holanda, que han tenido costes superiores. También es verdad que hay países, como Reino Unido, que tuvieron un coste superior pero han hecho una significativa recuperación a través de la revaloración de los activos. Yo viví la crisis del `corralito` en Argentina cuando estaba trabajando en BBVA. Llegué a Argentina a finales del año 2001; me envió José Ignacio Goirigolzarri, que era mi jefe —que ha sido ponente en esta Comisión—; me envió al matadero y allí sufrí una crisis que, evidentemente, en términos de coste para el contribuyente, fue enormemente superior a la que hemos vivido aquí. Pero cualquier apelación a los contribuyentes para un rescate del sistema financiero es en sí misma una aberración. Lo que se pretende con la nueva regulación es que sean los propios bancos, las entidades financieras, las que sean capaces de tener suficientes fondos constituidos para que se pueda cubrir. En cualquier caso, el normal contribuyente a una resolución tienen que ser los accionistas de los bancos. ¿Qué ha pasado? Cuando estamos hablando de que la crisis ha costado 50000 millones al erario público y 20000 millones de contribución de las entidades que no han tenido asistencia financiera a las que sí la han tenido, obviamos que los bancos han tenido mucho ajuste pero lo han soportado sus accionistas, que en una economía de mercado es lo natural. Esta es mi interpretación de todo esto.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 45

Ha habido también una pregunta o comentario del señor Paniagua muy interesante y para la que no tengo respuesta, que es cuando ha hablado de si hubiera sido mejor hacer como los americanos, un *one-off*, 700 000 millones; no se rescata a quien lo pide, sino a todo el mundo, según como la autoridad enjuicie qué impacto va a tener la crisis, y esto tiene una repercusión inmediata en todo: en el cambio de gestores, en las entidades, etcétera. Al final, la propia valoración del mercado acaba retornando ese dinero. Eso ha pasado en Estados Unidos, y el impacto fue de 700 000 millones, no de 50 000. Es una pregunta que yo también me hago. Creo que hay elementos culturales diferentes. En Estados Unidos funcionan mucho así, se hacen *one-off* de saneamiento, que es un sobresaneamiento en el momento cero, en el bien entendido de que luego se puede producir un retorno. El modelo europeo es un modelo que va más por calendario, ha ido tradicionalmente menos por pérdida esperada y ha ido más de otra manera, más lento. Probablemente ese modelo americano no era aplicable al cien por cien, pero es verdad que en Estados Unidos dio muy buen resultado.

En cuanto a cómo ha participado el Sabadell en el saneamiento y cuáles son los números de la aportación del banco a la reestructuración del sector, los números que tengo aquí son 1147 millones, de los que corresponden 894 millones de contribución al Fondo de Garantía de Depósitos, 141 millones —estoy en el periodo 2007-2017— al Fondo único de resolución desde 2015; 111 millones de la tasa que pagamos por las DTA desde 2016, y a eso habría que sumar 321 millones que hemos saneado de nuestra contribución a la Sareb. Por tanto estamos hablando de una cantidad cercana a los 1500 millones de contribución —digamos— del banco a la resolución de la crisis financiera.

Hay muchas más preguntas en este mismo renglón, por ejemplo: ¿Hubieran comprado los bancos que compraron en otras circunstancias, por lo que me pregunta el señor Paniagua? Digamos que a lo mejor en otras circunstancias no hubieran estado a tiro. El Sabadell ha hecho muchas adquisiciones, en los últimos treinta años ha hecho cerca de veinte adquisiciones, y siempre se han hecho cuando ha habido una oportunidad de adquirir una entidad y crear valor para los accionistas. Probablemente una entidad del tamaño de Banco CAM solo es comparable a cuando en su día Banco Sabadell compró Banco Atlántico, en proporción al tamaño del propio Banco Sabadell. Por lo tanto, la adquisición de una operación como CAM sin estar en un proceso de reestructuración probablemente habría sido muy difícil por dimensión y por mil razones. Al final estos son elementos de mercado, pero desde el punto de vista de si hubiéramos tenido interés en hacerlo, sí. Presiones del Gobierno o de reguladores no tuvimos ninguna. Digamos que el Sabadell ha tratado de aprovechar la crisis para ganar tamaño. Evidentemente se han comprado franquicias que tienen un potencial de valor a largo plazo muy importante que en el corto plazo han generado impactos sobre la morosidad, sobre los costes, sobre la integración, etcétera. Pero estamos muy satisfechos de todas las operaciones que hemos hecho y han sido operaciones hechas absolutamente voluntarias. En el caso de la CAM, como todos ustedes saben, hubo un concurso al cual acudimos todas las entidades, los seis bancos grandes —también el Popular en aquella época—, más algunos fondos internacionales y al final fuimos nosotros los adjudicatarios en ese concurso competitivo, nadie nos precipitó a ir, sencillamente fue una decisión voluntaria de nuestros órganos de gobierno.

Sobre si teníamos operaciones de LTV alto en Banco Sabadell y cómo fue la aportación del Banco Sabadell al sector inmobiliario, como todos sabemos, el antiguo Banco Sabadell, previo a sus últimos cambios de dimensión, era un banco muy especializado en pymes con clientes de alto valor, no era un banco muy presente en los mercados *retail*; lo era en Asturias por las adquisiciones de Herrero y de Banco de Asturias y lo era hasta cierto punto en Cataluña, un poquito también en la provincia de Málaga, porque el Banco Atlántico estaba incorporado al antiguo Banco de Málaga, donde era un banco más universal. Pero en el resto de sus territorios naturales era un banco bastante especializado en pymes, en clientes de alto valor. Entonces su cartera hipotecaria —la de Banco Sabadell, va a tener que ver luego cuando hable un poco de los *floors*— era una cartera hipotecaria distinta de las estándares del mercado, hecha con criterios de riesgo, para entendernos, más empresariales, menos hecha al por mayor, pequeña, con una tasa de morosidad bajísima, la más baja del mercado, con un segmento de clientes más bien alto y donde los mecanismos de transparencia eran muy altos. Por lo tanto, había porcentajes de operaciones con *loan-to-value* altos muy bajos y muchísimo análisis de la calidad del acreditado. Luego ya las carteras que se han incorporado al banco fruto de las adquisiciones son de perfiles absolutamente distintos.

Paso al segundo bloque —este era el más largo—, que tiene que ver con concentración bancaria, competencia y le sumo un tercer capítulo que sería cierre de oficinas y exclusión bancaria. La señora Sagastizabal me preguntaba: ¿Considera que el número de sucursales seguirá bajando? Sí. Ha habido una bajada que algunos de ustedes han cuantificado: 40% de sucursales, 30% de empleados a lo largo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 46

de la crisis. España tiene —creo que es un dato que también facilitó usted— una proporción de habitantes por oficina de 1400, bueno, probablemente sigue siendo el país en el mundo entero con mayor densidad de oficinas bancarias. Evidentemente la concentración provoca cierre de oficinas porque al final la concentración lo que implica es ganar tamaño escala, y una de las cosas que se produce es un ajuste de los costes, que es lo que justifica industrialmente las operaciones de concentración. Aun así, hoy el porcentaje de oficinas, insisto, por habitante en España es altísimo; hay más oficinas en Cataluña hoy de las que hay en todo México, para que nos hagamos idea un poco de la proporción, pues es otro país que conozco profundamente. Los niveles de bancarización en España son, como consecuencia de esto, muy altos. Evidentemente en este porcentaje de tantas oficinas y tanta bancarización tiene muchísimo que ver el papel superpositivo que jugaron las cajas de ahorros en su momento y que probablemente habrían podido seguir jugando si no hubieran salido de su zona de confort, y que permitía inclusión financiera y permitía desarrollo territorial y asistencia a través de las obras sociales, por tanto, era un mundo feliz y una gran operación de *marketing*.

