



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

COMISIONES DE INVESTIGACIÓN

Año 2018

XII LEGISLATURA

Núm. 78

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. 44

celebrada el miércoles 5 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:

- Del señor Gortázar Rotaeché (consejero delegado de CaixaBank), para informar en relación con el objeto de la Comisión. (Número de expediente 219/001320) 2
- Del señor Torres Vila (consejero delegado de BBVA), para informar en relación con el objeto de la Comisión. (Número de expediente 219/001321) 35

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 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:

— DEL SEÑOR GORTÁZAR ROTAECHE (CONSEJERO DELEGADO DE CAIXABANK), PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON EL OBJETO DE LA COMISIÓN. (Número de expediente 219/001320).

La señora **PRESIDENTA**: Se abre la sesión.

Buenos días a todos. Damos comienzo a la sesión del día 5 de septiembre de 2018 de la Comisión de Investigación sobre la crisis financiera de España y el programa de asistencia financiera. Sus señorías disponen del orden del día. Se van a sustanciar en régimen de sesión pública las comparencias de don Gonzalo Gortázar Rotaecche, consejero delegado de CaixaBank, y don Carlos Torres Vila, consejero delegado del BBVA. El punto 2.º del orden del día no se debatirá tras la finalización de las comparencias. Les recuerdo que hemos quedado que al finalizar la comparencia de la mañana desarrollaremos el punto 2.º del orden del día, sin publicidad, de conformidad con lo previsto en el artículo 64.4 del Reglamento de la Cámara.

Punto 1.º: primera comparencia. De acuerdo con lo dispuesto por la propia Comisión en la sesión del día 19 de junio de 2018, la comparencia del señor Gortázar Rotaecche seguirá el siguiente formato: intervención inicial del compareciente por un tiempo 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 por el compareciente. Damos comienzo, pues, a la comparencia del señor Gortázar Rotaecche, a quien agradezco su disponibilidad. Al tratarse de una comparencia sujeta a lo dispuesto en la Ley Orgánica 5/1984, se ha trasladado al compareciente la posibilidad de poder comparecer acompañado de la persona 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 Gortázar Rotaecche, tiene la palabra para su exposición inicial.

El señor **GORTÁZAR ROTAECHE** (consejero delegado de CaixaBank): Presidenta, señorías, buenos días.

Comparezco ante esta Comisión, de acuerdo con el requerimiento recibido por la presidenta, doña Ana María Oramas, como representante de CaixaBank. Aparte de un deber, para mí, lógicamente, es una satisfacción participar para aportar mi visión sobre la crisis, la situación actual del sector financiero y, por supuesto, facilitar toda la información que consideren relevante. A modo de introducción, mi incorporación al grupo la Caixa se produjo en julio de 2009. Ocupé primero la posición de consejero director general de Critería, el *holding* industrial y financiero que Caixa había sacado a Bolsa a finales de 2007. En julio de 2011 Critería recibe los activos y pasivos del grupo la Caixa, que cambia su denominación a la de CaixaBank, se transforma, pasando a ejercer la actividad bancaria del grupo. A los pocos meses, en noviembre de 2011, soy nombrado director financiero de CaixaBank y en julio de 2014 paso a ocupar la responsabilidad actual de consejero delegado; por tanto, hace algo más de cuatro años. Mi visión de la crisis, lógicamente, está influida por la perspectiva de dónde estaba en cada momento y por eso quería simplemente clarificar ese punto para sus señorías.

No voy a entrar en mi intervención a revisar en detalle las causas de la crisis porque creo que lo que tiene más valor es exponer brevemente lo que, desde mi punto de vista, hemos aprendido como sector de esta crisis, con vistas a ver qué se ha solucionado, qué cosas, en cambio, aún están en vías de solución y, sobre todo, qué puntos de mejora tenemos todavía pendientes, que creo que es lo más relevante. Hablaré muy sucintamente de las cosas que hemos aprendido. La crisis puso de manifiesto aspectos que no funcionaban suficientemente bien en el sistema, que son bien conocidos. Simplemente quiero resumir cinco aspectos, que no son específicos del sector financiero español sino que afectaron al sector financiero con alcance global. Primero y muy relevante, existían políticas de riesgo deficientes y concentración de riesgos excesiva en algún sector, particularmente en España en el inmobiliario. Por tanto, tenemos que evitar que una situación así se repita. Segundo, teníamos un sistema con niveles de capital insuficientes en relación con esos riesgos que habíamos asumido y, además, con aproximadamente la mitad de las

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 3

entidades del sector que por su naturaleza jurídica no tenían acceso a capital de manera rápida. Tercero, había problemas de gobernanza en muchas entidades, aunque todos pensemos concretamente en algunas cajas de ahorros en España donde estos problemas de gobernanza han sido particularmente acuciantes. De hecho, estos problemas de gobernanza han afectado a todas las entidades bancarias en España y en la mayor parte de los bancos internacionales. Cuarto, el sistema estaba sobredimensionado, excesivamente atomizado y sobredimensionado. Eso era sostenible en la medida en que había un gran volumen de negocio asociado a esa expansión del crédito, particularmente inmobiliario, pero cuando la burbuja estalló se puso de manifiesto la ineficiencia del sector. Se había crecido con fuerza con apoyo en los sectores inmobiliarios relacionados —sea la hipoteca residencial y también el constructor y el promotor— y en el momento en el que todo ese negocio se desinfla nos encontramos no solamente con problemas de solvencia, que conocen bien sus señorías, sino también con problemas de eficiencia porque el negocio estaba muy disminuido. Algunas entidades se volvieron poco sostenibles de manera inmediata, otras en el medio plazo. Por tanto, hubo un problema de sobredimensionamiento y atomización.

Y finalmente, hay un factor que no quiero pasar por alto y que es muy relevante. El crecimiento que habíamos tenido en los primeros años del siglo, hasta el año 2007, fue muy desequilibrado. Se apoyaba fundamentalmente en demanda interna y necesitaba financiarse con grandes cantidades de endeudamiento externo. La posición de la economía española, en términos de deuda neta externa, en el año 2007 alcanzaba el 80% del PIB, una cifra que era y sigue siendo muy elevada en el contexto internacional. El sector financiero actuó de vehículo a través del cual todo este endeudamiento externo o una buena parte de él tuvo lugar y eso, que se realizó a través de emisiones de instrumentos como cédulas hipotecarias y otros instrumentos de deuda, hizo que el sector financiero inflara su balance peligrosamente para financiar una expansión excesiva. En cuanto se percibió la desconfianza en el país, las tensiones financieras que se generaron fueron tremendas porque no había capacidad fácil de renovar esa deuda y eso lo vimos para el sector financiero y para el propio soberano más tarde. Como consecuencia de esta situación de no poder hacer frente a esas renovaciones de deuda, la realidad es que muchas entidades que tenían la liquidez y la solvencia amenazadas redujeron fuertemente la concesión de crédito, lo que, desgraciadamente, hizo más aguda aún la recesión porque algunas entidades se comportaron de manera procíclica.

Detrás de estos cinco elementos hay que ser consciente también de que hay un grandísimo facilitador causante de la burbuja, que fue la excesiva abundancia de liquidez y los bajos tipos de interés que trajo a España la pertenencia a la zona euro. El crecimiento económico de los primeros años del milenio en España fue muy fuerte, debería haber estado acompañado de una política monetaria mucho más restrictiva y con subidas de tipos de interés, pero la política monetaria de la zona euro venía determinada por la situación global de la eurozona, que aconsejaba tipos de interés más bajos, en particular por la situación de la economía en Alemania. No cabe duda de que España, en el largo plazo, se vio perjudicada por unos tipos de interés muy bajos durante mucho tiempo, que permitieron la formación de burbujas. Como es lógico, España, por el tamaño y el peso que tiene en la eurozona, no puede pretender que la política monetaria de la eurozona se ajuste a las necesidades específicas del país. Por tanto, lo que pienso que se debería haber hecho, y es importante de cara a futuro poder hacer, es buscar otros cauces para amortiguar esos efectos secundarios de la política monetaria ultraexpansiva, que creo que también es relevante, puesto que volvemos a estar en estos momentos en un periodo de política monetaria ultraexpansiva, como bien saben sus señorías. Creo que, en particular, se deberían haber hecho dos cosas: uno, una reforma proactiva de la gobernanza del sector de las cajas de ahorros y, dos, se deberían haber puesto en marcha políticas macroprudenciales contracíclicas, destinadas a reducir un crecimiento del crédito que era excesivamente elevado en España, y creo que las cifras son bastante claras en ese aspecto. Se tomaron algunas medidas, por ejemplo la introducción de las provisiones anticíclicas que hizo el Banco de España, pero claramente muchas otras no fueron posibles, en su mayor parte porque necesitaban de reformas legales para las que era necesario un consenso político, tanto a nivel estatal como autonómico, que sencillamente era muy difícil de conseguir en un contexto en el que todo iba aparentemente bien. Por ello, pienso que la creación de una autoridad macroprudencial, que está en este momento prevista, será un paso muy positivo y, lógicamente, un elemento clave para prevenir crisis futuras.

Hasta ahí lo que creo que no funcionó bien y las lecciones que tenemos que aprender para corregirlo. Han pasado diez años desde el estallido de la crisis —al menos si lo medimos desde la quiebra de Lehman Brothers— y la verdad es que, a día de hoy, se han corregido muchísimos desequilibrios. Yo soy

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 4

profundamente optimista respecto a lo que se ha conseguido en estos diez años. La realidad es que siguen persistiendo otros desequilibrios, tenemos todavía mucho trabajo por hacer, pero creo que se han hecho unos deberes muy relevantes. ¿Qué se ha conseguido? Primero, se han corregido políticas de riesgo: la concesión de crédito es mucho más estricta; la economía española se ha desapalancado y el endeudamiento de las familias equivale ahora al 60 % del PIB, resultando la deuda del sector privado en estos momentos 5 puntos porcentuales por debajo de la media de la eurozona. La concentración de riesgos es razonable, se ha producido una reducción especialmente en los sectores inmobiliarios y en la construcción, y sobre todo el crédito promotor ha disminuido un 70 % desde máximos. Esto es lógico porque era la herida más abierta que teníamos de la crisis, pero la realidad es que se ha producido un cambio muy considerable y positivo. Segundo, la falta de capital —que era un problema, por cierto, de ámbito internacional; se necesitaba capital— se ha podido solucionar con inyecciones de capital. Desafortunadamente —y luego me referiré a ello—, ha sido necesario que esas inyecciones en algunas ocasiones se efectuaran con dinero público y tenemos que ver de qué forma no se vuelve a repetir una situación así. Se ha aprobado la reforma global de Basilea III, que ha originado mucha legislación que nos afecta a las entidades financieras de cara a reforzar, en particular, requerimientos de solvencia, también requerimientos de liquidez. Hemos acumulado mucho más capital y, como sector, estamos en España, y creo que a nivel global, mucho mejor equipados para hacer frente a crisis, sean individuales o sistémicas. En el caso español, además, se ha producido una reforma estructural muy relevante del sector de las cajas de ahorros en particular y una reestructuración de la mayoría de esas entidades, lo que permite que exista ahora, en líneas generales, un acceso eficiente al mercado de capitales que antes no existía. Por tanto, el avance ha sido muy relevante.

En gobernanza se ha solucionado lo más significativo. El cambio durante estos diez años ha sido progresivo, pero intensísimo. Los sistemas de órganos de gobierno se han profesionalizado; los consejos han ganado, y mucho, en independencia; se ha incorporado conocimiento; se han estructurado y diferenciado funciones, y se han corregido los sistemas de incentivos asimétricos que facilitaban muchas veces la asunción de riesgos excesivos por parte de los gestores. Los órganos de gobierno, los consejos de las entidades financieras a día de hoy tienen un grado de transparencia y también de escrutinio por parte de los mercados, de la opinión pública y de los reguladores que sencillamente no había existido hasta ahora. Por supuesto, la creación del Mecanismo Único de Supervisión ha añadido una fuente adicional de disciplina en la supervisión y una gobernanza a nivel europeo que, como todo, creo que va a dar unos resultados muy positivos; ya los está dando y continuará dando máximas en el medio y largo plazo.

En eficiencia, otra de las asignaturas que suspendimos durante la crisis, se ha mejorado mucho. Se ha producido una reducción de ingresos muy importante. Ante ese desapalancamiento de la economía y de las entidades financieras, el sector ha tenido que adaptarse a ese nuevo entorno con una reducción de las sucursales bancarias —el 41 %, según las últimas cifras que tengo disponibles— y también, desafortunadamente, de la fuerza de trabajo, del 32 %. En la mayoría de los casos, eso sí, esas reducciones se han hecho a través de medidas no traumáticas y acordadas con los trabajadores.

El entorno sigue siendo muy complejo. Todavía seguimos en un entorno de desapalancamiento, de reducción del crédito, diez años después, y además con unos tipos de interés en negativo. Eso, y durante un periodo de tiempo tan prolongado, ha generado y está generando una presión muy fuerte en las cuentas de resultados, pero de alguna manera ese esfuerzo de reestructuración ha permitido llegar a modelos que recuperan, al menos parcialmente, la rentabilidad y, por tanto, la viabilidad y la sostenibilidad del sector. Lógicamente, tendremos que darle tiempo para ver si es suficiente, pero se han hecho grandes avances. Hoy en día tenemos entidades operativamente eficientes, en líneas generales, que prestan muchos servicios y lo hacen a precios competitivos. Según los datos del Banco Central Europeo —yo creo que es relevante para recordar esa eficiencia del sector—, España tiene 3,9 empleados bancarios por cada 1000 habitantes. Creo que la medida para saber cuál es la eficiencia de un sector tiene que ser más el número de personas que trabajan en él que el número de sucursales. La red de sucursales en España es mucho más tupida, más densa que en otros países, pero tiene menos empleados por sucursal, y a día de hoy la gran mayoría de los costes de las entidades viene de los empleados y no del número de sucursales. Por tanto, cuando comparamos la eficiencia de la industria respecto a otros países, la ratio que me parece más relevante es la que hace referencia a cuántas personas trabajan en el sector, y aquí vemos que esos 3,9 empleados que trabajan en España por cada 1000 habitantes suponen un 30 % menos que la media europea. Por tanto, el sector tiene eficiencia.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 5

Otros estudios independientes que analizan el precio de los servicios bancarios —me refiero al más recientemente publicado, el estudio de Monitor Deloitte— señalan que, dentro del grupo de los países europeos principales, España es un 58% más barata que la media en servicios transaccionales básicos y un 67% más barata que la media en banca digital. Destaca también en el número de servicios ofrecidos y especialmente en el número de servicios gratuitos —87 de los 115 ofrecidos son gratuitos—; destaca también en accesibilidad, en banca física —un 79% de los servicios se ofrecen en la oficina— y también en banca móvil en cuanto a la funcionalidad que se ofrece. Creo que es importante valorar que esto es lo que puede ofrecer el sector a la sociedad, un sector eficiente que puede dar crédito y también servicios a un coste menor que el de países comparables de la Europa cercana.