Todo eso se desmontó probablemente por un error estratégico de qué tenían que ser las cajas de ahorros, pero sí creo que va a seguir el cierre de oficinas, que va a tener más que ver ahora —porque evidentemente puede haber algo más de concentración pero el grueso se ha hecho— con ese binomio de atención personalizada, digitalización, y evidentemente los perfiles de nuevos clientes son clientes —entre comillas— mucho más digitales. Los clientes más antiguos de la banca y yo somos más analógicos, los analógicos utilizamos las herramientas digitales para mejorar nuestra productividad pero todavía necesitamos mucho la presencia física y el consejo privado, y probablemente el mundo más digital, la gente joven, los nativos digitales ven ese mundo en sus comparadores en Internet y necesitan a lo mejor menos asistencia personal, entonces todo eso va a acabar reconfigurándose. Y la tendencia natural no creo que sea una tendencia escandalosamente rápida porque este es un país de gente mayor y la gente mayor además es muy aportadora de márgenes a los bancos, por lo tanto no se van a dar reducciones —digamos— naturales; las que se han producido han tenido mucho que ver con la concentración. Sin embargo esto sí crea, ahí creo que ha habido algunos comentarios del señor Capdevila acerca de qué pasa con las personas mayores en el medio rural, si se ven marginados por el cierre de oficinas. Evidentemente es un problema común en general a todos los países, nosotros esto lo vivimos muchísimo en Reino Unido, donde la reducción de oficinas ha sido muy rápida porque se ha producido un incremento de la digitalización muy rápido y se ha provocado este problema de cómo atiendes a la gente mayor en los medios rurales, etcétera. Nosotros hacemos todo tipo de fórmulas, desde un director con varias oficinas, oficinas que no abren los cinco días de la semana sino que cada director tiene cinco oficinas rurales y abre el lunes una, el martes otra, el miércoles otra, obligamos a la gente a concentrarse en esos momentos, ponemos autobuses, instalamos cajeros en los ayuntamientos, facilitamos el acceso a las comunidades vecinas más cercanas; tratamos de buscar fórmulas para solucionar el problema de nuestros clientes. Pero, evidentemente, el mundo rural es en sí mismo un problema, por los envejecimientos, cómo se tratan las atenciones en otros sectores que no son solamente el bancario sino el de la sanidad, etcétera, y evidentemente es un tema sobre el que se tiene que hacer muchísima reflexión estratégica como país, porque este es un país que va a acumular mucha gente en esas franjas de edad mayor.

Sobre la pura concentración, el señor Capdevila ha hablado de que el top 5 tiene el 60% de los activos; ha preguntado si eso para mí es un problema y ha hecho el comentario de la reducción al absurdo de si hubiera un solo banco y fuera público. Yo creo que efectivamente ha habido una concentración, pero es una concentración comparable a muchos países. Países en Europa que tienen mucha menos concentración bancaria como es el caso de Alemania e Italia tienen un problema porque tienen que resolver el tema de las Landesbank y porque en Italia ha habido muchas entidades con problemas. Hay mercados más concentrados. Creo que la realidad es que a nivel general la competencia es muy grande. Los índices para valorar esto es el famoso índice que creo que Goirigolzarri le puso aquí el apellido un poco impronunciable, que es el Herfindahl que da hoy espacio para algo más de concentración. Cualquier análisis que se hace por expertos respecto a los precios en los productos financieros tanto hipotecarios como de consumo, como de pymes, hoy en España están en los primeros lugares en cuanto a precios baratos en Europa y, por tanto, sinceramente creo que el nivel de competencia es suficiente y es el adecuado. Este es un mercado maduro, sus tasas de crecimiento son limitadas, los crecimientos no se hacen con nuevos clientes sino con clientes, para entendernos, que robas a tus competidores y tampoco da para una proliferación de entidades, sobre todo cuando estas entidades salieron de sus ámbitos puramente locales.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 47

¿Qué consejos le daría al legislador para fomentar la competencia? Como creo que la competencia es muy alta, no me atrevo a dar ningún consejo. ¿Qué garantías tienen los usuarios si el poder está cada vez más concentrado? Creo sinceramente que la relación banco-cliente, que ha sido siempre muy desigual, donde el banco tenía muchísima fuerza y el cliente tenía una cierta lealtad obligada, ha cambiado muchísimo con el desarrollo de las redes sociales y la capacidad de comparar. El *empowerment* o el empoderamiento que los clientes han conseguido ha cambiado muchísimo esa relación y la relación es mucho más personalizada. También el *big data* y la capacidad de hacer *marketing* más individualizado. En los últimos años el cliente está más protegido, hay mucha normativa nueva cuyos efectos no los vemos a corto plazo pero que tenemos muy en la memoria —y hablaré luego de todos los problemas de malas prácticas—, y hoy en día un cliente de un banco tiene muchísima capacidad para cambiar, elegir, comparar y buscar, parafraseando la palabra que creo que el señor Capdevila ha puesto en boca de la ponente de esta mañana, buenas experiencias en su relación con los bancos.

El tercer bloque tiene que ver con la regulación. La señora Sagastizabal preguntaba qué impacto ha tenido Basilea III en el crédito y la recuperación económica. ¿Qué habría que cambiar en la regulación? ¿Es excesiva? Reformas a hacer para prevenir crisis bancarias futuras y si hay lugar —es una buena pregunta— para la ética en la regulación financiera. Creo que Basilea III básicamente es una normativa que se va reproduciendo cada equis años y Basilea III ha sido claramente una normativa tendente a exigir más capital a los bancos y a establecer también consumos de capital más altos en función de los precios que se establecen con los clientes. Ha sido un conjunto de legislación muy compleja fruto de una resaca de una gran crisis y destinada a prevenir una siguiente crisis. Los bancos han dado un salto —he comentado en mi presentación un poco los datos del Banco Sabadell— y el Sabadell ha crecido en su capital un 60% en estos años. El próximo ciclo, que probablemente no será por esta condición explosiva de la profundidad que hemos vivido, agarrará a los bancos en situación muy distinta y parte tiene que ver con esta regulación de Basilea.