Finalmente, la dependencia de la financiación exterior, que fue un problema gravísimo, también se ha aliviado. España ha dado un vuelco a su cuenta externa, como conocen bien sus señorías, y ha pasado de un déficit de cuenta corriente que era en su momento prácticamente el más elevado del mundo, el 10%, a tener ahora un superávit del 1,5%. Eso ha permitido que la posición deudora neta, que sigue siendo muy elevada en el caso de España, se haya reducido en 18 puntos desde el pico, que llegó a estar en el entorno del cien por cien del PIB. Al mismo tiempo, esa reducción de la economía se refleja en una reducción de la estructura apalancada de las entidades financieras. La ratio crédito sobre depósitos, que estructuralmente es la que más indica la necesidad de financiación del sector, se ha reducido en 60 puntos porcentuales hasta el actual 108%, que es una posición ya muy razonable. Veníamos de una posición que no era sostenible y en este momento estamos en una posición, desde el punto de vista de financiación mayorista del sector, que sí lo es.

Viendo los problemas y las mejoras que ya tenemos, no he querido decir que todo lo que ha pasado esté bien hecho. Por supuesto, creo que debemos valorar lo que se ha hecho bien en corregir los problemas de la crisis y contribuir a que esa situación no se repita, pero evidentemente también faltan cosas por hacer, que es en lo que quisiera centrarme en la parte segunda y final de mi intervención. Quisiera destacar cuatro aspectos concretos respecto a lo que falta por hacer. Por supuesto hay muchas más cosas, pero por el interés del tiempo he preferido buscar aquellos que me parecen más prioritarios. En primer lugar, falta mejorar el sistema de recuperación y resolución de entidades. Ante la ausencia de soluciones privadas en muchos casos y para evitar un problema mayor para la economía, algunas entidades, como decía antes, fueron rescatadas con ayudas públicas que, desafortunadamente, no se han recuperado. Para mí, lisa y llanamente, no es un resultado aceptable para la sociedad y hace, además, un daño evidente e intenso a la reputación del sector bancario, perjudicando no solo a aquellos bancos que fueron responsables porque necesitaron la ayuda, sino a todas las entidades bancarias por contagio, incluso a aquellas entidades que no necesitamos ayudas y que además aportamos dinero, y mucho, para contribuir a la solución.

Creo que todos estamos de acuerdo —hay un consenso muy amplio— en que tenemos que evitar que algo así se pueda repetir. Por cierto, no es una visión específica para España, es un fenómeno global que ha sucedido en muchos países con distintos resultados, pero la situación es la misma. Tenemos que evitar que los contribuyentes paguen la factura de los problemas del sector bancario cuando se producen, y ello —hay que recordarlo— a pesar de que, en general, los rescates bancarios, en la medida en que los accionistas y los inversores de deuda profesionales quedan fuera y pierden su dinero, en esencia son un rescate de los depositantes y de la estabilidad del sistema, y se hicieron en su momento para evitar una fuga masiva y un efecto en cadena incontrolado de esos depósitos. El mecanismo de rescate consigue ese efecto de salvaguardar al depositante, pero el daño que causa, como decía, no es asumible, no solo porque tiene un elevado coste —que es lo principal— para los contribuyentes, sino porque además la existencia de ese seguro implícito de rescate lleva a algunas entidades a asumir riesgos por encima de lo razonable. Por tanto, es algo que necesitamos cambiar de manera decisiva. Sus señorías bien saben que la naturaleza apalancada e interconectada de la banca hace que cuando una entidad es insolvente —siempre que tenga un tamaño relevante— genere efectos muy negativos, más allá del impacto en sus accionistas y acreedores. Cuando hablamos de la quiebra y liquidación de un banco, no solamente se destruye empleo, como ocurre con cualquier otra entidad bancaria o no bancaria, sino que también se afecta a los clientes, a los que han recibido préstamos y a sus depositantes. Ese elevado apalancamiento que necesitan las entidades bancarias para cumplir esa función de transformación del ahorro hace que, en caso de insolvencia, ese mismo elevado apalancamiento lleve a unos resultados negativos desproporcionados. Y mucho más si lo que se produce no es una insolvencia específica de una entidad, sino que se produce en un entorno de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 6

dificultad económica y financiera muy relevante, lo que puede llevar a esa crisis a tomar un carácter sistémico. Por eso se han producido los rescates con dinero público.

Podríamos pensar que va a cambiar esa naturaleza de la banca; yo, personalmente, quiero ser práctico y creo que esa naturaleza sistémica y apalancada de la banca no va a cambiar en las próximas décadas. No podemos hacerlo, no tenemos un sustituto a esa actividad bancaria y, por tanto, no sería realista planificar sobre otra base. Para funcionar eficientemente los bancos necesitamos cada vez más escala —y mucho más con los cambios tecnológicos— y también necesitamos la capacidad de acceder a los mercados de capitales en buenas condiciones, a lo que también me referiré ahora. Para todo ello, la escala es, sin duda, una ventaja; no es la única, pero es una ventaja muy importante. Tenemos que ser realistas y pensar que en las próximas décadas vamos a seguir teniendo bancos apalancados claves para la economía y con un tamaño significativo y, por tanto, tenemos que evitar que se reproduzcan las circunstancias que han llevado a los rescates bancarios actuales. Creo que el esfuerzo se debe centrar en dos áreas, ya que no podemos cambiar esa función de la banca: una —es obvio—, evitar que se llegue al momento de la insolvencia y, dos, en el caso de que se produzca esa insolvencia, ver cómo podemos gestionarla sin crear una crisis pero al mismo tiempo sin acudir al dinero público.

En los últimos años se han tomado medidas que van en la línea de reducir al máximo esa posibilidad de que una entidad se vuelva insolvente —los mayores niveles de capital, de liquidez, la gobernanza, la transparencia en la gestión de riesgos—, pero aún quedan entidades débiles, en parte como consecuencia de la anterior crisis. Baste como ejemplo la reciente resolución de un gran banco aquí, en España. Lo cierto es que, aunque la posibilidad de quiebra a futuro es mucho menor por ese refuerzo que se ha hecho de la solvencia y de la gestión de riesgos, siempre va a existir ese riesgo de insolvencia a futuro y, por tanto, no solamente la legislación ha trabajado en reducir ese riesgo de insolvencia, sino también en cómo afrontar la insolvencia cuando se produzca, sin hacer uso de ayudas públicas. Eso, como bien saben sus señorías, es lo que se ha dado en llamar la resolución bancaria.

La resolución bancaria es diferente en su régimen, y ha de serlo, de una ley de insolvencia general, fundamentalmente porque cuando una entidad bancaria llega a ese extremo hay que actuar de una manera rapidísima. Si queremos que el banco siga funcionando con relativa normalidad, tenemos que encontrar una manera de arreglar el problema a toda velocidad. Si tardamos tiempo, ese banco sufrirá, como es lógico, las fugas de depósitos y se volverá ilíquido e insolvente como consecuencia de ello. Por ello, digo, la mejor práctica supervisora en estos años de crisis se ha producido cuando, en caso de necesidad por insolvencia, una entidad se intervenía un viernes al cierre de mercado y el problema que tuviera se solucionaba de tal manera que el lunes, en el momento que abrieran los mercados, podía mantener todavía la confianza con una entidad que ya tenía la solvencia, la liquidez, la propiedad o el problema que fuera arreglado. Este ha sido el sistema que ha generado, en su gran mayoría, los menores costes de intervención. Por tanto, la velocidad es clave. Cuando el plazo de resolución no es corto sino largo, los bonistas y los depositantes no saben qué va a pasar, así que venden sus bonos, retiran sus depósitos y la situación se agrava por problemas de liquidez y, además, se produce un contagio, la especulación de qué entidades pueden estar en una situación parecida y pueden verse afectadas. Por eso, la velocidad del proceso de resolución técnicamente es clave para evitar que las pérdidas sean mayores.

Obviamente, en el pasado se ha prescindido de esa velocidad cuando había una garantía más o menos explícita o implícita de que el Estado iba a acudir a socorrer a una entidad financiera. Si la perspectiva de los depositantes es que, en todo caso, el Estado está detrás y no van a perder ningún dinero, se evita el problema de la fuga pero, lógicamente, el coste a cambio es el que asumen los contribuyentes que, como decía, es lo que precisamente debemos evitar. Para eliminar esta garantía implícita del Estado es imprescindible dotar al proceso de muchísima agilidad. En ese sentido, hemos creado el mecanismo de resolución a nivel europeo; este mecanismo tiene que tomar decisiones en base a la información que tiene y también a la que le proporciona el Banco Central Europeo en un periodo cortísimo, precisamente para evitar ese contagio y ese pánico. Tenemos que ser conscientes de que si queremos evitar ayudas públicas tenemos que ir a procesos muy cortos y esos procesos cortos no pueden tener las mismas garantías procedimentales que un periodo de años que puede llevar acarreado un proceso normal de insolvencia de una entidad. Debemos escoger entre una cosa u otra. Por tanto, con unas garantías lógicas y razonables en los procesos de resolución debemos permitir que las decisiones sean vinculantes y no se puedan revisar *a posteriori* como si se hubiesen podido tomar tras un análisis exhaustivo ejecutado en un largo periodo, porque no es así. A mi modo de ver, el ordenamiento jurídico

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 7

debe priorizar la velocidad en la resolución y así evitar ese mal mayor de fugas de depósitos e inestabilidad financiera; eso debe primar sobre el análisis detallado y pausado de todas las posibles alternativas porque no es posible hacerlo en un periodo tan corto como del que estamos hablando.

Normalmente, la manera menos costosa de efectuar la resolución de un banco es vender o todo el banco o la mayoría de sus activos y pasivos a otra entidad que le da continuidad. En mi experiencia bastante contrastada esa es la forma menos costosa de resolver una situación de este tipo. Aquí también es clave la seguridad jurídica para el comprador. Si tras un proceso de resolución el comprador se puede ver obligado a responder por las contingencias generadas por situaciones previas a la resolución —que, lógicamente, como el banco ha entrado en resolución pueden ser significativas—, lo probable es que el banco no acuda a ese proceso de resolución para adquirir una entidad si sabe que tiene unas contingencias legales muy notables por hechos pasados. Tenemos que ser conscientes de ello.

La señora **PRESIDENTA**: Disculpe un momento.

Perdone que le interrumpa pero me mandan un mensaje comunicándome que se ha cortado la retransmisión en la página del Congreso y, como eso afecta al seguimiento, vamos a comprobarlo.

Vamos a esperar cinco minutos; en circuito interno sí se ve, pero no se ve y hay medios de comunicación, algunos compañeros de ustedes, que lo están siguiendo fuera. Voy a esperar tres minutos a ver qué nos dicen y si no...

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Es un premio para los que están.

La señora **PRESIDENTA**: ¿Cómo?

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Lo importante es el desarrollo de los trabajos.

La señora **PRESIDENTA**: Sí, sí. Lo que quiero decir es que no pasa nada por esperar tres minutos para ver si se reinicia porque esta Comisión, señor Capdevila, la siguen a veces hasta 100 000 personas; hay muchos ciudadanos que siguen esta Comisión. Le pido tres minutos nada más porque es un tema que tiene un interés público importante de mucha gente afectada por muchísimas cosas y muchos medios de comunicación que tenían esa garantía. No pasa nada; si en dos minutos no está reiniciado ni nos dan la causa, vamos a seguir con la Comisión, ¿de acuerdo? Pero vamos a esperar tres minutos a que los servicios técnicos de la casa nos digan qué problema hay.

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Y que por una vez ustedes tengan premio, los periodistas; y no quienes no asistieron, que son los que informan a los ciudadanos.

La señora **PRESIDENTA**: Pero es que no son los periodistas. **(Rumores.—Risas)**. No lo estoy haciendo por los periodistas.

Señor Capdevila, no lo estoy haciendo por los periodistas; lo estoy haciendo por los ciudadanos, las asociaciones de afectados de muchísimas cosas que siguen esta Comisión y, como esta presidenta ha tenido contactos con ellos, acabo de recibir varios WhatsApps de la Asociación de Afectados por las preferentes, de la Asociación de Afectados del Banco Popular...; de muchos ciudadanos. Entonces, si no le importa que hagamos este receso de tres minutos, yo se lo agradecería. **(Pausa)**.

Vamos a continuar. Que quede constancia en el «Diario de Sesiones» que esta presidenta lamenta que no se pueda seguir por muchísima gente que está afectada.

Continúe, señor compareciente.

El señor **GORTÁZAR ROTAECHE** (consejero delegado de Caixabank): Muchas gracias, señora presidenta.

Decía —para hilar con el momento en que paramos la intervención— que, en la medida en que el comprador de una entidad que ha sido resuelta tenga que hacer frente a contingencias legales derivadas de la actividad de esta entidad antes del momento de la resolución, es probable que decida no acudir a ese rescate, lo cual, de alguna manera, privaría al mecanismo de resolución de la alternativa más eficiente para solucionar este problema. Creo que es relevante porque, en función de cómo se desarrollen las responsabilidades del último proceso de resolución que ha habido en España, es posible que no aparezca ningún voluntario para hacerse cargo de la próxima entidad con problemas, sea en España o en Europa.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 8

Es prioritario desarrollar legislación que a futuro libere de responsabilidades heredadas al comprador de un banco tras un proceso de resolución para evitar este problema.

Aparte de ello, la normativa de resolución se basa en la creación de un fondo de resolución y en la introducción de un mecanismo de lo que llaman en inglés *Beiling* o de asunción forzosa de pérdidas por un determinado tipo de acreedores. Todas las entidades sujetas a resolución deben emitir una cantidad suficiente de estos pasivos que ustedes conocen, el requerimiento MREL. En caso de insolvencia, la asunción de pérdidas por estos acreedores permitirá al banco poder recrear el patrimonio, lo que sería el equivalente a una inyección de capital, liberando al Estado del coste de rescatar a esa entidad financiera. El sistema conceptualmente es muy bueno, pues permite que esa asunción de pérdidas se dictamine y se realice en un periodo muy corto —ese famoso fin de semana— sin depender de ningún factor externo, puesto que los fondos se han levantado por anticipado. Siendo la solución muy positiva, tiene dos grandes inconvenientes. Primero, el coste de emitir estos pasivos MREL, que puede ser muy elevado en función del tamaño del banco emisor, de su *rating* y de las condiciones de mercado. Ello puede hacer que algunas entidades, normalmente entidades de tamaño medio y bajo, pierdan rentabilidad hasta llegar a poner en cuestión incluso el modelo de negocio. Personalmente pienso que la normativa MREL, en la medida en que se aplique estrictamente, va a llevar a una mayor consolidación bancaria y, sin prejuzgar si ello es bueno o malo, creo que merece un debate político previo que no se ha producido.