Respecto a si la regulación es excesiva o no, nosotros nos quejamos de que la regulación siempre es un camino estrecho. La regulación es necesaria, nos da confort a todos y hace que los riesgos sistémicos desaparezcan, pero al mismo tiempo también cuando la regulación es excesiva puede ponerle trabas al crecimiento de un sector que es imprescindible para el crecimiento económico. Es decir, si los inversores consideran poco atractivo por falta de rentabilidad este sector por un exceso de demanda de capital, tampoco es bueno y hay que encontrar el equilibrio. Todo es relativamente nuevo. Nosotros hemos pasado de estar supervisados por el Banco Central en España, que conocía muy bien nuestro terreno de juego y nos conocía muy bien a todos, a supervisores y reguladores europeos que están manejando jurisdicciones muy distintas y se está construyendo una nueva manera de regular y de supervisar que tiene un cierto coste de aprendizaje y hay que dejar pasar un tiempo para ver cuál es su justo punto. Creo que es un poquito pendular y que en este momento estamos en el extremo máximo y que algo de corrección, más que nada por el aprendizaje, tendrá que ocurrir en el futuro.

En cuanto a si hay lugar para la ética en la regulación financiera, creo que sí, evidentemente, y creo que todas las regulaciones de conducta y todas las regulaciones que regulan la manera en que se venden los productos como es el MiFid, etcétera, claramente introducen este elemento de ética, de que no haya remuneraciones en los bonos que se correspondan con la venta de los productos sino que los elementos tengan que ver más con la satisfacción de los clientes y buscar elementos que eviten y limiten lo que han sido malas prácticas que han ocurrido en nuestro país y que han ocurrido también en otros países y que creo que estamos en un camino inequívoco de erradicarlas. Por tanto, hay lugar para la ética en la regulación financiera y hay lugar para la ética, sin duda, en la gestión de las entidades financieras. Hay lugar para la ética en todos los lugares y especialmente en los comportamientos personales.

Vicente Ten preguntaba qué valoración hace de las normativas implantadas en 2013 y 2015 para proteger al deudor hipotecario y qué medidas adicionales se podían haber tomado. Respecto a las tasaciones, si se inflaron las tasaciones durante el bum inmobiliario, si fue uno de los motivos de la crisis y si cree que fue una buena idea la base de datos de tasaciones del Banco de España. Sí me parece que fueron buenas las normativas implantadas en 2013 y 2015 para proteger al deudor hipotecario. De la Ley Hipotecaria hablaré un momento. Sobre las tasaciones, no creo que se inflaran tanto, que pudo pasar, y no creo que fuera generalizado sino que los valores de los activos se inflaron y las tasaciones se hacen sobre la base de los testimonios. Cuando uno tasa un inmueble, lo que hace es tan sencillo como ver qué ventas se han producido en inmuebles parecidos en la misma zona. Por tanto, si los inmuebles valen más o están inflados por esa excitación del crédito, las tasaciones también lo van a estar. Efectivamente, la independencia

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 48

de las tasadoras y la creación de las bases de datos que permite de alguna forma evitar que haya tasadoras que por acomodarse al cliente puedan tener desviaciones en sus tasaciones es un elemento positivo.

Respecto a la Ley Hipotecaria, que está en sus manos, lo he dicho muchas veces porque es la pregunta que me hacen habitualmente en las presentaciones de resultados, evidentemente ha habido malas prácticas, es mejorable el mercado hipotecario y las leyes tienen que hacerse para acomodarse a esa realidad, pero tenemos que ir con cuidado porque el sector hipotecario español es un buen sector hipotecario. Es decir, si uno toma datos que son significativos, el acceso a la vivienda, cuánta gente accede a la vivienda a través de la compra y si tomamos datos como la cifra de deuda sobre el valor de los activos, ¿qué porcentaje se debe? Y si vemos los precios de las operaciones hipotecarias, en estos tres *rankings* España lidera Europa. Primero, porque no ha tenido los famosos créditos *interest-only*, que es una práctica habitual en muchos países europeos por los cuales uno compra una casa y paga solo los intereses de la hipoteca y nunca amortiza el capital hasta que llega su vencimiento. Se supone que el valor del activo está por encima del valor original y ahí tiene una posibilidad de hacer un *cash out*. En España esto no se ha hecho. Los precios hipotecarios son extremadamente bajos, la mitad del país que nos sigue en Europa, y el acceso a la vivienda ha sido claro. Decía Joan Capdevila que es una anomalía respecto a Europa el hecho de que aquí la gente tenga la vivienda en propiedad más que en alquiler. Bueno, es distinto; efectivamente, en Europa hay más vivienda en alquiler que vivienda en propiedad, pero no sé si eso es una anomalía. Creo que no es en sí mismo malo que en un país sus ciudadanos tengan la riqueza patrimonial de una vivienda. También es verdad que eso se va a corregir y se va a ir acomodando a la realidad europea, porque la gente joven tiene otra manera de pensar, no creen demasiado en endeudarse a largo plazo, tienen muchísima más movilidad residencial y, sencillamente por el comportamiento del mercado, es normal que se vaya a decantar un poco más hacia el alquiler que en el pasado. Con eso acabo esta parte.

En cuanto a la política monetaria, Idoia Sagastizabal preguntaba qué ajustes hay que hacer en la política monetaria para favorecer el sector. No sé qué responder. Entre otras cosas, la política monetaria la hace el señor Draghi y ha sido providencial para este país, para su sistema financiero y para el país en sí mismo el día que decidió hacer una política monetaria expansiva y comprar deuda, pues la deuda pública española llegó a estar en niveles cercanos a los 700 puntos y eso era un drama para el déficit y para el sistema financiero, y estamos hoy donde estamos. Evidentemente esto no es soportable a largo plazo, es una economía con una política monetaria tan laxa, es una economía intubada y eso hay que ir retirándolo y estamos en el proceso. Creo que para España es un buen momento relativo, porque aunque España tiene muchísima deuda pública, cercana al cien por cien, también es verdad que el crecimiento nominal de la economía española es superior al déficit público y, por tanto, cuando uno ve un análisis de sostenibilidad de la deuda, aunque lentamente, la deuda va convergiendo a la baja en porcentaje sobre el PIB. Por tanto, este es un buen momento para empezar con una menor laxitud de la política monetaria, que evidentemente tiene el riesgo y es que a la financiación del sector público y también del sector privado le va a suponer mayores costes. Los márgenes son grandes. Cuando hablo de normalización de los tipos y que eso le va a provocar a la banca una cierta mejora de sus resultados, hablo de pasar del 0 al 1, y su repercusión en la cuota de unas hipotecas es relativamente pequeña. Es decir, no estamos pensando en tipos altos que pudieran poner en jaque la economía; estamos hablando de normalización, porque lo que hoy ocurre es anormal, que los tipos estén en negativo.

Bloque 5, malas prácticas en venta de productos. Evidentemente aquí hay muchísimas preguntas y opiniones. ¿Cuáles fueron los grandes fallos de supervisión en España para que pasasen cosas como las preferentes? Esta es una pregunta del señor Capdevila que no sé si entiendo bien. ¿Sacralizar el pago de las deudas no es un riesgo de fomentar el crédito irresponsable? No sé bien cómo responderla. Josep Vendrell me hace las siguientes preguntas: ¿siguen existiendo muchos abusos bancarios y muchas reclamaciones, últimamente bastantes por floors y gastos hipotecarios? El ratio de aceptación de los bancos sobre reclamaciones es muy bajo; el Banco Sabadell está el quinto en el ranking de cajas —como diciendo que no estamos mal colocados—. ¿Qué políticas tienen en este sentido? ¿Cómo evitar situaciones como las que hemos visto, preferentes, cuotas? ¿Han hecho emisiones preferentes a través de Caimán? ¿Hubo acuerdo de las entidades para hacerlo así? ¿Por qué lo hicieron? Estas son también preguntas de Josep Vendrell. Y Antonio Hurtado pregunta: ¿cuál es su opinión sobre la desprotección de los clientes bancarios? ¿BS ha tenido muchos floors y es reticente a considerar que son abusivas? ¿BS ha admitido preferentes? ¿Las ha vendido a minoristas? ¿BS ha vendido swaps? ¿BS ha desahuciado? ¿Cree que hay que cambiar las normas para cambiar esto? ¿Cree que los cambios que se han hecho son suficientes y no se repetirán

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 49

estos hechos? ¿Qué opina del código de buenas prácticas de la banca, ha sido útil? Y por fin Miguel Ángel Paniagua pregunta, ¿cómo ha actuado BS en floors, desahucios, swaps, productos complejos?

Pues bien, voy a hablar un poco de las preferentes. Las preferentes fueron efectivamente una práctica de la banca española. Yo llevo cuarenta años en el sector, entré muy jovencito —voy a cumplir cuarenta años, entré a los veintiún años—, y creo que las primeras preferentes se hicieron en los años noventa, es decir, estamos hablando de hace veinte años. Las preferentes fueron un sistema y efectivamente el regulador vio bien emitir un pseudocapital, un capital híbrido, que computaba como capital pero tenía una ventaja, y es que era barato, era una deuda perpetua que sustituía los depósitos, que cotizaba al precio de los depósitos y que normalmente los bancos grandes que emitían sus preferentes tenían un sistema de bolsín nominal por el cual el que se salía de esa deuda preferente podía venderla y la compraba otro cliente, cotizaban un poco por encima de los depósitos y eso funcionaba normalmente. Probablemente no fue una gran idea porque efectivamente no era obvio que la remuneración fuera suficiente como para que eso pudiera considerarse una figura homóloga a la de capital, y probablemente en los primeros escarceos de Europa eso se vio en el mercado español como una tipicidad. Los bancos fuimos un poco saliendo de ese mundo de las preferentes. Las últimas emisiones de preferente de la banca estándar —para entendernos— fueron relativamente antiguas y en un momento determinado nosotros decidimos canjear todas las preferentes del Banco Sabadell por acciones a valor nominal y con un pequeño descuento, y en general los clientes tuvieron un buen resultado de su canje de preferentes. El problema es que en un momento determinado las preferentes fueron utilizadas por aquellas entidades que no tenían acceso a los mercados de capitales, que son básicamente las cajas de ahorros, para generar capital. Posiblemente hubo una mala práctica en la venta de esas preferentes en las que no hubo transparencia sobre el riesgo, y además se produjo en el momento en que se estaban retirando por parte de los grandes jugadores, cuando Europa les ponía el ojo porque ese modelo del bolsín no tenía sentido y esas preferentes tenían que estar cotizando a precios de mercado. Por tanto, al ser un capital con una rentabilidad de apenas el euríbor más un 1% en una entidad con ciertos riesgos de solvencia, automáticamente empezaron a cotizar a precios muy bajos y el mercado empezó a darse cuenta de que eso efectivamente era capital, y por tanto, estaba expuesto a los riesgos de capital de un banco. Esa es un poco mi percepción de las preferentes. En nuestro caso, insisto, las preferentes del Banco Sabadell se cancelaron en los tiempos en que esto empezó a vislumbrarse por Europa como un problema, en que se dijo: esto no tiene que estar cotizando al precio nominal que el banco establece sino a un precio del mercado, que se hagan las transacciones y las canjeamos. Y en cuanto a las que heredamos de entidades que compramos, en concreto las de las CAM, hicimos un canje por acciones y con la evolución de la cotización de la acción todos los clientes de la CAM han tenido oportunidad de recuperar más del cien por cien de su valor de las preferentes.

Esta es nuestra historia con las preferentes. Yo creo que es un producto que ahora desaparece del mercado en su forma tradicional; va a haber productos híbridos pero se van a colocar evidentemente en el mercado mayorista y con los correspondientes análisis de propensión al riesgo de los clientes que los compran y en el mercado institucional. Por tanto, ha sido un tema dramático, sobre todo por una razón muy sencilla, porque siendo el mismo producto y comprado a entidades muy parecidas, el resultado final ha sido muy distinto, ha habido muchísima discrecionalidad. El que le compró unas preferentes a la CAM ha recuperado su valor. El que se las compró a las cajas que se integraron luego en el grupo Banca Cívica ha recuperado más que su valor. En cambio, los que se las compraron en Mataró a Caixa Laietana las han perdido, porque las convirtieron en acciones de Bankia. Entonces, es el mismo perfil: se dirige a su caja de ahorros local de toda la vida y, años más tarde, el resultado es absolutamente errático. Ese es el drama. Probablemente, se hubiera requerido una solución más sistémica y no dejar las preferentes ligadas a lo que le fuera a pasar en esa caja en el futuro, dependiendo que fuera a acabar en buenas o en malas manos.

El tema de las cuotas participativas de la CAM es totalmente distinto. Las cuotas participativas de la Caja de Ahorros del Mediterráneo no estaban en la adquisición que hizo el Banco Sabadell. El Banco Sabadell adquirió, después de dos años de intervención del FROB, un conjunto de activos y pasivos que se trasladaron a una figura nueva, que se llamó Banco CAM. Ahí sí pasaron las cuotas preferentes, las participaciones preferentes, los depósitos, las oficinas, los créditos, los riesgos, etcétera, pero no las cuotas participativas, que se quedaron, digamos, en la antigua Caja de Ahorros del Mediterráneo, la fundación, etcétera. Por tanto, son dos temas totalmente distintos.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 50