El segundo gran problema es que no hay previsto en este momento un mecanismo de liquidez válido para apoyar a una entidad en régimen de resolución. Por mucho que una entidad en crisis recupere su solvencia patrimonial, la fuga de depósitos va a continuar si su liquidez está en cuestión, llevando de nuevo a una situación de insolvencia a la entidad rescatada. Por tanto, o se aprueba la creación de un mecanismo de liquidez europeo para bancos en resolución, como parece que se está planteando para el Consejo Europeo de diciembre, o todos los costes de financiar el MREL van a ser en vano, pues el mecanismo a día de hoy simple y llanamente no funciona sin una garantía de liquidez.

La segunda tarea es completar la unión bancaria. Pienso que es imprescindible que los depósitos estén protegidos a nivel europeo para romper ese círculo vicioso entre el riesgo soberano y el riesgo bancario, que hemos visto puede ser letal para los sistemas bancarios, para las economías y para el propio euro. La unión bancaria es una herramienta importante para dar seguridad y diversificar riesgos. Para construirla es imprescindible, porque se nos va a exigir, la convergencia con el resto de los países en ciertos factores en los que debemos ponernos a trabajar y ya estamos haciéndolo. El primero, la disminución de activos problemáticos. Debemos converger rápidamente a los estándares europeos en morosidad de adjudicados. Se ha avanzado muchísimo en este aspecto con una serie de operaciones este mismo año que nos permite acercarnos a donde debemos estar, pero todavía tenemos niveles que, en números redondos, antes de las operaciones que se han anunciado son un 50 % superiores a la media de la zona euro. Tenemos que converger en esos activos problemáticos para que la creación de esa unión bancaria pueda ser aprobada por el resto de los países de la eurozona. Por otra parte, también es necesario dar pasos decididos en la reducción del déficit y la deuda de las administraciones públicas. Para construir un Sistema europeo de garantía de depósitos es imprescindible la confianza de nuestros socios europeos en nuestra capacidad de repago de la deuda y en nuestra disciplina fiscal. Llevamos cuatro años de crecimiento económico en el entorno del 3 % anual, pero el déficit público todavía sigue siendo muy elevado. Creo que debemos corregirlo y, si no lo hacemos ahora, va a ser mucho más complejo cuando la economía crezca menos. Si no lo corregimos, no tendremos credibilidad para convencer a nuestros vecinos de Europa de alcanzar una unión bancaria completa. Por tanto, primero, resolución; segundo, unión bancaria; tercero, entorno regulatorio claro y estable.

Aquí quiero mencionar, porque no me he referido todavía, las normas que afectan a la protección del consumidor, un aspecto que lógicamente ha sido absolutamente clave durante los últimos diez años, y donde tenemos muchas cosas que hacer. Han pasado diez años desde el estallido de la crisis, como decía, se han hecho gran parte de las reformas en temas de solvencia, de liquidez, de gobernanza; quedan algunas medidas pendientes, pero lo más apremiante en este momento es acabar de definir el marco que afecta la protección del consumidor y a la conducta de las entidades financieras. Es evidente que hay cosas, y muchas, que no han funcionado y es necesario regular aspectos de esa relación, por ejemplo, los términos de comercialización de productos complejos, la información que se da al cliente, reforzar las pautas de comercialización por parte de las entidades financieras, ya que hay recorrido para hacerlo. Pero, lógicamente, necesitamos cuanto antes que se finalicen las normas que tenemos pendientes como la transposición de MiFID II, la nueva Directiva de Servicios de Pago PSD, la nueva Ley

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 9

Hipotecaria, todas ellas con plazos ya vencidos de incorporación al derecho nacional. Es muy importante acabar de definir el marco normativo para dar estabilidad a las entidades y asegurar que podemos planificar a largo plazo el cumplimiento y, por qué no, el sobrecumplimiento de estas normas.

En relación a la Ley Hipotecaria, he de decir que la normativa anterior existente ha funcionado desde el punto de vista de acceso y precio de la financiación hipotecaria, sin embargo no ha sido así desde el punto de vista de la protección del consumidor, lo que ha llevado a que sean los propios tribunales quienes han adoptado interpretaciones más favorables al consumidor que lo que está estipulado en la legislación doméstica aplicable. Ello ha generado una inseguridad jurídica que ha puesto en cuestión ciertos instrumentos y conductas bancarias; y un instrumento tan importante como el préstamo hipotecario, tan central para la vida de los ciudadanos y para la economía, tiene que tener unas reglas muy claras. Los tribunales creo que aciertan en que las reglas deben ser menos favorables para los bancos prestamistas que las anteriores, y se debe favorecer la protección del consumidor; ahora lo que hace falta es adaptarlas, tal como está previsto en el proyecto de ley del mercado hipotecario. Como entidades —desde luego como Caixabank— preferimos normas claras y predecibles, aunque sean menos favorables para el banco, que una situación de inseguridad jurídica que, por ejemplo, ha llevado en este momento a la paralización de los procedimientos hipotecarios de manera generalizada. De nuevo, aunque sea más dura la nueva legislación, sí debe encontrar un equilibrio y ser suficientemente protectora de la garantía hipotecaria para que los bancos sigamos financiando, en condiciones competitivas, hipotecas a largo plazo. Sin una garantía hipotecaria eficaz, las entidades no vamos a conceder préstamos a veinte o treinta años prácticamente a nadie; no es una propuesta aceptable, necesitamos la garantía hipotecaria. Por ello, digo que hay que encontrar un justo equilibrio más favorable al consumidor que el actual, tal y como creo que está previsto en el proyecto de ley hipotecaria. Creo que es importante que la legislación fomente la concesión de hipotecas a tipo fijo, dado el riesgo evidente de futuras subidas de tipos que puedan comprometer la capacidad de pago de las cuotas hipotecarias. En la actualidad, en Caixabank realizamos aproximadamente dos terceras partes de la nueva producción de hipotecas a tipo fijo, pero el mercado mayoritariamente sigue dando hipotecas a tipo variable, con el consiguiente riesgo. Creo que en el sector público sería oportuno avisar de los riesgos de hipotecas a tipo variable en este entorno.

Finalmente, el último punto es la recuperación de la reputación. Creo que se trata del desafío más importante para las entidades financieras y también para la economía. Para nosotros, además de descorazonador, es de una dificultad mayúscula dar un servicio que involucra a miles de empleados y millones de clientes si no hay esa relación de confianza mutua. En mi opinión, no podemos gestionar un negocio sostenible sin esa confianza, y hay que restablecerla; creo que también es una cuestión de máxima importancia para la sociedad. El sistema financiero, nos guste o no, es el aparato circulatorio de la economía y sobre él descansan multitud de servicios de labores, desde la custodia y gestión del ahorro al sistema de pagos a la concesión de crédito, etcétera. Si los ciudadanos desconfían de estas entidades se producen muchas disfunciones que afectan al desarrollo de la vida económica. Por tanto, primero, resolución; segundo, unión bancaria; tercero, entorno regulatorio claro y estable. Y aquí quiero mencionar, porque no me he referido todavía, las normas que afectan a la protección del consumidor, un aspecto que lógicamente ha sido absolutamente clave durante los últimos diez años, y donde tenemos muchas cosas que hacer. Han pasado diez años desde el estallido de la crisis, como decía, se han hecho gran parte de las reformas en temas de solvencia, de liquidez, de gobernanza, quedan algunas medidas pendientes, pero lo más apremiante en este momento es acabar de definir el marco que afecta la protección del consumidor y a la conducta de las entidades financieras. Es evidente que hay cosas, y muchas, que no han funcionado y es necesario regular aspectos de esa relación, como, por ejemplo, los términos de comercialización de productos complejos, la información que se da al cliente, reforzar las pautas de comercialización por parte de las entidades financieras, hay recorrido para hacerlo. Pero, lógicamente, necesitamos cuanto antes que se finalicen las normas que tenemos pendientes como la transposición de Mifid II, la nueva Directiva de servicios de pago PSD, la nueva Ley Hipotecaria, todas ellas con plazos ya vencidos de incorporación al derecho nacional. Es muy importante acabar de definir el marco normativo para dar estabilidad a las entidades y asegurar que podemos planificar a largo plazo el cumplimiento y, por qué no, el sobrecumplimiento de estas normas.

En relación a la Ley Hipotecaria, he de decir que la normativa anterior existente ha funcionado desde el punto de vista de acceso y precio de la financiación hipotecaria, sin embargo no ha sido así desde el punto de vista de la protección del consumidor, lo que ha llevado a que sean los propios tribunales quienes han adoptado interpretaciones más favorables al consumidor que lo que está estipulado en la legislación

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 10

doméstica aplicable. Ello ha generado una inseguridad jurídica que ha puesto en cuestión ciertos instrumentos y conductas bancarias; y un instrumento tan importante como el préstamo hipotecario, tan central para la vida de los ciudadanos y para la economía, tiene que tener unas reglas muy claras. Los tribunales creo que aciertan en que las reglas deben ser menos favorables para los bancos prestamistas que las anteriores, y se debe favorecer la protección del consumidor; ahora lo que hace falta es adaptarlas, tal como está previsto en el proyecto de ley del mercado hipotecario. Como entidad y desde luego como CaixaBank preferimos normas claras y predecibles, aunque sean menos favorables para el banco, que una situación de inseguridad jurídica que, por ejemplo, ha llevado en este momento a la paralización de los procedimientos hipotecarios de manera generalizada. De nuevo, aunque sea más dura la nueva legislación, sí debe encontrar un equilibrio y ser suficientemente protectora de la garantía hipotecaria para que los bancos sigamos financiando, en condiciones competitivas, hipotecas a largo plazo. Sin una garantía hipotecaria eficaz, las entidades no vamos a conceder préstamos a veinte o treinta años prácticamente a nadie; no es una propuesta aceptable, necesitamos la garantía hipotecaria. Por ello digo que hay que encontrar un justo equilibrio más favorable al consumidor que el actual, tal y como creo que está previsto en el proyecto de ley hipotecaria. Creo que es importante que la legislación fomente la concesión de hipotecas a tipo fijo dado el riesgo evidente de futuras subidas de tipos que puedan comprometer la capacidad de pago de las cuotas hipotecarias. En la actualidad, en CaixaBank realizamos aproximadamente dos terceras partes de la nueva producción de hipotecas a tipo fijo, pero el mercado mayoritariamente sigue dando hipotecas a tipo variable, con el consiguiente riesgo. Creo que en el sector público sería oportuno avisar de los riesgos de hipotecas a tipo variable en este entorno.

Finalmente, el último punto es la recuperación de la reputación. Creo que se trata del desafío más importante para las entidades financieras y también para la economía. Para nosotros, además de descorazonador, es de una dificultad mayúscula dar un servicio que involucra a miles de empleados y millones de clientes si no hay esa relación de confianza mutua. En mi opinión, no podemos gestionar un negocio sostenible sin esa confianza, y hay que restablecerla; creo que también es una cuestión de máxima importancia para la sociedad. El sistema financiero, nos guste o no, es el aparato circulatorio de la economía y sobre él descansan multitud de servicios de labores, desde la custodia y gestión del ahorro al sistema de pagos, la concesión de crédito, etcétera. Si los ciudadanos desconfían de estas entidades se producen muchas disfunciones que afectan al desarrollo de la vida económica. Y creo que los bancos tenemos cosas que corregir, tenemos que mejorar aspectos de transparencia, de gobernanza, de prácticas comerciales, de competitividad y de responsabilidad social, pero también en todos estos ámbitos hemos hecho ya avances tangibles muy relevantes y que no hay y no va a haber vuelta atrás.

Si hay una lección que hemos aprendido de esta crisis, ya no hablo de cajas y de bancos, sino de todo tipo de empresas, es que no es válido guiarse únicamente por el beneficio financiero, y que los accionistas no son el fin único para las entidades. Además de los accionistas, tenemos que tener en cuenta, y mucho, los intereses de los clientes, en particular para nosotros de los depositantes, también de los proveedores, de los empleados, de las comunidades locales y de la sociedad en general. Hoy el mundo está cambiando y se está trasladando cada vez más esa filosofía con programas de responsabilidad social. Queda mucho recorrido, pero estamos en el camino correcto.

Quería acabar destacando que para nuestra institución este enfoque obviamente no es una novedad; no un mérito mío, sino que tengo la suerte de decir que nuestro grupo viene de una tradición iniciada por La Caixa de profundo y demostrado compromiso con las personas y con la sociedad y que, cometiendo, desafortunadamente, errores en ocasiones, nos hemos comportado en líneas generales de forma íntegra y responsable, y quiero recordar brevemente algún dato. Primero, CaixaBank no ha costado dinero al contribuyente, hemos contribuido a la solución de la crisis, en concreto con más de 4300 millones de euros, a través de lo que hemos aportado al Fondo de Garantía de Depósitos y al Fondo Único de Resolución, con el repago de las preferentes de Banca Cívica y la inversión en Sareb; son 4300 millones que han salido de nuestros bolsillos y no hemos recibido lógicamente ayudas. Hemos tenido además un especial cuidado y esfuerzo en fomentar la inclusión financiera, un tema que cada vez está más de actualidad. Damos servicio al 30% de los españoles, con mucho más que ninguna otra entidad en España. Estamos presentes en más de 2000 municipios, también más que ninguna otra entidad, y cubrimos el 94% de las poblaciones de más de 5000 habitantes. Tenemos la mayor red de sucursales en España, damos servicio y tenemos la vocación de dar servicio a todos los segmentos de la población, incluyendo, naturalmente, aquellos que tienen rentas modestas o que no las tienen. Fomentamos el ahorro y la previsión social, un tema muy relevante a través de Vida Caixa, donde tenemos 5 millones de clientes.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 11

Mantenemos y desarrollamos una actividad muy importante de microcréditos para familias y pequeños emprendedores. Nuestra filial MicroBank es el mayor banco de microcréditos de Europa y, entre otras cosas, según un estudio de Esade, ha creado más de 180 000 puestos de trabajo desde 2007.