El banco, efectivamente, tenía *floors*, especialmente en la cartera del Banco Sabadell. Esto tiene mucho que ver con lo que he dicho antes. La cartera hipotecaria del Banco Sabadell era una cartera especial, con la tasa de morosidad más baja del sistema, vendida a un tipo de cliente de ingresos medianos-altos con criterios de crédito empresarial, para entendernos. Era una cartera desproporcionadamente baja en comparación con el tamaño del banco, porque la naturaleza del banco estaba muy focalizada a pymes. Por tanto, nosotros siempre hemos tenido la convicción de que en esa cartera las cláusulas eran transparentes. El Tribunal Supremo dice que las cláusulas no son nulas, sino que lo son si son abusivas por falta de transparencia. Nosotros hemos defendido siempre la transparencia —además, hay elementos objetivos—, en los contratos del Banco Sabadell las cláusulas suelo aparecen en la página central, en negrita, en el mismo lugar en que aparece la cantidad del crédito, el vencimiento, el tipo de interés. Solo hay cuatro datos en negrita. La cláusula suelo es un concepto que tiene sentido económico, que es protegerte de las bajadas de tipos porque efectivamente los tipos bajan hasta el cero y, sencillamente, no hay con qué fondear una hipoteca. Por tanto, esa es la razón. Las cláusulas suelo sustituyeron las cláusulas de hipotecas a tipo fijo, que se desincentivaron en España quitando las comisiones de cancelación anticipada. Nosotros nos hemos defendido en ese terreno allí donde hemos podido. Evidentemente, hemos hecho negociaciones con todos los clientes que nos han formulado quejas, y es un proceso en el que hemos seguido. Nos hemos incorporado a los reales decretos de defensa de los deudores hipotecarios y hemos seguido todos los procedimientos. Hemos tratado y tratamos de evitar siempre que las quejas vayan a instancias como el Banco de España, tratamos siempre de hacer una negociación individual, está metido en los genes de nuestro banco. Esa es nuestra realidad con los *floors*, con las cláusulas suelo. No es lo mismo en las carteras que compramos, pero también es verdad que en casi todas las carteras que compramos no tenían cláusulas suelo. Eso hace que la cartera hipotecaria de la CAM que heredamos, 20000 millones, nos rinda un 0,75%. Cuando nosotros adquirimos CAM, evidentemente, esa cartera hipotecaria estaba con otros tipos de interés más altos; hoy, con los tipos de interés actuales, esa cartera rinde un 0,75%. Se pueden imaginar que cuesta mucho ganar dinero con ese tipo de rendimiento, que tiene que soportar una prima de liquidez y una prima de riesgo. Esta es nuestra aproximación al mundo de los *floors*.

Por ahora hemos vendido *swap*, sí, a clientes empresariales. El *swap* es pasar de un tipo variable a un tipo fijo. Es una práctica sana en una corporación. Por ejemplo, en un *project finance*, si una operación va a tener unos ingresos fijos de tarifa, lo normal es que su financiación no sea a tipo variable, que esté expuesta a subida de tipos. Lo normal es hacer un canje. Hemos hecho *swaps* de tipo de cambio, pasando de dólar a euro; si uno exporta en dólares es normal que parte de su financiación la tenga en dólares para tener machedados los flujos. En un banco con tanta cultura de crédito empresarial lo decimos como si fuera un pecado. ¿Han vendido *swaps*? Pues sí, y esperamos seguir haciéndolo, es parte de nuestro negocio. Y creo que hemos vendido muy pocos *swaps* a clientes particulares. No lo hemos hecho de forma masiva y cuando lo hemos hecho hemos entendido siempre que había en la otra parte un buen conocimiento de la naturaleza de lo que era esa transacción. Evidentemente, no todo es perfecto. Seguro que se han colado errores en todos y cada uno de estos capítulos que he dicho, que hemos corregido. El banco se ha gastado en compensaciones a los clientes en los que realmente después de una conversación, de un diálogo o de una negociación se entendía que acreditaban y ameritaban una reparación. Como todos, en algunos temas fuimos un poquito exagerados en determinadas ventas de productos. Esta es mi visión.

Con respecto a las emisiones de Gran Caimán, no sé si los fondos de titulización del Banco Sabadell o CAM están domiciliados en Caimán o en Jersey o en Luxemburgo. Creo que las razones de los fondos en ese tipo de instancias tienen mucho que ver con temas fiscales, temas de regulación, de tradición y de estructuras. En cualquier caso, señora presidenta, siempre podemos aclarar más este tipo de comentarios.

En cuanto a las preguntas de Josep Vendrell sobre nuestra posición respecto al tema de los desahucios, sobre las protestas de las asociaciones de Levante por la dureza del Banco Sabadell y cuál es nuestra política en este sentido, creo que el Banco Sabadell se caracterizó —y creo que ha sido reconocido, incluso, por alguna instancia cercana a las plataformas— como un banco que no ha hecho lanzamientos. Es decir, hemos tratado desde el primer momento de evitar los lanzamientos. Evidentemente, ha habido ejecuciones hipotecarias, pero la fase de lanzamiento, la toma de la posesión a la fuerza, se ha evitado en todos los casos. Tenemos instancias negociadoras con todas las plataformas y tenemos, como he explicado antes, una gestora para situaciones especiales, que es Sogeviso. Tenemos un plan de vivienda social. Sogeviso es algo más que un puro arrendatario de inmuebles sociales, tiene unos planes de reinserción, porque enseguida vimos que la tasa de morosidad en los pagos de alquiler sociales se reducía rápidamente si

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 51

conseguíamos reinserción social en las familias favorecidas por estos alquileres. Y ese mecanismo, que es de pura cooperación con el tercer sector —o sea, no hacemos nada más que integrarnos en el tercer sector— nos ha dado muy buenos resultados. Hay que tratar de ver un poco qué pasa con esa asociación de Levante en concreto, pero creo que Sabadell no tiene en el sector la etiqueta de duro, sino más bien de un banco que, desde el primer momento, trató de dar una respuesta a este problema, respuesta dirigida en mayor medida a las entidades adquiridas que a la propia entidad del Banco Sabadell, porque, probablemente, Banco Sabadell ha hecho muy pocas ejecuciones hipotecarias de su cartera propia, por estas características especiales que mencionaba de la cartera del Banco Sabadell.

El séptimo punto es CAM. Aquí hay también muchas preguntas. ¿Qué han hecho en BS con las familias afectadas de CAM preferentes y cuotas participativas? Ya lo que tratado de explicar. Respecto a la adjudicación de CAM, dice Josep Vendrell que si pagar un euro era una valoración adecuada. El señor Hurtado dice que CAM es la entidad que más ha costado al erario público y nosotros la compramos por un euro más EPA y también compramos por un euro el Banco Gallego, que también tuvo ayudas públicas; dice que BS estuvo en el grupo cero, entidad buena, pero esa entidad buena compró entidades que han costado mucho al erario. ¿Los contribuyentes tienen derecho a recuperar este coste? ¿Cómo se podría recuperar este coste? ¿Sigue habiendo incertidumbre sobre el coste de saneamiento, por ejemplo, EPA en la CAM? ¿Qué previsión tiene sobre el coste pendiente de la EPA? ¿En qué situación están los activos fiscales que recibieron? ¿Se han usado? ¿Qué previsión tienen?

Nosotros, efectivamente, en una subasta competitiva tuvimos la oportunidad de que se incorporara a nuestro grupo Banco CAM, o sea esta segregación de activos y pasivos de la antigua Caja de Ahorros del Mediterráneo. Pagamos, efectivamente, un euro y se capitalizó con 5000. Ese era el agujero que tenía. Es decir, cuando valorábamos los activos y los pasivos a puros valores contables, que no de mercado, para los valores de mercado está la EPA, esa era la diferencia y, por tanto, esa fue la cantidad con la que se recapitalizó. La CAM o Banco CAM, que creo que ha dicho Antonio Hurtado, es la operación más grande. No, yo creo que ese *ranking* hay que hacerlo con cuidado. No tuvo Sareb. Es decir, a todas las entidades que han recibido ayudas públicas con protección de activos o con recapitalizaciones públicas habría que sumarle Sareb. CAM, como fue la primera —para entendernos, fue antes de que se llegara a estructurar la Sareb—, es una operación que para el Sabadell supuso un cambio de tamaño considerable; incorporamos 1750000 clientes a un banco que tenía 1900000 y, por lo tanto, estamos hablando de un salto cuantitativo y estamos muy satisfechos. Evidentemente, CAM tuvo muy mala gestión en los años previos a la crisis y durante la crisis, pero en cambio tenía muy buenos equipos comerciales que se han integrado muy bien en el banco y de los que estamos satisfechos. Nuestros índices de valoración de servicio bancario entre los clientes de la CAM están liderando hoy el *ranking* en el conjunto del grupo entre todas las territoriales. Por lo tanto, estamos satisfechos de la operación y ha sido, insisto, una operación muy significativa para nuestro banco.