Obviamente estos son algunos ejemplos. No puedo dejar de destacar lo que hace también nuestra accionista, la Fundación Bancaria la Caixa, con un presupuesto de 520 millones anuales que revierte a la sociedad de nuevo esos resultados positivos de la actividad financiera. Creo que la tarea que nos queda pendiente es que todos juntos, las entidades financieras, las instituciones públicas, los administradores, los reguladores, las corporaciones y la sociedad en general trabajemos para pasar página, apoyar un sistema financiero saneado, bien regulado, supervisado, al servicio de los clientes y de la economía en general. Lo que queramos de los bancos que deben funcionar mejor, debemos concluirlo rápidamente, hacer las necesarias reformas legislativas, implementarlas y mirar hacia delante con un espíritu constructivo para tener un sector financiero completamente al servicio de la sociedad, saneado y robusto, que tenga su confianza y, para ello, trabajamos y pueden contar con nuestra activa participación.

Muchísimas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Gortázar.
Por el Grupo Vasco interviene la señora Sagastizabal.

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

Egun on. Buenos días. Primero, agradecerle, señor Cortázar, su presencia hoy aquí en esta Comisión de investigación de crisis financiera, una comisión que esperemos que nos sirva para mirar al futuro y buscar elementos que puedan servir para mejorar y reducir la probabilidad de este tipo de crisis y, por tanto, formular una serie de conclusiones válidas a futuro. **(La señora vicepresidenta, Pérez Herraiz, ocupa la Presidencia)**.

Usted nos ha puesto encima de la mesa aspectos que no funcionaban bien, con los que estamos de acuerdo, y también lo que falta por hacer, pero la verdad es que sí que he echado de menos alguna medida más concreta en este sentido dada su experiencia. Entendemos que CaixaBank ha hecho de la crisis una oportunidad, adquiriendo una serie de entidades que a lo mejor en otras circunstancias de mercado no lo hubiera hecho.

En esta crisis parece que la exposición a los productos *subprime* a lo mejor no ha sido lo decisivo, sino, sobre todo, las debilidades y los desequilibrios producidos por el *boom* inmobiliario al que ha hecho usted referencia, que llevó a caídas de beneficios, a un importante aumento de la morosidad, a problemas de refinanciación en los mercados internacionales, originando el proceso de reestructuración en el sector, un sector que, desde luego, sobrevaloró su solidez y fue incapaz de prever las consecuencias del estallido de la burbuja financiera.

Le voy a hacer una serie de preguntas concretas, porque aparte de que las cajas de ahorros han sido las protagonistas de este proceso, los bancos también sufrieron las consecuencias de la crisis. ¿Cuál ha sido el gran acierto de Caixabank para sortear la crisis? 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 riesgos, en el papel de las agencias de calificación crediticia e instituciones financieras y en la regulación y supervisión de las autoridades competentes. Está claro que hubo una infravaloración del riesgo, por lo que me gustaría conocer cuál ha sido y es su modelo de gestión del riesgo. La regulación pública pretende preservar el buen funcionamiento de las entidades financieras, fortalecer su capacidad de resistencia ante circunstancias que puedan ser adversas y armonizar los intereses de las partes: bancos, ahorradores e inversores, con los intereses generales. Teniendo en cuenta todo lo ocurrido, me gustaría conocer qué papel han de jugar a su juicio los reguladores y supervisores y, por otro lado, las agencias de *rating* y auditoras externas, máxime cuando algún compareciente, como Aristóbulo de Juan nos ha venido a decir que la tolerancia regulatoria que ya venía de antes consistía en no ser tan rigurosos en la valoración de los activos.

Tras la reestructuración bancaria, me gustaría saber qué opinión tiene acerca de la concentración bancaria actual y si puede afectar a la competencia. ¿Qué efectos o impactos ha tenido a su juicio Basilea tanto en la recuperación económica como en la concesión de créditos? ¿Qué otros ajustes, a su entender, deberían hacerse en la política monetaria para consolidar un sistema financiero robusto? O dicho de otra manera, ¿qué tipo de regulación es a su juicio la adecuada para responder a los fallos de funcionamiento que nos llevaron a la crisis?, porque ya nos ha dicho que necesita un entorno regulatorio claro y estable. Me gustaría saber si, como otros que han comparecido ya aquí, considera que este alcance regulatorio

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 12

que tenemos es excesivo y si cree que puede estar provocando una ralentización en la toma de decisiones y una debilitación del crecimiento. **(La señora presidenta ocupa la Presidencia).**

Caixabank fue condenada por la comercialización de bonos preferentes. Una parte significativa de la doctrina ha señalado la reciente crisis financiera como una muestra de deficiencias morales en el comportamiento de instituciones financieras y de la debilidad de principios éticos. Por lo tanto, me gustaría saber si cree que hay lugar para la ética en la regulación financiera y cuáles cree realmente que fueron los grandes fallos de supervisión en España para que ocurrieran fenómenos como las preferentes y deuda subordinada en este sentido. Asimismo, me gustaría conocer su opinión acerca de la posible creación de la autoridad independiente de protección del consumidor e inversor financiero —porque hay que decir que es verdad que el Parlamento español ya creó los comisionados para la protección del cliente bancario, del inversor y del asegurado en la Ley financiera de 2002, aunque posteriormente no se designó a nadie para ello—, y si hay que reforzar a su juicio la cultura financiera en la sociedad. Lo digo además porque hay multitud de demandas que han acreditado unos abusos sistemáticos de los derechos de consumidores financieros.

Nos ha hablado usted además de que hay que mejorar la reputación del sector bancario. ¿Qué medidas están tomando en su banco para hacerlo? Quisiera saber si cree usted que se puede armonizar o compaginar la regulación y supervisión prudencial con las nuevas tecnologías y cómo cree que estas nuevas tecnologías —inteligencia artificial, *big data*, *blockchain*— van a afectar al mundo bancario.

Por último, usted nos ha comentado que falta por mejorar el sistema de recuperación y de resolución de entidades. Tengo que decirle que me ha chocado cuando ha mencionado que la mejor práctica supervisora en estos años se ha producido cuando en un caso de necesidad y de insolvencia se interviene un banco un viernes reestructurando y recapitalizando el fin de semana. Tengo que decirle que en esta Comisión uno de los puntos era la resolución y venta del Banco Popular, la primera resolución que se realiza bajo las normas de resolución de la Unión Europea. A nuestro juicio, ha habido una falta de transparencia, porque aparte de no tener determinados informes, hubo unas salidas de dinero de algunos clientes unos días y, además, no había un informe de valoración de Deloitte, que dijo que no lo había hecho por falta de tiempo. No sé si todo esto nos lleva a decir que las ratios de Basilea tienen una capacidad predictiva limitada, porque estábamos ante un banco que ofrecía unos buenos resultados en los distintos indicadores y, luego, fue inviable. Al hilo de esto, usted ha dicho que la Ley de Insolvencia General no es útil, y me gustaría saber si necesitaríamos una ley de prevención de la insolvencia de los Estados miembros.

Gracias.

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

El señor **CAPEDEVILA I ESTEVE**: Muchas gracias, señora presidenta.

Buenos días, señor Gortazar, y bienvenido. Gracias por su informe, que este portavoz tendrá muy en cuenta a la hora de elaborar sus conclusiones en esta última fase de la Comisión a la que asiste, donde comparecen consejeros delegados de las principales entidades financieras del país —ya sabe usted que la suya es la tercera—. Si me permite, le transmitiré una primera impresión tras su intervención, tras las de ayer de sus homólogos en Bankinter y Sabadell y tras ver en prensa diversas declaraciones de todos ustedes. Se destaca la importancia que tiene para ustedes recuperar la reputación y la confianza en el sector. Entendemos que les preocupe y compartimos que haya una reputación que recuperar, una reputación que, a nuestro parecer, se ha visto afectada de manera más que justificada a partir de los hechos sucedidos en este país. Es necesario que haya un cambio en la percepción de la sociedad sobre el sistema financiero después de su responsabilidad en la crisis financiera que, a estas alturas, ya es difícil de negar. Es necesario ver cambios. ¿Qué ha sido de su reputación? Mi pregunta sería qué han hecho ustedes con ella —no usted, naturalmente—. En el caso de CaixaBank —y si quiere se lo puedo dar fuera porque consumiría todo mi tiempo— le puedo citar el caso de un catalán de clase media relacionado con la Caixa, hasta el punto de tener libreta de ahorros incluso antes de estar inscrito en el Registro Civil. Anécdotas aparte, tienen ustedes un problema con la tierra que les vio nacer, con la que ahora tienen menos que ver.

Dudo que le sorprenda, como representante que soy de Esquerra Republicana y siendo usted consejero de CaixaBank, que empiece preguntándole por los hechos sucedidos en octubre del año pasado. Lo sucedido va más allá de independencia sí o independencia no, va sobre una más que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 13

preocupante relación entre cúpulas políticas y cúpulas económicas; va de lo que ha venido en llamarse el decreto Fainé, este ominoso, aberrante y degradante insulto a la democracia corporativa que quedará para la historia o de cómo de la noche a la mañana se puede aprobar un decreto exprés para que el consejo de administración de los bancos, no sus accionistas, como en el caso de ustedes, pueda cambiar el domicilio social a su gusto. De la noche a la mañana, sí. En cambio, estas cúpulas políticas y económicas en años no han sido capaces de tomar medidas para que las empresas del IBEX 35 que tienen delegaciones o filiales en paraísos fiscales tributen en su país. Mi pregunta es ¿se precipitó en cambiar de sede la Caixa? Ayer, Agbar anunciaba que regresa. Parece que Suez ha actuado más con el *seny català* que otras corporaciones. Mi pregunta es ¿lo volverían ustedes a hacer? ¿Lo volverían ustedes a hacer como lo hicieron? ¿Son ustedes conscientes de que entraron en política tomando esa decisión, que se sumaron y alimentaron la campaña del miedo de los enemigos de la libertad? ¿Se sintieron cómodos actuando como agentes del 155?

Aun así, con la perspectiva del paso del tiempo y el fracaso obvio de la política del miedo, el decreto para facilitar la salida exprés de la banca de Cataluña ha abierto una oportunidad —yo soy todavía de la época del DAFO y uno siempre tiende a analizar qué oportunidades hay— para otras entidades internacionales que están ampliando sus operaciones, preparando un posible desembarco, siguiendo la estela de tantas y tantas empresas multinacionales, muchas de ellas tecnológicas, que recientemente han ampliado su sede o han abierto sedes en Cataluña. ¿Cómo pretenden seducir al cliente catalán para no perder posiciones? ¿Cuánto les costará recuperar la reputación con sus clientes y accionistas catalanes? ¿Cómo piensan hacerlo, si es que piensan hacerlo?

Antes de hablar de concentración bancaria, porque entiendo que alguna relación tiene y, si no, corríjame, ¿qué opina usted sobre la destrucción del sistema de cajas catalán y qué razones llevaron a este hecho? ¿En qué medida cree que fueron fruto de la legislación aprobada en los primeros años de la crisis, como el Real Decreto 2/2011, que expone que las cajas deberán traspasar su actividad financiera a un banco para solicitar la actuación del FROB? A partir de la reciente reestructuración del sistema financiero es evidente que nos encaminamos hacia un mercado cada vez más concentrado. Según el informe del Banco de España de 2017, los cinco mayores grupos pasaron de representar el 49% del activo total del negocio de España en el año 2008 al 70% en el año 2017, unos 20 puntos porcentuales por encima de la media de la Unión Europea, ocupando CaixaBank la tercera posición en número de activos.

Habida cuenta de que la crisis financiera puede explicarse como el resultado de una concentración crediticia excesiva en un determinado sector, concretamente en este caso el inmobiliario, ¿no cree usted que supone un riesgo de crisis aún mayor la propia concentración bancaria?

La señora **PRESIDENTA**: Señor Capdevila, lleva usted ocho minutos. Ha entregado un listado de quince preguntas a la Mesa para facilitárselo al compareciente. Se lo digo porque yo le voy a dejar su tiempo, pero quizá la explicación sobre las quince preguntas, si usted las desarrolla con mucho texto antes de hacer la pregunta, le llevaría quince minutos. Por lo tanto, es preferible que, si usted va a formalizar las preguntas que ha entregado a la Mesa, concentre mucho las quince preguntas que tiene todavía por realizar. ¿Le parece?

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Así será.

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

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: No hay de qué. Gracias a usted.

Si el *too big to fail*, señor Gortázar, justificó el rescate bancario anterior, ¿cómo podríamos evitar un rescate aún más costoso en el caso de una nueva crisis? Es sabido que la competencia oligopolística como la actual en el sector bancario resulta en menor empleo, en mayores precios para el cliente y, sobre todo, en mayores márgenes de beneficio, y en muy superiores salarios para los *mánager*. Como le supongo defensor de la competencia, quiero preguntarle qué consejos tiene usted para que el legislador pueda fomentarla; o bien, si la concentración no le parece peligrosa, pues adelante con ello. ¿Qué opina usted de culminarla por completo en un único banco? Estoy haciendo 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 que el de fomentar el crédito irresponsable? ¿Qué incentivo supone para un buen análisis de riesgos bancarios? Si no hay una buena

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 14

gestión de riesgos, como no la hubo obviamente durante la burbuja inmobiliaria, ¿qué justifica los altísimos salarios de los *mánager*? ¿Qué garantías cree que tienen los usuarios si cada vez el poder se encuentra más concentrado?

Sobre la brecha digital, las preguntas son las obvias. ¿Qué medidas cree usted que hay que implementar, y en qué medida los gigantes tecnológicos pueden acabar con el sector bancario tradicional como lo conocemos al incorporar el crédito en sus operaciones?

El actual Gobierno del PSOE ha anunciado en los últimos días una serie de reformas en el ámbito fiscal y quisiera conocer su opinión, entre ellas, algunas que han levantado polémicas entre los sectores más conservadores, como la subida del tipo impositivo del IRPF a las rentas más altas. Sobre el impuesto a la banca parece ser que será *interruptus*, pero también quisiera conocer su opinión. En términos generales, ¿no cree usted que es justo que realmente tribute más quien más tiene? ¿Qué opinión tiene de que se graven más las rentas del trabajo que las del capital? ¿No cree usted lógico que tuviesen...

La señora **PRESIDENTA**: Lleva once minutos y medio, señor Capdevila, a efectos informativos suyos.

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Muchas gracias.

Le quería preguntar qué opina usted de que tiendan a converger.

Por último, reflexionando sobre el objetivo de esta Comisión y lo que queremos extraer de ella, la crisis financiera vino precedida por la comercialización de productos financieros a quien no se debía, entre otras cosas. Una de las razones por las que ustedes han perdido crédito es que les vendieron preferentes a señoras y señores que no sabían qué compraban y que confiaban en la persona que estaba al otro lado de la mesa. Se concedieron una multitud de créditos que inflaron la burbuja inmobiliaria sin garantías suficientes, y esto tuvo como consecuencia pérdidas injustas para los ahorradores, que se sintieron engañados, y que el dinero público —el de ustedes también, pero mayoritariamente el dinero público— tuviera que acudir al rescate de entidades financieras, sobre todo cajas. ¿Cómo entiende usted los porqués de la crisis financiera y su repercusión particularmente en España? ¿Cuál debe ser, según usted, la función de reguladores, supervisores y su colaboración con los auditores para que esto no vuelva a suceder? ¿Cómo estrechamos los lazos y provocamos que esto sea eficiente? ¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta en este sentido el sector financiero?

Muchas gracias.

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

La portavoz de Podemos me había pedido intervenir al final porque tenía que intervenir en otra Comisión. No sé si la portavoz de Podemos quiere intervenir ahora y si al portavoz de Ciudadanos no le importa. **(El señor De la Torre Díaz: Me da igual.—La señora Díaz Pérez: Si no le importa, casi preferiría ahora porque así me iría a la otra Comisión).**

Tiene la palabra la señora Díaz, del Grupo Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea.

La señora **DÍAZ PÉREZ**: Gracias, presidenta.

Bienvenido. En primer lugar, querríamos formularle algunas cuestiones que tienen que ver con la experiencia que usted tiene en la banca internacional, particularmente en su paso por Morgan Stanley, y dado que ha sido uno de los bancos causantes de la crisis internacional, sobre todo por la colocación masiva de hipotecas *subprime*, nos gustaría que nos ilustrara sobre qué valoración hace usted de las prácticas que realizaron y si cree realmente que los banqueros, ustedes mismos, se han equivocado en la gestión que han practicado. Asimismo, si cree que los problemas gravísimos de carácter económico que tenemos en la actualidad como el enorme desempleo, la precariedad, la pobreza, la débil recuperación, la crisis del euro, la subida de los populismos de derechas, el fascismo y multitud de factores que están operando son realmente los causantes de esa situación que fue la crisis financiera y la colocación de las mayorías sociales en una posición absolutamente insostenible. Nos gustaría que nos diera una lectura global porque la crisis, efectivamente, fue global, pero las consecuencias las seguimos sufriendo. Es decir, como dicen los economistas, salimos de la recesión económica, pero no hemos salido de la crisis.

En lo que tiene que ver con la crisis inmobiliaria en nuestro país, y directamente con la gestión practicada por su entidad, se han visto afectadas más de 700 000 personas y familias que han sido ejecutadas hipotecariamente, que han sido desahuciadas, con el bochorno de un director general de su entidad que llegó a afirmar que los desahucios en nuestro país eran una leyenda urbana. Me gustaría que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 15

le dijera a esta Comisión y a la gente que nos está escuchando si usted ratifica estas palabras y las comparte y si cree, como él ha afirmado, que esto es así; es decir, si para ustedes los desahucios en nuestro país son una leyenda urbana.

En relación con Gestika, querría formularle algunas preguntas. Ustedes crearon la gestora de fondos con una titulización, en primer lugar, de 16 262 millones de euros, el primer fondo con la dirección que iba a Citibank, primer banco causante de las *subprime* en Estados Unidos, y nos gustaría conocer su opinión sobre esta experiencia y si no cree que este tipo de emisiones sirvieron para acudir al eurosistema y para captar ahorro barato e inflar todavía más la burbuja hipotecaria. Nos preocupa porque en la etapa actual —y tenemos aquí los datos de la comisión nacional—, entre febrero de 2016 y diciembre de 2017, la Caixa realizó grandísimas operaciones de titulización, primero, por un valor de 14 200 millones de euros, con otras dos emisiones más por un valor de 5270 millones de euros, es decir, por un total de 19 470 millones de euros. La pregunta es clara: ¿No cree usted que con estas nuevas emisiones se está volviendo a la locura hipotecaria? Dado que también se contempla que los bonos sirvan para garantía en el eurosistema, ¿se está utilizando dinero del Banco Central Europeo para inflar esta burbuja? ¿Se están tratando de limpiar los balances contables con este tipo de operaciones que están formalizando?

Usted ha hablado de las cédulas hipotecarias. Ustedes en abril de 2008 emitieron 55 por un valor de 1000 millones y dado este enorme movimiento de las cifras y de las cédulas hipotecarias, que a la vez son deuda, más otro tipo de emisiones, constituyen elementos auténticamente de burbuja, por lo que nos gustaría que nos explicase cuál es su opinión sobre esta cuestión porque no es una cuestión menor.

Respecto de Credifimo, como saben, titulizaron más de 17 200 millones de euros por préstamos de más de 1800 millones con participaciones de bancos norteamericanos, propiciando, como saben, una auténtica estafa con enormes litigios sobre esta cuestión y la pregunta sería si son conscientes de la gravedad de lo que ustedes han hecho y cómo ha afectado a estas personas estafadas, que han visto cómo se quedaban sin nada y, además, teniendo que defender sus derechos en los tribunales. Queremos saber qué alternativas les pueden ofrecer a estas personas, que ya han interpuesto acciones por estafa.

En relación con el futuro de los desahucios, y reiterando el desatino y desde luego la falta de sensibilidad del señor Alcaraz con las afirmaciones que ha realizado, le preguntamos qué va a hacer su entidad con los desahucios y el enorme problema de la vivienda una vez que se acabe la moratoria y también qué van a hacer con los alquileres sociales. Nos gustaría que nos lo dijese porque hay muchas familias que están preocupadas por esta cuestión. Asimismo, si van a volver a expulsar, a echar a las familias y a las personas sin alternativa habitacional cuando acabe esta moratoria. Queremos saber si no creen que hay alguna manera de devolver a la ciudadanía el rescate bancario que hemos pagado, y del que no han devuelto apenas nada, al igual que queremos saber si no creen que sería mucho más favorable que pusieran a disposición de las familias con necesidades sociales, y garantizando un derecho fundamental a la vivienda, estas viviendas en lugar de venderlas o malvenderlas a fondos buitres para que sigan especulando y reiterando el modelo que ya conocemos.

Cuando el señor Alcaraz ha realizado estas afirmaciones respecto de los desahucios y la leyenda urbana, nos ha hecho como una película diciendo poco menos que había una conspiración en nuestro país con mala prensa para la banca. ¿Comparte usted esta idea de conspiración que ha denunciado el señor Alcaraz, que cree que hay una conspiración que influye en la opinión pública para hacer una mala lectura de la banca en nuestro país? ¿Lo comparte? Nos gustaría que nos lo dijera.

Respecto de todo lo que ha ocurrido en cambios regulatorios y, sobre todo, el proceso que ha vivido nuestro país, por ejemplo, en relación a Alemania, que tiene 400 cajas de ahorros, ¿cree usted que en realidad hubo medidas deliberadas por los dos grandes partidos políticos en este país, Partido Popular y Partido Socialista, para producir realmente con los cambios normativos que se produjeron, por una parte, la privatización de las cajas y, en segundo lugar, un proceso de centralización territorial? Lógicamente, hay un desapego territorial de estas cajas en este país y hoy en día tenemos tan solo dos cajas. Nos gustaría saber qué opina sobre este factor de privatización y si comparte que realmente hubo una decisión deliberada sobre esta cuestión.

Respecto de los errores que han cometido ustedes —y voy terminando ya, señora presidenta—, es cierto que hubo tardanza en la actuación frente a otros países, que actuaron en una semana. El FROB aquí tardó nueve meses, tardamos muchísimo. ¿Cuáles cree que fueron los errores que ustedes han cometido en su entidad para que la gente los conozca y nosotras mismas los conozcamos y en esta Comisión podamos sacar las debidas conclusiones y evitar que se vuelvan a repetir?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 16

En cuanto a las preferentes, en el libro *La gran estafa de las preferentes* se ha reseñado muy particularmente el carácter doloso de la emisión por su entidad, con el conocimiento claro de lo que estaban haciendo. Díganos qué opina sobre lo que han hecho. Está claro que esto trasciende a esta Comisión, pero si lo que se refiere en esta publicación es así —nos gustaría conocerlo— desde luego habría responsabilidades penales sobre los gestores directos de esta emisión de preferentes porque eran concededores de lo que estaban haciendo y, por tanto, estaban cometiendo una enorme estafa a las gentes que, desde luego, no tenían ni idea de cuáles eran esos productos a los que estaban acudiendo.

Como decía el compañero respecto de la concentración bancaria, la ratio en relación con los países europeos —fundamentalmente Alemania y otros— es muy mala para nuestro país. Estamos en una ratio de 70/30 y nos gustaría que diese su opinión sobre el enorme riesgo que tiene este proceso de concentración bancaria en nuestro país frente a una eventual nueva crisis que nadie puede descartar.

Respecto de los mecanismos de supervisión y resolución, ¿qué opinión tiene? Y con esto voy a concluir sobre todo porque han comparecido en esta Comisión distintas personas que han indicado que los mecanismos de supervisión son peores a día de hoy que los que teníamos antes. Podríamos citar el caso del Banco Popular y la enorme estafa que hemos sufrido, sobre todo después de conocer recientemente la operación que había aprobado la señora Botín previamente a que supiésemos la crisis del Banco Pastor-Popular. ¿Qué opina sobre esta cuestión? Porque, de ser así, sería muy grave y se estaría deslizando hacia otras esferas que tienen que ver con el derecho penal.

Termino con la última cuestión. Usted ha hablado del rescate bancario, de miles y miles de millones de euros, ¿qué opinión tiene sobre las medidas que defiende, por ejemplo, el Grupo Parlamentario Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea respecto de la necesidad de que ustedes, a través de la tributación, devuelvan a nuestras gentes vía impuestos lo que les hemos dado a cambio de nada, algo que ha generado sufrimiento y muchísimo dolor debido al cierre de oficinas, a los más de 2000 despidos en el sector bancario, a la pobreza, el paro, la desprotección social y demás. ¿Qué opinión tiene sobre esta cuestión?

Muchas gracias. Siento que voy a tener que estar entrando y saliendo.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señora Díaz.

Por el Grupo Parlamentario Ciudadanos, el señor De la Torre.

El señor **DE LA TORRE DÍAZ**: Muchas gracias, señora presidenta.

Muchas gracias por su intervención, señor Gortázar, que me parece que apunta a algunas de las claves de lo que ha pasado y del futuro del sistema financiero. Permítame algunas observaciones y algunas preguntas, por no repetir temas que han salido anteriormente y que usted ha tratado. En primer término, he echado en falta en su intervención la cuestión de la distribución de los productos financieros y si cree que esto solamente pasa por lo que tenemos pendiente aquí en el Congreso —la trasposición de las directivas europeas y la información al cliente MiFID II— o si hay también un problema en España en la utilización de las redes comerciales para colocar productos, porque a veces el consumidor no conoce su riesgo. Me gustaría saber si cree que tenemos o no un problema de falta de cultura financiera, de tal manera que algunos consumidores financieros adquieren productos cuyo riesgo realmente no conoce.

Respecto a la cuestión de las preferentes, en la que en mi opinión sí que hubo claramente una distribución equivocada, quiero preguntarle si en su entidad —si es que hubo algún caso— los clientes perdieron su capital o si bien esto es una cuestión que se refiere a otro tipo de entidades. Se lo pregunto sencillamente por aclararlo en vista de que algunos intervinientes han tenido unas intervenciones francamente agresivas en esta cuestión.

En segundo lugar, ha tocado el tema de la atomización e ineficiencia de una parte del sistema financiero español, que quizás lo hizo más vulnerable, y quisiera saber si en su opinión hay algún tipo de riesgo a partir de ahora justo por lo contrario, por la concentración en una serie de entidades cada vez más sistémicas, incluso sistémicas a nivel europeo. ¿Cree que estas entidades pueden tener luego problemas de competencia o que, si estas entidades tuvieran problemas, se acabaría generando una crisis general? También me gustaría preguntarle —porque en su análisis de la crisis ha sido muy rápido y no ha tocado el tema del riesgo de segmentación financiera en Europa— cómo se dispararon las primas de riesgo y esto afectó obviamente a todo el sistema financiero, entre otras cuestiones.

Por otro lado, el señor Capdevila ha hecho referencia a su entidad y, una cuestión bastante curiosa, le ha echado a usted la culpa en relación con un decreto-ley que hemos aprobado aquí, en el Congreso de los Diputados, que es el que permitió a los consejos de administración cambiar el domicilio social dentro

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 17

del territorio español, cuando anteriormente en la mayor parte de los casos ya se podía y en otros casos se podía cambiar dentro del mismo municipio. Quería preguntarle, primero, cuando usted ha hablado de que se necesita certeza y estabilidad financiera, qué es lo que ocurrió durante ese mes o dos meses, es decir, si efectivamente hubo o no hubo una fuga de depósitos de centenares de miles de clientes que no querían tener sus depósitos en sucursales radicadas en Cataluña. Se habilitaron incluso procedimientos de cuentas espejo para que un cliente en Barcelona tuviese su cuenta domiciliada en Madrid, en A Coruña, etcétera. Nos gustaría saber si hubo o no hubo, como se ha relatado, una fuga de depósitos por el riesgo que pensaban que corrían determinados clientes al tener su dinero en un sitio donde las leyes no regían debido a lo que hizo el Gobierno de Cataluña.

¿Tomaron ustedes esta decisión de cambiar su domicilio social porque —como ha dicho el señor Capdevila— se querían meter en política o lo hicieron por razones financieras y la entidad imperiosamente lo necesitaba? Estamos hablando del domicilio social, pero ustedes también cambiaron el domicilio fiscal, donde ustedes realizan el pago de impuestos. Evidentemente —no descubro nada porque esto está en el Registro Mercantil—, ustedes como entidad financiera, la más grande dentro de España, están adscritos a la delegación central de grandes contribuyentes y, por tanto, tributarían lo mismo en un sitio que en otro. Es decir, nos gustaría saber si ese cambio de domicilio fiscal que ustedes anunciaron e hicieron se hizo por la obvia razón del riesgo de un cobro doble de impuestos por parte de una hacienda ilegal secesionista. Y lo pregunto porque el señor Capdevila y Esquerra Republicana han sacado el tema, ¿usted cree como representante de una entidad financiera que el golpe a la democracia en Cataluña les afectó? ¿Tuvieron que tomar medidas porque tenían un determinado interés político o sencillamente estaban actuando en todo momento a favor de sus accionistas y de sus clientes por razones de fuerza mayor?