Idoia Sagastizabal pregunta cómo se puede mejorar la reputación del sector. ¿Que está haciendo el Banco Sabadell? Ese es uno de los grandes retos. Sinceramente, creo que para la reputación del sector lo que tenemos que procurar es hacer las cosas bien y de forma constante y, al final, creo que habrá un premio. Me parece que venimos de una época en donde ha habido malas prácticas, que han coincidido con una crisis y que, por lo tanto, ha habido repercusiones económicas y de todo tipo sobre los clientes, que han producido este agravamiento de la reputación. Hoy la banca es un sector más concentrado pero con bancos más grandes, más bien capitalizados, con mejores prácticas normativas, con mejores prácticas de las ventas, sometidos a una regulación más estricta tanto desde el punto de vista de la conducta como desde el punto de vista macroprudencial, y sinceramente creo que a base del quehacer diario de los bancos iremos ganando reputación.

Desde la AEB hay que trabajar muchísimo. Podría hablar de comunicación, pero sinceramente creo que no es un tema de comunicación. La comunicación tiene que acompañar esta praxis diaria, pero hay muchos temas —que salen luego— que tienen que ver con la educación financiera, en los que el banco está muy involucrado, con muchísimos voluntarios, tratando de incorporarse a las prácticas que se están poniendo en marcha por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por parte del Banco de España y por parte de la propia asociación de los bancos. Creo que ese es un poco el trabajo que tenemos por delante y creo que la reputación ha ido mejorando. De hecho, cuando vemos la reputación en las encuestas la gente tiene una mala opinión de la banca en general pero ya no la tiene tan mala de su banco, y especialmente no la tiene mala de su gestor. Se trata de que esa valoración más positiva del

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 52

gestor y del propio banco se extienda a la normalidad y, por lo tanto, seamos capaces de tener una mejora clara de la reputación.

Respecto a los futuros retos, como digitalización o los competidores, Idoia Sagastizabal pregunta cómo se puede armonizar la regulación con las nuevas tecnologías para tener un sector robusto, cómo afectará el *blockchain* a la banca o cómo ayudarán las nuevas tecnologías al sector. Joan Capdevila me pregunta mi punto de vista sobre el sector y sobre el futuro en el mundo de la digitalización. Vicente Ten me pregunta mi opinión sobre nuevas tecnologías, por ejemplo, el *blockchain*, qué habría que hacer para controlar los riesgos de las criptomonedas y qué vamos a hacer al respecto. Antonio Hurtado plantea, respecto a los retos, comprar nuevas entidades y la necesidad de incrementar su tamaño, tal y como dicen algunos analistas. Bueno, eso no sé porque está aquí. Me pide opiniones sobre las dos tecnologías, por ejemplo, el *blockchain*. Y, finalmente, Miguel Ángel Paniagua pregunta si creo que el sector hoy es sólido y bien capitalizado, cómo está respecto a los bancos europeos, cuáles son los beneficios de tener un sector sólido para la economía y una prima de riesgo reducida, si eso se traduce en beneficios al consumidor y qué deberían cambiar, en mi opinión, los reguladores y supervisores para mejorar.

Voy a hacer una pequeña reflexión sobre el mundo de la digitalización. También en esto hay mil expertos en nuestras propias entidades mucho más capaces de lo que puedo ser yo para explicarlo. Se está hablando mucho de *blockchain*. El *blockchain* yo creo que va a ser, efectivamente, una de las herramientas digitales que en el largo plazo va a influir más en nuestra actividad porque va a ir sustituyendo las cámaras de compensación, las certificaciones externas; es decir, es el mecanismo que, a través de una extensión de datos en la que todos los participantes contribuyen por bloques, permite tener una seguridad en el propio proceso sin la necesidad de un tercero que lo valide. Eso, al final, se va a traducir en una reducción de los costes y, por lo tanto, en una transferencia en ventajas competitivas a los usuarios. Eso lo vamos a ver en el mercado de valores y en muchísimas partes de la cadena de valor, en sistemas de pagos. Pero no creo que sea rápido porque necesita colaboración, a diferencia de otras herramientas del mundo digital; necesita que muchos jugadores lo adopten al mismo tiempo para sustituir estos elementos de compensación, y eso hace que todos estemos en asociaciones grandes de bancos que hacen estos desarrollos. Por tanto, la veo como la tecnología más significativa en términos de creación de valor —aunque no lo sé tampoco, pero sí muy significativa—, aunque no rápida para comprobar sus efectos. Hay muchas pruebas, en el *trade* internacional, en los pagos internacionales, el mundo de *swift*, el mundo de los créditos documentarios que es un trabajo casi artesanal para garantizar los pagos en las exportaciones complejas. En fin, todo esto va a dar un salto cuántico cuando el *blockchain* sea ya una realidad. Pero, insisto, necesita que todos nos metamos de forma colaborativa en ese mundo.

En cambio, veo ventajas más a corto plazo al mundo del *big data*, de la inteligencia artificial, que permite lo que hace Google, que es que tenemos mucha información y la tratamos con mucho más —entre comillas— respeto y cuidado que muchos de los grandes jugadores digitales, lo cual nos permite poder anticipar los comportamientos y las propensiones de consumo de los clientes, hacer ofertas más personalizadas, ser muchísimo más efectivos y, para entendernos, incordiar menos a los clientes, pues les vamos a asediar menos con temas generalistas. Esto nos va a permitir una rápida toma de decisión sobre los riesgos, basada más en elementos de comportamiento que en elementos tradicionales en la toma de decisión sobre riesgos, especialmente en consumo o en productos masivos. Por lo tanto, al mundo de la *big data* y la inteligencia artificial le veo muchísimo más recorrido en el corto plazo y una gran contribución en el medio plazo al sector.

Efectivamente, estamos en una revolución. Somos un sector absolutamente afectado porque es incómodo hacer una transacción bancaria en un *gadget* en un momento, pero es una ventaja inequívoca y creo que en la banca española se necesita tamaño para esta inversión porque el tamaño hoy ayuda. Es decir, les va a costar mucho más a las entidades pequeñas afrontar la transformación digital que a las entidades que tienen cierto tamaño, y la banca española tiene tamaño, está invirtiendo muchísimo y, como decía antes, esto no tiene un retorno a corto plazo, porque la gente coge enseguida todas las ventajas, y les pongo un ejemplo. Antes nosotros no consultábamos el saldo de nuestra cuenta corriente más que una vez a la semana, cosa que a veces se hacía metiendo la cartilla en el cajero. Hoy, con esto (**muestra su móvil**), la media de consultas de saldo es como de dos veces al día por cliente. Pues bien, cada vez que se consulta un saldo se pone en marcha una computadora, se consumen unos bits de capacidad, todo lo cual es gratis. Es decir, no necesariamente las ventajas digitales se han monetizado y tienen costes. Por tanto, afrontar eso en el medio plazo es un reto considerable sobre la rentabilidad de los bancos.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 53

Respecto a la compra de nuevas entidades, evidentemente el mundo del crecimiento no orgánico es un mundo de oportunidades. Las oportunidades se producen cuando se producen. Normalmente no se trata de una decisión estratégica sino más bien de una oportunidad, y ahí estamos. Yo creo que la concentración en España ya está en su recta final.