Por otra parte, usted no se ha referido a ello, pero sí se ha hablado aquí de los eventuales impuestos a la banca que han anunciado el actual Gobierno socialista y el Grupo de Unidos Podemos y que no se sabe muy bien en qué van a consistir. Le quería preguntar solamente dos cuestiones. En primer término, dentro de España —que es básicamente donde ustedes tienen su negocio, ahora tienen también un banco filial en Portugal— quería preguntarle, señor Gortázar, si ahora se gana menos dinero en términos generales que antes de la crisis dentro del sector financiero, debido a que los tipos de interés están en mínimos históricos y, por tanto, se han estrechado los márgenes de los intermediarios financieros y que en consecuencia toda la banca ha tenido pérdidas a lo largo de la crisis. La pregunta es si cree que la banca es un negocio, en términos generales y también en su entidad, que debe pagar un impuesto adicional dado que está ganando excesivo dinero. En segundo término, le quería preguntar también si usted cree que la actividad financiera ha de ser considerada entre comillas como nociva para la sociedad y, en consecuencia, debe ser gravada con un impuesto adicional específicamente para eso o si bien considera, como ha dicho —le pido una reflexión adicional—, que es una actividad absolutamente imprescindible. Efectivamente, ustedes pueden haberse equivocado, todos nos hemos equivocado a la hora de conceder créditos, pero no sé si cree que perjudicarla a base de impuestos específicos nada más que para los bancos generaría menor volumen de crédito y menor crecimiento económico, aparte de que es bastante probable que los clientes bancarios —que al final somos prácticamente todos— acabásemos pagando este impuesto.

Usted ha estado diciendo que se sigue desapalancando la economía, y en paralelo ha dicho que el crecimiento del crédito sigue siendo negativo, y eso me preocupa. Le quería preguntar, señor Gortázar, cuándo cree que empezará a crecer el crédito en España, especialmente al sector privado y a la actividad productiva. Una cuestión que también me gustaría reseñar es que usted ha dicho que el sector bancario español es más eficiente y que por tanto tiene menores costes que otros países comparables. Esa es una buena noticia. ¿En qué razones explica usted entonces que el coste de financiarse de las empresas españolas, debido fundamentalmente a la prima de riesgo, pueda ser superior al de nuestros competidores? ¿Esto no es un factor también limitativo del crecimiento económico?

Para ir concluyendo me gustaría que nos diese también su opinión sobre cómo se deben regular las *fintech*, la financiación alternativa, y si usted es partidario de que una misma actividad, la concesión de créditos, deba tener una regulación similar a la que ustedes tienen en los bancos, que por cierto es bastante exigente.

Querría preguntarle también si comparte, que creo que sí, las manifestaciones de anteriores directivos bancarios que han pasado por aquí, que dicen que en la práctica ahora mismo en España no existe...

La señora **PRESIDENTA**: Señor de la Torre, lleva diez minutos.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 18

El señor **DE LA TORRE DÍAZ**: En seguida concluyo. Gracias, señora presidenta.

Si realmente no existe un prestamista de último recurso en situaciones límite y en particular —usted lo ha dicho— en el tema de los procesos de resolución. Yo le quería preguntar cómo se puede dar esta garantía de liquidez, si no debe haber una mayor coordinación entre las autoridades de resolución y las de supervisión, aunque solamente sea para proporcionar liquidez en este tipo de situaciones, y si no habría que haber actuado antes, por ejemplo en el caso del Popular, porque se esperó a que aquello estuviese fallido, si no se podía haber actuado antes, cuando era de alguna forma —permítanme la expresión en inglés— *likely to fail*, es decir, era muy probable que el banco ya no fuese viable.

Dicho todo esto, esperando que me pueda contestar por lo menos a alguna de las cuestiones, le agradezco su intervención, que considero que es muy interesante para los trabajos de conclusión de esta Comisión.

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor De la Torre.

Por el Grupo Socialista tiene la palabra el señor Palacín.

El señor **PALACÍN GUARNÉ**: Gracias, señora presidenta.

Agradecemos al señor Gortázar su intervención, que nos ha satisfecho en gran medida, porque se atisba algo de autocrítica, cosa que no es habitual en esta Comisión. Realmente nos ha dado una visión menos corporativista que sus predecesores en esta Comisión el día de ayer. Compartimos parte de lo que hoy nos ha expuesto en cuanto a las causas y los retos de futuro, y voy a intentar centrarme igualmente en el futuro y en qué tendríamos que implementar dentro de los trabajos de esta Comisión para mejorar la situación actual del sistema financiero.

Hoy no se ha hablado en esta Comisión de la crisis de las cajas de ahorros. Es evidente que ustedes son un buen ejemplo de que había cajas bien gestionadas y que han sobrevivido a la crisis sin recibir ayudas públicas, igual que también hubo bancos mal gestionados. Le han preguntado qué es lo que hizo la Caixa durante esos años para que la crisis le afectara menos, qué política de gestión de riesgos tenía, qué modelo de gobernanza. Yo quiero reiterar la pregunta y además preguntarle qué relación tenían con el regulador durante los años de crisis, si recibían observaciones o información sobre criterios de prudencia por parte del regulador en esos años.

Es evidente que ha habido una reestructuración en el mercado, hay menos actores con un mayor volumen. ¿Cree que ha pesado más durante estos años dentro del sector el tamaño que la propia rentabilidad a la hora de decidirse por operaciones corporativas? Ya lo ha comentado usted también, en los últimos años, sobre todo en los últimos meses se ha generalizado la venta de carteras de activos problemáticos. Ustedes también anunciaron hace pocas semanas una venta importante, unos 7000 millones de euros. ¿Por qué han adoptado esa estrategia prácticamente todas las entidades financieras? ¿Prima más en esas decisiones mejorar la situación del balance que una posible rentabilidad futura, teniendo en cuenta que el mercado inmobiliario, según los datos, está mejorando su situación y los precios están incrementándose? A raíz de ese incremento de precios es evidente que hay un problema de acceso a la vivienda en sectores desprotegidos y en según qué ciudades en nuestro país. Queríamos preguntarle con cuántos inmuebles en propiedad cuenta la Caixa y cómo los gestionan o qué política tienen de gestión de esos inmuebles.

También se habló en su día en esta Comisión sobre la diversificación geográfica, que puede ser una política para reducir el riesgo de las entidades y una palanca de crecimiento. Le queríamos preguntar si han valorado en la situación actual crecer a través de adquisiciones o crecimiento orgánico en otros mercados a nivel internacional. Usted ha comentado —ya lo dijo el señor Guardiola ayer en esta Comisión— que una de las principales causas fueron las políticas de riesgo adoptadas por las diferentes entidades. ¿Han variado su modelo de gestión de riesgos desde antes de la crisis hasta ahora? Y si lo han hecho, ¿qué nuevas políticas han implementado? Es verdad que es un tema recurrente en cuanto a la regulación del sector y toda la implementación de regulación que ha habido en los últimos años, y le queríamos preguntar qué impacto ha tenido la regulación implementada en los años poscrisis dentro de su entidad, y si considera que esa regulación ha sido adecuada y su entidad, gracias a cumplir con los criterios de esta regulación, está en mejor situación ahora que antes, o sea, si es más solvente a fecha de hoy de lo que era antes.

Ha comentado usted —y también comentaron ayer— que la digitalización y la transformación del sector es un asunto importante. Las entidades están invirtiendo en mejorar sistemas informáticos y en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 19

facilitar la digitalización de los procesos. Usted ha comentado que también el ratio de empleados en nuestro país dentro del sector financiero está un 30 % por debajo de la media europea: 3,9 empleados por cada mil habitantes. Por eso le queremos preguntar qué impacto pueden tener en los trabajadores y en los clientes estos procesos de digitalización, y si cree que van a ser rápidos o se va a ir implementando la digitalización en los sucesivos años.

Hay un asunto que nos preocupa, que es la exclusión financiera de determinados colectivos por su ubicación geográfica, por dónde viven, sobre todo en el medio rural, y por la dificultad que tienen para poder acceder a la digitalización o transformarse en clientes digitales, a la hora de acceder a servicios financieros. Queríamos preguntarle si desde su entidad, ya sea a través de la Obra Social o directamente desde la entidad financiera, están adoptando alguna política para poder facilitar el acceso a esos servicios a estos clientes que están dentro de la exclusión financiera.

Ya le han preguntado sobre las *fintech*. ¿Cree que son un riesgo o una oportunidad? ¿Estas nuevas entidades son competidores? Entendemos que también defenderá que cumplan con la regulación que están teniendo que cumplir las entidades tradicionales, pero, ¿pueden llegar a cambiar el modelo de negocio de su entidad estas nuevas tecnologías que traen las *fintech*?

Le queríamos preguntar también sobre el *blockchain*, que ayer nos comentó una de las comparecientes, que había un proyecto que se llamaba proyecto Alastria en el que había varias entidades financieras. No sé si ustedes también están dentro de este proyecto o no. Ya lo ha indicado usted también: los bajos tipos de interés fueron negativos para la economía o para el crecimiento de la burbuja inmobiliaria. Ahora también vivimos un periodo de bajos tipos de interés; sí que es verdad que el Banco Central Europeo ha anunciado que quizá a partir de junio del año que viene se van a incrementar, pero la situación del mercado laboral en nuestro país hace que la tasa de ahorro de las familias sea reducida. Por ello queremos preguntarle qué consecuencias puede tener para la morosidad de las entidades un posible incremento de los tipos de interés por esas tasas de ahorro tan reducidas que tienen las familias.

Nos ha dicho que dos tercios de las hipotecas que conceden actualmente son a tipo fijo, creemos que es una buena política de protección a los clientes, porque les garantiza una cuota conocida durante toda la vida del préstamo. Queremos preguntarle si sobre las operaciones ya concedidas a tipo variable los clientes están solicitando novaciones para cambiar de tipo variable a tipo fijo, y si hay alguna política por parte de su entidad que favorezca ese cambio.

Compartimos la visión de avanzar hacia la unión bancaria, creemos que es necesario y debe ser una de nuestras prioridades, pero mi grupo cree que una unión bancaria funcionará cuando haya también una unión fiscal, por lo que debemos avanzar hacia ella. Sí que es verdad que en su exposición, en cuanto a los mecanismos de resolución a nivel europeo, ha hablado de un fondo de resolución a cargo de los bancos o entidades financieras, por lo que queremos preguntarle qué mecanismos se implementarían para dotar ese fondo, porque si es un fondo que tienen que dotar las entidades financieras —y ya hemos hablado de los estrechos márgenes que actualmente tienen— supondría un claro desembolso.

El resto de portavoces y otros comparecientes han hablado mucho de impuestos, y desde diferentes ámbitos nos han trasladado cuál es la posición de las entidades financieras ante un posible impuesto a la banca; por eso queremos preguntarle qué tipo efectivo medio están pagando las entidades financieras en el impuesto sobre sociedades en nuestro país, si lo sabe y nos lo puede adelantar.

Ya voy concluyendo, señora presidenta. La Caixa es accionista de la Sareb, por eso queremos que nos dé una valoración del comportamiento de este mecanismo de saneamiento y qué futuro cree que le espera, cuál debe ser su futuro, porque sabemos que tiene unos plazos que tiene que cumplir, pero tiene todavía un volumen de activos importante, es decir, qué política tendría que seguir la Sareb de aquí al futuro.

Ha hablado de la protección del consumidor y creemos que la aplicación de MiFid II tiene que ser una prioridad y...

La señora **PRESIDENTA**: Señor Palacín, lleva diez minutos.

El señor **PALACÍN GUARNÉ**: Un minuto y acabo; gracias, señora presidenta.

Le queremos preguntar qué está haciendo la Caixa para mejorar la comercialización dentro de la red comercial de productos financieros complejos, y cómo valora la creación de un organismo de protección al consumidor financiero, que es un tema recurrente en esta Comisión.

Ayer salió en la conversación —y usted también hoy lo ha comentado— que valores como la sostenibilidad, la responsabilidad social e incluso la igualdad son cada vez más valorados por los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 20

clientes; ya no es solo cuestión de precio, sino que también los clientes están cada vez más informados y valoran más otro tipo de valores a nivel empresarial. Qué está haciendo su entidad para adaptarse a esa realidad.

Para concluir dos cuestiones más. Ha hablado de incentivos asimétricos, y queremos preguntarle qué política retributiva tiene su entidad, si están pasando de bonus por objetivos a corto plazo a unos bonus por cumplimiento de objetivos a largo plazo. Hay una cuestión que usted ha comentado y que es de actualidad, y es la ley de crédito inmobiliario. Compartimos su visión de que realmente tiene que ser una ley que dé seguridad jurídica y que sobre todo proteja al consumidor final. Esperemos que sea una realidad antes que después.

Gracias, señor Gortázar, y gracias, señora presidenta, por su permisividad.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Palacín.
Por el Grupo Parlamentario Popular el señor Paniagua.

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

Bienvenido, señor Gortázar, y enhorabuena por su informe inicial. Creo que ha mencionado casi todo de lo que vamos a hablar en la sesión de hoy. Me ha gustado bastante la estructura de su discurso y la profundidad del mismo en algunos de los temas.

Quería destacar alguna de las cosas que ha dicho y le haré alguna pregunta que me ha surgido a raíz de su presentación. Me ha gustado mucho que haya hablado de los aspectos que no funcionaban suficientemente bien y que generaron la burbuja crediticia; creo que ha acertado bastante en ese análisis. Nos ha trasladado que algunas de las soluciones no fueron posibles durante estos años de la crisis porque necesitaban reformas legales para las que era necesario un consenso político, tanto a nivel estatal como autonómico, muy difícil de conseguir en ese contexto. Tengo que decir que por desgracia seguimos exactamente igual. Este es uno de los déficits que tiene la política española, y es que es muy difícil llegar a acuerdos. Cuando había dos partidos fuertes a nivel nacional era muy difícil llegar a acuerdos, y ahora que somos cuatro partidos grandes más todos los partidos regionales, nacionalistas, etcétera, sigue siendo casi imposible llegar a acuerdos. Este es uno de los déficits que algún día tendremos que afrontar y solucionar. Sobre la parte de los esfuerzos que se han hecho durante estos diez años y lo que falta por hacer debo decir que también me ha gustado su estructura y los apartados.

Es curioso que no hayamos hablado durante todas las sesiones de la Comisión —y que usted nos ha dicho— de la existencia de este seguro implícito que acababa por llevar a algunas entidades a asumir riesgos por encima de lo razonable. Tiene razón, la verdad; creo que muchas entidades piensan que alguien solucionará sus problemas y que pueden hacer cualquier cosa, pero creo que los órganos supervisores no deberían haber permitido que algunas entidades llegaran a los límites a los que llegaron. Aquí hubo un clamoroso fallo de alguno de los órganos supervisores, especialmente del Banco de España lógicamente en el caso de las entidades financieras. El esfuerzo que debía centrarse en dos áreas me parece totalmente acertado.