Respecto a las valoraciones que me pedía el señor Paniagua sobre el sector, creo que el sector hoy está sólido, bien capitalizado. Respecto a los bancos europeos y respecto a los bancos internacionales, España tiene dos grandes *champions* globales, desproporcionadamente grandes para el país que tenemos y de los que nos tenemos que sentir muy orgullosos, y luego tiene una serie de jugadores domésticos que están empezando a hacer sus pinitos internacionales y que también son muy importantes. Creo que se trata de un sector sólido que va a traer buenas noticias, porque siempre es fuente de crecimiento para el país y, en el mundo de la disrupción digital, es un sector que va a invertir seguramente en la nueva economía, que es algo que le conviene mucho al país.

Pregunta diez: Cataluña; cambio de sede. Joan Capdevila me pregunta sobre la deslocalización de la sede. Me dice que las entidades internacionales están aprovechando que algunas locales se han fugado y me pregunta cómo seduciremos al cliente catalán para no perder posiciones. Me pregunta: ¿Se precipitaron al cambiar de sede? ¿Lo volverían a hacer? ¿Son conscientes de que hicieron política? Por otra parte, dice que fuimos agentes del 155. El señor Capdevila dice que fuimos agentes del 155 y el señor Paniagua dice que quiere un nuevo 155 para que volvamos, lo cual no deja de ser un juego sobre el 155. Me pregunta: ¿Cuánto les costará recuperar la reputación con los clientes catalanes? ¿Cómo lo harán? Josep Vendrell dice: Trasladaron la sede por criterios políticos, no para proteger a los clientes. Me pregunta si tuvimos presiones y por qué lo hicimos realmente. Me parece que ha dicho: ¿Por qué lo hicieron si estaban protegidos por el Fondo de garantía de depósitos? Antonio Hurtado pregunta si hay disposición por parte del Banco Sabadell para volver a traer la sede y qué condiciones se tendrían que dar. Miguel Ángel Paniagua pregunta, respecto al cambio de domicilio, qué ocurrió los días anteriores y posteriores al cambio.

Mi comentario aquí es que en el mes de octubre la excitación de la situación en Cataluña produjo que por primer vez el tema de la independencia se incorporara a los escenarios de riesgo de los analistas, de las casas de bolsa en los mercados, lo cual tuvo una incidencia inmediata sobre la cotización de las dos entidades grandes que cotizábamos en bolsa y que teníamos nuestra sede en Cataluña. De forma muy inmediata esto se tradujo en cierta desconfianza de los depositantes y se produjo una salida de depósitos que fue homogénea en Cataluña y fuera de Cataluña; es decir, los clientes no observaron conductas diferenciadas. Frente a esa situación, activamos un protocolo que ya teníamos establecido, consistente en que si en algún momento tener la sede social en Cataluña comportaba un riesgo haríamos ese movimiento. Este era un protocolo que habíamos comunicado a las autoridades. Nosotros no necesitamos el decreto; ya teníamos la decisión establecida para que fuera tomada en el consejo de administración y eso es lo que hicimos. Convocamos el consejo el miércoles 3 de octubre e hicimos el traslado de sede el jueves 4 por la tarde, lo cual frenó automáticamente la salida de depósitos. Nosotros acabamos el trimestre en diciembre con más depósitos de los que teníamos en septiembre, pero ese fue el resultado del trabajo de todo el trimestre de ir recuperando la salida de depósitos que se produjo la primera semana de octubre.

No hubo política. Fue una decisión que se tomó en defensa de nuestros accionistas y nuestros depositantes, lo cual es tan obvio como que la cotización se recuperó de la caída que tuvo los primeros días de octubre. Insisto en que los depósitos se recuperaron. El señor Vendrell dice que qué sentido tenía hacerlo si se contaba con la garantía del Fondo de garantía de depósitos. En este sentido le diré que parte de los depósitos que salieron tenían perder la garantía del Fondo de garantía de depósitos en el caso de que la independencia se materializara y que, por tanto, hubiera una doble legalidad, y esta fue la decisión que se tomó. Evidentemente, para un consejo de administración como el nuestro no fue una decisión nada fácil, sino que estuvo cargada de elementos emocionales.

Hoy Banco Sabadell es un banco que tiene su sede social en Alicante, tiene su sede histórica en Sabadell, tiene tres grandes centros corporativos, en Alicante, en Cataluña —en Sant Cugat y en Barcelona, donde tiene el más grande— y en Madrid. La decisión de establecer la sede en Alicante fue una decisión con racionalidad económica, ya que allí teníamos el segundo centro corporativo más grande del banco como resultado de la adquisición de la CAM. Allí tenemos también el centro de computación del banco y en Alicante es donde el banco tiene más penetración: el 50% de los alicantinos tienen cuenta con Banco Sabadell, por lo que nos pareció que si llegábamos a tener que tomar la decisión del cambio de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 54

sede Alicante era el lugar natural, porque al final un banco es sobre todo de sus clientes. No tengo mucho más que decir respecto a la pregunta del cambio de sede.

Joan Capdevila preguntaba sobre la banca y el mercado del alquiler y sobre qué hacemos nosotros para que la banca entre en el sector de la vivienda del alquiler. No hacemos nada directamente, en el sentido de que nosotros no estamos participando en ningún tipo de fondo o instrumento que fomente el alquiler. En el banco tenemos activos en alquiler, resultado de haber interiorizado un fondo inmobiliario que teníamos y de haber puesto en alquiler determinados activos reposesidos, fruto de impagados, pero nuestra idea es ir poco a poco evacuando, porque nuestro negocio no es el inmobiliario, sino el financiero. En este sentido, me gustaría cuestionar al señor Capdevila esa visión un poco peyorativa de la anomalía que supone el exceso de vivienda en propiedad en España respecto a Europa. Creo que no se trata de una anomalía y que dada la naturaleza de las nuevas familias esto se va a ir revirtiendo de forma natural.

Respecto a la fiscalidad, Joan Capdevila me decía que el Gobierno ha anunciado reformas fiscales, subida de tipos a las rentas altas, un impuesto a la banca, a pesar de que hoy la prensa dice que no. Me pregunta: ¿No cree que es justo que tribute más quien más tiene? ¿Qué opina de que se graven más las rentas de trabajo que las del capital? Yo sí creo que es justo que tribute más quien más tiene y, por tanto, me parece normal que el tipo sobre las rentas sea progresivo, como lo es en España, al menos desde que yo soy contribuyente.