Cuando ha hablado de la Ley de Régimen de Insolvencia y de que no es útil para las entidades bancarias, ¿nos está proponiendo que podamos legislar una ley —creo que ya se lo ha preguntado la señora Sagastizabal— especial de insolvencia para las entidades financieras, adaptada a su sector, o cree que en algún otro sector también habría que legislar de forma independiente y que no todas las empresas de todo tipo sean tratadas por una misma ley?

También me parece bastante acertado el comentario que ha hecho de que, en función de cómo se desarrollen las responsabilidades en el último proceso de resolución que ha habido en España —el primero en Europa con el nuevo sistema—, es posible que no aparezca ningún voluntario. La verdad, estoy con usted en que esto es posible y escuchando a algún otro grupo hoy así lo veo. Ha profundizado también en completar la unión bancaria europea, en todos los nuevos mecanismos; esto se lo iba a preguntar por lo que se lo agradezco. Me parece interesante el énfasis que ha puesto en la importancia de la reducción del déficit y de la deuda de las administraciones públicas, la importancia que tienen para la economía y para las entidades financieras los avances en España de la reducción de la prima de riesgo, y que todo eso al final serán beneficios para las entidades financieras y para la economía española. También me ha gustado bastante el apartado del entorno regulatorio claro y estable, como nos lo ha planteado. Hay algo que nos ha dicho y que también me parece muy importante —y que creo que es una de las enseñanzas de estos últimos años— y es que no es válido guiarse solo por el beneficio financiero, y que los accionistas no son el único fin de las entidades; hay que tener muy en cuenta además cuidar los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 21

intereses de los clientes, depositantes, proveedores, empleados, comunidades locales y la sociedad en general. Estoy totalmente de acuerdo y le agradezco que nos traiga aquí este comentario.

Le iba a preguntar —pero ya nos lo ha dicho— sobre cuánto es lo que CaixaBank había aportado durante estos años a la reestructuración del sistema financiero, como han hecho casi todas las entidades nacionales, que han hecho aportaciones importantes. Nos ha hablado aquí de la inclusión financiera, y CaixaBank está presente en más de dos mil municipios y en el 94 % de las poblaciones de más de cinco mil habitantes, y quería preguntarle qué soluciones puede usted aportar —si puede haber alguna— para aquellos municipios de menos de cinco mil habitantes, que hay bastantes en España y fundamentalmente en algunos de los territorios. Me gustaría saber qué soluciones puede usted proponer para que todas las personas que viven en estos pequeños municipios tengan acceso a la actividad financiera.

Hay algo que no nos ha trasladado y por lo que sí me gustaría preguntarle, y es sobre el comportamiento de la Caixa con los clientes durante los años previos a la crisis y durante la misma. Quisiera que nos trasladara exactamente cómo se ha comportado la Caixa exactamente en algunos temas como las cláusulas suelo, los lanzamientos hipotecarios y los desahucios, los productos tóxicos, la venta de productos complejos a clientes minoristas, cuál fue su crecimiento en el sector constructor e inmobiliario durante los años previos a la crisis, si hacían operaciones con garantía hipotecaria por encima del 80 % del valor de tasación o compraventa, si había tasaciones infladas, y también si han vendido o han comercializado *swaps* o coberturas de tipos de interés durante esos años previos a la crisis.

También quería preguntarle —aunque ya nos ha hablado de la unión bancaria y de la integración bancaria— si cree que para constituir un mercado único habría que hacer otras medidas de homogeneización legislativa que se deberían tomar en la Unión Europea para apoyar y mejorar este mercado único. También nos ha hablado del sistema bancario español, aunque sí me gustaría —ya se lo han preguntado alguno de mis compañeros— que hablara un poco sobre su visión de la concentración bancaria española, si cree que es un problema o no. Como usted conoce también el sistema financiero de otros países europeos, le agradecería que pudiera dar algún dato de comparación con los países europeos para ver si es posible que tengamos que tomar alguna medida, porque pueda ser un problema esta concentración. También nos ha hablado de los beneficios. Quisiera que incidiera un poco más en uno de los retos para el futuro de las entidades financieras, que es el de la rentabilidad. Ha hablado algo, pero me gustaría, si puede, que profundizara un poco más. En este caso concreto deseo preguntarle cómo puede afectar a esta mejora de la rentabilidad —que es uno de los objetivos y de los retos de las entidades— el nuevo impuesto a la banca o el nuevo impuesto a las transacciones financieras que está planteando implantar el Gobierno del Partido Socialista. Me gustaría que nos diga cómo cree que afectará al sistema.

Quisiera asimismo que profundizara un poco más en otro de los retos, que es el cambio de los hábitos de los clientes, unido a la revolución tecnológica y a las transformaciones que se esperan y que ya están en marcha en este sector. Uno de los problemas que aparecieron cuando surgió la crisis financiera no fue el afloramiento de los activos tóxicos, sino la creación de un montón de activos tóxicos en todas las entidades españolas; algo que los mercados sabían que existía y que estuvieron ocultando durante varios años, impidiendo que el sector financiero pudiera desarrollar su labor, y que a partir del año 2012 salieron a la luz y de los que la mayoría de las entidades han ido desprendiéndose durante estos años, además en esta última época de forma incluso acelerada. Me gustaría saber si ustedes todavía mantienen activos tóxicos en sus balances, tanto de la Caixa como de alguna otra entidad que se haya ido incorporando, y qué estrategia tienen para el futuro sobre ellos.

Acabo, presidenta. También quería preguntarle por el cambio de domicilio social y fiscal. Ayer el consejero del Banco Sabadell nos hablaba de que algunos depósitos habían salido del Banco Sabadell por el riesgo de quedarse sin el apoyo del Fondo de Garantía de Depósitos. Por tanto quisiera saber que pasó durante las fechas anteriores al traslado de su domicilio y después, porque no ha sido solamente la Caixa. Parece que es un caso excepcional, pero es que más de 4400 empresas han trasladado su sede de Cataluña a otras zonas del territorio español en los últimos dieciocho meses, y 4000 desde el 1 de octubre. Y no solo eso, sino que ha bajado la inversión en bienes de equipo, ha bajado el turismo, han bajado las ventas minoristas, y el PIB, que estaba por encima de la media nacional antes del 1 de octubre del año pasado, ahora está por debajo de la media, e incluso ha disminuido la compraventa de viviendas; un sector que está en clara expansión en todo el territorio español.

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

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 22

El señor **PANIAGUA NÚÑEZ**: Muchas gracias, presidenta. Voy a terminar ya.

Yo diría que han conseguido un objetivo importante que seguro que les debe alegrar a los independentistas catalanes, que es que seis de cada diez empresas que han llegado a Madrid provienen de Cataluña. (**Protestas por parte del señor Capdevila i Esteve**). Creo que el 155 ha ayudado a frenar este descontrol, este desconcierto y esta fuga de entidades. Los agentes del 155, como les llama el señor Capdevila —aunque yo no creo que la Caixa sea uno de ellos—, han trabajado por Cataluña y es posible que en el futuro, a corto plazo, tengan que volver a hacerlo.

Muchísimas gracias por su comparecencia.

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

A efectos informativos, señor Capdevila, sepa que usted estuvo dieciséis minutos y el señor Paniagua ha estado exactamente once minutos.

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Señora presidenta, estaba protestando precisamente porque quería que le diese usted más tiempo al señor Paniagua para que abundase en su error.

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Ah, pensé que estaba usted protestando por el tiempo.

Como son las 11:30 y ha sido intensísimo el día de hoy en cuanto a las preguntas que han hecho —quizá no sean conscientes, porque algunas veces hay comentarios, pero hoy son muchísimas—, vamos a reiniciar, si les parece, a las 12:10. Les recuerdo a todos que cuando acabe la comparecencia por la mañana vamos a tener una sesión a puerta cerrada para organizar el plan de trabajo de la Comisión. (**Pausa**).

Reiniciamos la Comisión. Tiene la palabra el señor Gortázar Rotaecche para dar respuesta a los portavoces.

El señor **GORTÁZAR ROTAECHE** (consejero delegado de CaixaBank): Muchas gracias, señora presidenta.

He contado alrededor de 110 preguntas y, por lo tanto, voy a hacer un esfuerzo de síntesis, agrupando una serie de temáticas que creo que son comunes. Me temo que como persona humana me olvidaré de alguna. Por supuesto, cualquier cosa que quede pendiente estaré encantado de contestarla posteriormente a través de lo que me pida la presidenta, aunque voy a intentar ser exhaustivo. He identificado una serie de temáticas comunes, que son las que responderé en primer lugar, y luego revisaré el resto de preguntas que queden después de haber contestado las comunes.

La primera es un tema que ha surgido prácticamente en la intervención de todos los portavoces, que es el de la concentración bancaria y su impacto sobre la competencia, así como las consecuencias que puede tener desde un punto de vista sistémico tener un sistema más concentrado. En resumen, creo que la situación del sector bancario español en este momento no provoca ningún problema de competencia reducida, al contrario, y tampoco crea un problema sistémico en su estructura ni mucho menos. Les podría facilitar datos en una comparativa con los países europeos con los que más nos relacionamos. Los países europeos pequeños tienden a tener sistemas mucho más concentrados que el nuestro; es el caso de Bélgica, Holanda, Portugal o Escandinavia, donde vemos una concentración mucho mayor. Si miramos hacia países más grandes y vemos, por ejemplo, los casos de Italia y Francia, veremos un dato objetivo que me parece relevante, y es que cada uno de los dos países tiene doce entidades sujetas a la supervisión del Banco Central Europeo. Son bancos significativos, doce en cada país, y en España son doce también. Obviamente, tanto Italia como Francia son mercados mucho mayores que el español, son países más grandes. Por tanto, el hecho de que nosotros tengamos las mismas entidades me hace pensar que en términos relativos no tenemos un grado de concentración excesivo, a pesar de que se ha producido una concentración en los últimos años, pero, como digo, partíamos de una base excesivamente atomizada. Lo que observamos en el día a día es una fortísima competencia en prácticamente cualquier aspecto de la entidad bancaria: en los precios, en los márgenes —que son más bajos de lo que son generalmente en Europa—, en los precios de las comisiones y de los servicios. Más bien lo que vemos es un incremento de la competencia. A continuación, hablaré también de los cambios tecnológicos y la disrupción digital, que van a traer más competencia tanto ahora como en el futuro. Vamos a tener un mayor número de participantes, de competidores que entran en el mercado —algunos con un estatuto de banco y otros especializados en determinadas partes de la entidad financiera— que lo que van a hacer es incrementar la competencia. Por tanto, creo que ese riesgo no es a día de hoy relevante.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 23

Riesgo sistémico. Dicen: obviamente, un sector más concentrado puede generar más riesgo. En mi opinión no es así. Si vemos lo que ha pasado en España, nos daremos cuenta de que no han sido necesariamente las grandes entidades las que han tenido problemas, sino que han sido normalmente las que no estaban bien gestionadas, y a eso me referiré más tarde. Las entidades que no estaban bien gestionadas son las que han tenido problemas. Las entidades más grandes, más solventes, más líquidas, con mayor grado de supervisión son mejores para el sistema. Mientras no lleguemos al extremo de tener un único banco —que, lógicamente, no sería una buena situación—, mientras estemos en un entorno donde tengamos suficiente —yo diría más que suficiente— competencia, que las entidades sean mayores normalmente llevará a que sean más sanas y con un menor riesgo. Hay que pensar —no me voy a repetir sobre lo que hemos hablado acerca de los mecanismos de resolución— que las entidades tienen niveles de capital y de liquidez muy superiores a los que tenían hace diez años, que el sistema de supervisión es mucho más incisivo y mejor —y no cabe en ese aspecto ninguna duda— y que los sistemas de resolución también han avanzado y pueden permitir reducir, y mucho, ese riesgo sistémico. Por tanto, para mí no es una preocupación; al revés, cuando repasamos lo que ha pasado en la crisis, vemos que las entidades que tuvieron problemas fueron entidades de tamaño medio —algunas se habían agrupado en entidades que seguían siendo de tamaño medio— y que han sido las entidades más grandes las que no los han tenido. Desde luego, a día de hoy, cuando nos fijamos en las tres entidades más grandes del mercado —incluyendo naturalmente CaixaBank—, lo que vemos es que están en una situación no ya de no contribuir al riesgo sistémico, sino de disminuirlo, porque durante la crisis han podido aportar estabilidad y, cuando ha sido necesario, absorber entidades débiles. En ese sentido, tampoco pienso —y era una pregunta concreta— que el legislador deba tomar alguna actuación destinada a fomentar la competencia. Creo que el mundo no va por ahí y que la competencia en el sector financiero está aumentando y no reduciéndose. En líneas generales, naturalmente, cuando estamos hablando de un sector tan amplio puede haber una cuestión concreta, específica en algún momento en la que puede haber un menor grado de competencia, pero no lo vemos. Lo que vemos es, de nuevo, uno de los márgenes más estrechos de toda Europa en ese aspecto.

Un segundo tema por el que se me ha preguntado prácticamente por todos los intervinientes es el de los cambios tecnológicos y el impacto sobre la banca; en definitiva, la disrupción digital y el impacto que pueden tener en el empleo, en la sociedad, en los clientes determinadas tecnologías como *blockchain*. El papel de los supervisores es un tema fascinante, y en los próximos años tendremos que ver si lo que yo pienso en este momento se produce o no, porque el cambio está sucediendo a una velocidad muy rápida y nadie tiene la capacidad de saber exactamente qué es lo que va a pasar en los próximos dos, cinco e incluso diez años. Creo que el principio de que la misma regulación debe aplicarse a la misma actividad es evidente. Por tanto, sea una actividad determinada ejercida por un banco o por una compañía de nueva creación con un determinado estatuto debe someterse a las mismas reglas. Me parece que es de cajón que tenga las mismas reglas y que además exista un sistema de supervisión efectivo para que las cumpla. Naturalmente, en este momento —con buenos motivos, porque ha habido muchos errores por parte de las entidades bancarias en todo el mundo— el supervisor y la sociedad están muy enfocados en que no se cometan más errores por los bancos, y me parece bien. Debemos asegurarnos de que en aquellas actividades en las que haya otras entidades compitiendo con los bancos exista un sistema de supervisión efectiva para que cumplan con el mismo grado de exigencia las regulaciones correspondientes.