Respecto a las rentas del trabajo y las del capital, la pregunta de por qué las rentas del trabajo pagan más impuestos que las del capital es significativa. Yo creo que más allá de la legitimidad de una u otra, del concepto de que sea justo o no, hay que tener en cuenta que las rentas del capital son las rentas del ahorro y el ahorro es deslocalizable. Por lo tanto, si uno tuviera unos impuestos sobre el ahorro que fueran muy altos veríamos una deslocalización del ahorro hacia otros países o hacia otras jurisdicciones y eso le quitaría capacidad de fondeo a la banca española o al sistema financiero español. Por lo tanto, más allá de cuan legítimo o cuan justo es, hay elementos de racionalidad económica. Es un debate sin duda muy interesante para esta Cámara, como lo es también lo justo o injusto que es el impuesto de patrimonio o el impuesto de sucesiones o las diferencias impositivas entre comunidades.

Respecto del impuesto a la banca, nuestro mensaje aquí, al igual que lo hemos dicho en la presentación de resultados, es que la banca paga muchos impuestos, dado que paga más impuesto de sociedades que el resto del sistema —5 puntos más—; tiene un menor retorno de su gasto en IVA, porque parte del IVA que sufrimos en el aprovisionamiento de productos y servicios no lo podemos deducir al no tener IVA los servicios bancarios; pagamos, asimismo, el impuesto sobre depósitos y pagamos algo que es el equivalente a un impuesto, que es el Fondo de Garantía de Depósitos y ahora el Fondo de Resolución. Si uno suma todos estos impuestos, la tasa impositiva de la banca es muy elevada y, evidentemente, eso golpea la rentabilidad, que —insisto— es un elemento necesario para tener una banca que pueda crecer, obtener capital y acompañar el crecimiento del país. Por lo tanto, no comparto la idea de que haya un impuesto a la banca. ¿Impuesto a las transacciones financieras tipo tasa Tobin? Pasa un poquito lo mismo que cuando hablamos de los impuestos al ahorro. Los movimientos de capitales son libres, al menos en Europa y, por lo tanto, hacer una tasa sobre tasaciones financieras que no fuera compartida, que no fuera regulación europea, crearía una clara disfunción en el mercado y una pérdida de competitividad no ya de la banca sino del mundo financiero español y la gente iría a hacer sus transacciones en otros entornos económicos para ahorrarse ese impuesto, porque lo puede hacer libremente dada la libertad de movimiento de capitales.

Respecto de si se debe avanzar hacia una autoridad independiente de protección a usuarios de productos financieros o cómo mejorar la autoridad, aquí hay mucho consenso en general sobre dos cosas: que tener reguladores y supervisores sectoriales —seguros, agencias, valores, *brokers*, bancos—, dada la integración de estos mundos, no es necesariamente bueno y que también es necesario que haya autoridades supervisoras independientes para los temas de conducta. Creo que alguno de ustedes en sus programas llevan esto, el modelo Twin Peaks, que, en definitiva, son dos grandes reguladores, uno macroprudencial y uno en conducta. Es el modelo inglés y es, por ejemplo, el modelo que patrocina el Fondo monetario. A mí, que no soy un experto en esto —los hay muy buenos—, me parece que tiene cierto sentido que esta sea la evolución futura.

Ya he hablado de la educación financiera. Es algo básico. El banco está plenamente integrado en todos los esfuerzos colectivos que se hacen en el sector. Nuestro porcentaje de voluntarios es de los más altos en la formación y creo que es algo que tenemos que hacer todos juntos. Evidentemente, hay que formar y hay que ser más transparentes y claros en la venta de los productos —que también es una

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 77

4 de septiembre de 2018

Pág. 55

manera de formar— y MiFID nos va a llevar indefectiblemente a eso. También hay que simplificar la naturaleza de los productos, porque a veces nosotros mismos nos complicamos mucho la vida.

Respecto a privatizar la sanidad, sobre lo que preguntaba Josep Vendrell, entiendo que alude la CAM, a Ribera Salud en Alzira. Sinceramente, no tengo opinión. Si ya me cuesta mucho opinar sobre mi sector, difícilmente tengo capacidad para opinar sobre otros. Antonio Hurtado planteaba si era el momento de enajenar Bankia, y tengo que contestarle que es una decisión de sus dueños. Nosotros no tenemos nada que opinar al respecto, y en cuanto a qué condiciones tendría que cumplir la venta, tendrían que ser condiciones de mercado.

Finalmente, en cuanto a la unión bancaria europea, Miguel Ángel Paniagua me preguntaba mi opinión al respecto y sobre si se debe mejorar la fusión de liquidez de bancos en problemas y si se debe dar un mecanismo de resolución de más potencia. También me preguntaba sobre el Fondo de Garantía de Depósitos europeo y mi opinión genérica sobre la unión bancaria y cómo afecta a la economía de los países europeos. Yo, evidentemente, soy un creyente absoluto en la unión bancaria. Creo que es una pieza de la integración europea menos popular, pero básica. El día que realmente se acabe produciendo, veremos consolidación bancaria europea y veremos que se desacoplarán los riesgos soberanos y los riesgos bancarios. Además creo que a esa mayor integración de las entidades le seguirá también una mayor interacción del mundo de las empresas privadas. Eso es lo que hace Europa, y creo que hay que darle mucho más peso del que tiene nominalmente.

Respecto de dotar al mecanismo de resolución de más potencia, tengo que decir que tiene potencia, y hemos visto el ejemplo del Banco Popular. En cuanto a los fondos, los fondos salen de los bancos. Ahora tenemos el Fondo de Garantía de Depósitos, que hace las EPA de las operaciones intervenidas. Además, la garantía de los depósitos y el Fondo de Resolución se dota también por los bancos. Hay un calendario y va a empezar a tener volúmenes dentro de un cierto plazo. La cuestión es si esos plazos en los que ya tenga potencia y tamaño van a coincidir con la nueva crisis que venga o si una cosa va a ir más rápida que la otra. Evidentemente, si se acelerara la contribución generaría problemas de rentabilidad. Hay que saber gestionar ese binomio. Yo creo que se está trabajando muy bien, pero todo es un poco nuevo. Europa es algo en construcción, y la supervisión, la regulación y la unión bancaria también lo son. El Banco Popular fue el primer caso de materialización de la normativa de resolución europea y salió bien, entre otras cosas porque había un comprador potente detrás. Con el tiempo, vamos a ver cómo se va consolidando todo esto. Es un gran esfuerzo, como lo es toda la construcción europea, y todos tenemos que contribuir y aportar lo máximo que podamos.

Con esto acabo. No sé si he respondido a todo. Tengo la sensación de que me han preguntado mucho más de lo que he respondido. En cualquier caso, quedo a disposición de la presidenta para facilitar cualquier información que necesiten y también quedo a disposición de todos y cada uno de ustedes en particular. Creo que siempre es bueno que los gestores de las entidades financieras y de cualquier sector privado tengamos mucho contacto con los legisladores, que al final son los que establecen muchas de las reglas de nuestra vida.

Muchas gracias a todos por su atención.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Guardiola.

Damos por finalizada la sesión de hoy, emplazándonos para mañana a las nueve y media.

Se levanta la sesión.

Eran las ocho de noche.