En el caso de nuestra entidad, nosotros tenemos la mayor red de sucursales en España —también me referiré a ello luego— y la hemos tenido durante mucho tiempo. Tenemos una vocación de dar servicio a todos nuestros clientes, sean de rentas altas, sean de rentas bajas, utilicen medios móviles, medios *on line* o no los utilicen. Tenemos que vivir en un periodo en el que claramente conviven diferentes tipos de clientes, sea por su perfil sociológico, por su edad o por sus propias características. Algunos no quieren relacionarse con nosotros más que *on line* y con su móvil y otros no quieren ni oír hablar de ello. Naturalmente la evolución está llevando a que cada vez tengamos más clientes que se relacionan con nosotros de manera digital. Esta transición la queremos hacer de manera responsable y lo que no podemos hacer ahora es dejar de dar servicio a los muchísimos millones de clientes que tenemos que quieren relacionarse con nosotros a través de las sucursales. Sí les explicamos que pueden hacer operaciones, primero, en los cajeros automáticos y, después, por medios móviles, pero naturalmente queremos mantener la disponibilidad para muchas personas de seguir haciendo operaciones físicas. Al mismo tiempo no podemos descuidar el nuevo mundo tecnológico y tenemos que ser capaces de ser líderes en el mundo digital. A día de hoy lo hemos conseguido. Tenemos una penetración mayor de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 24

clientes digitales —alrededor del 33 % de los españoles que hacen banca por Internet la hacen con CaixaBank— que nuestra penetración global, que es de un 30 %. En los dos casos es una cifra muy alta, la mayor del sistema español, pero lo que no podemos hacer —y en esto tenemos en algún aspecto una desventaja con compañías de nueva creación— es dedicarnos solamente a los clientes que operan por Internet. Tenemos que dedicarnos a los clientes que operan por Internet y también a los muchos clientes que no operan por Internet y a una gran masa de clientes que opera por Internet pero que en determinadas ocasiones también quiere ir a las oficinas. Las oficinas progresivamente se están transformando desde centros de operaciones, donde se da un servicio al cliente muy básico, a centros de valor añadido, donde estamos tratando de dar asesoramiento a nuestros clientes. ¿Por qué? Porque hay operaciones —por ejemplo, una transferencia— que una vez que un cliente entiende cómo hacerlas a través de Internet las va a hacer de una manera mucho más cómoda para él, porque no tiene que ir a la oficina, y al mismo tiempo más eficiente, porque el tiempo que dedica a hacer esa transferencia lo puede dedicar a otra cosa. En cambio, cuando un cliente tiene un problema —quiere adquirir un inmueble o simplemente quiere ahorrar para su jubilación, quiere planificar su futuro— necesita valor añadido, necesita personas que le den un buen asesoramiento, y a eso es a lo que estamos dedicando cada vez más a las personas del banco. Tenemos en este momento —y me adelanto sobre otro tema— once mil empleados con un doble diploma en asesoramiento financiero, once mil personas que están dedicadas precisamente a dar asesoramiento. Estoy seguro de que eso va a ayudar en otro de los temas que es muy importante y que ha salido también en sus intervenciones, va a ayudar a la comercialización de productos y va a hacer que el entendimiento que tengan los clientes de lo que necesitan y de cómo se adapta un producto a sus necesidades sea muchísimo mayor, sobre todo en el futuro.

Me preguntan si las *fintechs* son un riesgo o una oportunidad. Para mí son las dos cosas. En algunas ocasiones son una oportunidad. Recientemente hemos llegado a un acuerdo por el cual vamos a comercializar reservas de hotel de vacaciones con una compañía de Internet; vamos a dar un servicio, porque nuestros clientes podrán comprar más barato y además ganar un pequeño diferencial. Es una oportunidad y aumenta nuestros ingresos. Obviamente, hay otras *fintechs* que lo que están tratando de hacer es lo que nosotros hacemos de manera mejor y, por tanto, son amenazas. Tendremos que ver cómo jugamos en ese mundo nuevo que llaman de cooperación y competencia al mismo tiempo, que es lo que se está produciendo. En su conjunto, para mí, las *fintechs* son un grandísimo aliciente para que la banca haga las cosas mejor y para que volvamos a repensar cómo dar un servicio a un cliente, porque hay alguien ahí fuera que lo está haciendo, y si lo da mejor que nosotros se va a llevar al cliente. Por tanto, nos pone a todos un aliciente más —a la hora de hablar de competencia y de otras cosas— para ser mejores. Creo que eso es bueno y creo que tenemos tiempo. El mundo no va a salir de las sucursales físicas e irse a los canales *on line* de golpe. Las sucursales físicas tienen un papel importantísimo que hacer de proximidad, de asesoramiento —como decía antes—, de valor añadido, y lo que estamos haciendo es potenciarlas mejorando la capacitación de nuestras personas, que es muy buena, para ofrecer esos servicios de valor añadido.

Blockchain es una de las nuevas metodologías que, sin duda, va a afectar y está afectando fundamentalmente al mundo de los pagos y las transacciones, al poder dar una credibilidad a las transacciones sin necesidad de que haya una contrapartida central que las verifique. Creo que será bueno también, porque nos va a permitir hacer cosas que ahora son bastante complejas y que tardan bastante tiempo de una manera mucho más rápida. Todas las entidades financieras operaremos —y ya lo estamos haciendo— participando en la iniciativa que se mencionaba y en muchas otras, porque *blockchain* es para mí un instrumento que afectará a distintas partes del negocio.

Tercer tema que también se me ha preguntado por casi todos los intervinientes. Hablaban de la gestión del riesgo tanto en general —qué se está haciendo para mejorar la gestión del riesgo— como en particular, en CaixaBank, y preguntaban qué hemos hecho tanto para pasar esta crisis —creo que con muy buena nota— como de cara a futuro para tratar de ser mejores. ¿Cuál es el acierto de CaixaBank? Tendría que decir más bien del grupo la Caixa, porque hace diez años existía el grupo la Caixa, dentro del cual estaba CaixaBank, pero también la fundación bancaria; ahora, como saben, están separadas. Yo diría que cuando en una entidad financiera que opera en el mismo mercado que otras hay unas diferencias tan notables en los resultados —y son muy notables, porque el grupo CaixaBank en este momento vale casi 25 000 millones y no les quiero recordar cuál ha sido la cifra de ayudas que ha recibido Bankia—, cuando se produce una divergencia tan absoluta entre entidades que estaban compitiendo en los mismos mercados por los mismos clientes, la diferencia entre ellas es la gestión. Y no me refiero a la gestión de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 25

las personas que estamos ahora —no me entiendan mal, no estoy tratando de tirarme flores a mí—, sino a la gestión de los equipos desde el consejo, desde los comités de dirección, y muchas veces también de las muchas personas que hay en una entidad, que han mantenido una gestión muy rigurosa y muy profesional durante mucho tiempo. Eso es lo que marca la diferencia entre unas entidades y otras. Creo que el enfoque de gestión del riesgo ha sido diferencial y mucho más conservador en el caso de CaixaBank que en el caso de otras entidades financieras, bancos y cajas, y eso nos ha permitido tener siempre un diferencial muy notable de menor morosidad que el resto y nos ha permitido también absorber entidades que tenían mucha más morosidad que nosotros. De hecho, cuando hablamos de nuestros activos problemáticos, una grandísima parte, la mayor parte de ellos, no provienen de CaixaBank, provienen de entidades que hemos ido adquiriendo. Por tanto, la profesionalización de la entidad, la búsqueda de hacer las cosas mejor, el foco en los clientes y la gestión del riesgo han sido sin duda claves del éxito, y de nuevo detrás de todo lo que hay son personas.

¿Qué estamos haciendo? A pesar de haber salido muy bien, en términos relativos, de esta crisis, en CaixaBank, obviamente, hemos cometido errores en la gestión del riesgo, hemos tenido una cartera —particularmente en el sector promotor— muy elevada y hemos tenido importantes insolvencias. Naturalmente, se han cambiado de manera radical las políticas de riesgo en el sector promotor, de manera que el crédito nuevo que venimos ofreciendo al sector no desde hace doce meses sino desde hace cinco años —porque hemos visto que el sector promotor es un sector importante para la economía española y lo va a seguir siendo; lo que no puede ser es que esté sobredimensionado, como estaba— sigue unas políticas —y no voy a entrar en detalle para no aburrirles— diferentes. Lo mismo les digo respecto a prácticamente todos los sectores de la economía. Hemos cambiado nuestra organización de riesgos, hemos separado más las funciones, hemos hecho que haya más controles. Los bancos hemos creado tres líneas de defensa: una primera, que suele ser el negocio, una segunda línea de control y una tercera que es auditoría interna. Todo esto se ha expandido por toda la organización. Tengo que decir que el mecanismo de supervisión, el Banco Central Europeo, también está siendo extremadamente exigente y, por tanto, un aliciente muy bueno para reforzar los sistemas de prevención de riesgos y que no valga solamente haber hecho las cosas bien, sino que sea casi imposible hacer las cosas de una manera que no sea bien hechas. Ese es el objetivo que tienen los supervisores, que, sin duda, han desarrollado —porque todos hemos aprendido lecciones de la crisis— en estos últimos años una capacidad supervisora mejor, y estoy seguro de que lo van a seguir haciendo.

Hay un tema muy relevante, que es el de la comercialización de productos, que ha sido un problema muy serio para toda la sociedad y sobre el que se me ha preguntado de muchas maneras. También se me ha preguntado sobre el papel específico de CaixaBank en temas de preferentes, *swaps*, cláusulas suelo y otra serie de cuestiones. Voy a contestar tanto desde el punto de vista de la industria, de los avances que se han hecho, como desde el punto de vista de nuestra actuación durante estos dos años. Lo primero que diría es que, obviamente, cuando miramos hacia atrás se han cometido muchos errores. Un portavoz me ha preguntado qué errores hemos cometido. Contestaré con detalle.

En el ámbito de comercialización, todas las entidades financieras en España —y me temo que en prácticamente todo el mundo— han cometido errores y han comercializado productos que tras el estallido de la crisis se ha visto que no eran adecuados, que no eran convenientes para las personas que los habían comprado. La regulación ha avanzado muchísimo en este aspecto y es uno de los aspectos más centrales para que la reputación bancaria también se recupere. Por tanto, es algo que nos tomamos muy en serio. Por recordar, se reformó la Ley del Mercado de Valores, se reguló la venta de instrumentos convertibles y subordinados a minoristas. Como ejemplo —luego hablaré de CaixaBank—, nosotros teníamos vendidas acciones preferentes a nuestros clientes y teníamos vendida deuda subordinada. Nuestros clientes han ganado mucho dinero con ello y, por tanto, no ha habido ninguna pérdida, que ha sido una de las preguntas que se me ha hecho por varios de los portavoces. Lo que ha hecho CaixaBank ha sido solucionar esa comercialización que pueda considerarse inadecuada haciendo que los clientes no pierdan dinero, recomprando y cambiando esos instrumentos por otros, de forma que se ha producido una rentabilidad importante. Las preferentes que había comercializado la Caixa, con una antigüedad muy notable, se fueron convirtiendo y se han generado para nuestros clientes rentabilidades de entre el 20% y el 36%, dependiendo de en qué momento hayan vendido sus preferentes. Por tanto, estamos hablando de comportamientos muy diferentes en la crisis de entidades que no pudieron pagar sus preferentes y que han generado la contestación social lógica que han generado y de entidades como la nuestra, que sí lo ha hecho y que ha dado un rendimiento muy importante a sus clientes. En el caso de las preferentes que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 26

heredamos de Banca Cívica —en nuestras operaciones corporativas hemos heredado grandes activos y también problemas— lo que hicimos fue darles de nuevo una solución, de tal manera que los preferentistas han obtenido rentabilidades del 13% de media —positivas— si vendieron en el momento en el que les ofrecimos el canje, y del 107% si han mantenido las acciones que les dimos a cambio. Por tanto, de nuevo yo creo que es importante decir que este es un error que cometió la banca y lo que ha pasado ha sido que una serie entidades, y nosotros a la cabeza, lo hemos resuelto de manera muy satisfactoria y nuestros clientes no han perdido, sino que han ganado dinero. Otras, obviamente, no lo han podido hacer así. Incluso los accionistas de Banca Cívica, que cambiaron sus acciones por las nuestras, tienen una rentabilidad positiva del 19% con las últimas cifras. Esto es muy relevante. Ahora, las nuevas preferentes, que se llaman cocos, las convertibles contingentes, las estamos haciendo en los mercados institucionales, y las emisiones de deuda subordinada las estamos haciendo en los mercados institucionales. Ya no tenemos ninguna emisión de preferentes o subordinadas que se haya vendido a nuestros propios clientes y francamente es un aspecto que desde el punto de vista legislativo debería estar aún más claramente marcado. Nosotros hemos solucionado el problema. Cuando nos equivocamos, lo que queremos hacer es reconocerlo y corregirlo con rapidez.

Se ha elaborado la directiva MiFID II, que está pendiente de trasposición, pero las entidades ya estamos actuando conforme a los principios de MiFID. Hubo una orden ministerial que reguló las obligaciones de información y clasificación de productos, aquellos semáforos que ustedes recordarán. Hay un nuevo reglamento de la Unión Europea y una directiva que están hablando de la distribución de seguros y de la información que se da en los productos que llaman técnicamente PRIIP. Estamos ahora con la Ley de Crédito Inmobiliario y con la trasposición —como decía antes— de lo que queda. Por tanto, desde el punto de vista regulatorio se ha hecho muchísimo. ¿Qué están buscando estas regulaciones? Primero, dar información pre y post contractual a los clientes, que tengan toda la información. Esa es un área de mejora en la que la regulación que había hace diez años y la que hay ahora son absolutamente diferenciales y mucho mejor para el consumidor. Segundo, los plazos de reflexión: después de dar la información está la capacidad del cliente de cambiar de opinión y, por tanto, hay que dar un plazo antes de que se perfeccione la operación. Tercero, que los productos sean adecuados para los perfiles de los clientes. Así, los bancos —desde luego CaixaBank— hemos creado comisiones de nuevos productos, de transparencia, que lo que buscan a la hora de definir un producto es el público objetivo que razonablemente debe tener ese producto financiero. Así, vamos a tratar de vender solamente el producto financiero a estos clientes. De hecho, vamos a definir en qué ocasiones, aunque el cliente lo pida expresamente, le tenemos que decir que no le vendemos un producto. Esto también genera a veces sus roces, pero creo que a grandes males grandes remedios y que todo este cambio es absolutamente bienvenido, por mucho que sea muy complejo.

Por nuestro lado, para cumplir estas normas necesitamos gente preparada, que pueda dar asesoramiento. Por eso decía que tenemos ya once mil empleados con ese diploma en asesoramiento. Por eso hemos hecho que los cursos de formación obligatoria dejen a los empleados sin bonus si no los han cumplido. La formación no es una opción, el que no la tome al menos queda sin remuneración variable. Por eso hemos incluido también en nuestros objetivos de bonus condiciones de formalización de la contratación de nuevos productos. Es decir, no basta solo con vender, hay que vender bien. Ese es el criterio con el que estamos actuando y hacia donde debe ir el sector. Nosotros queremos ir por delante porque creemos en nuestras personas y en la capacidad de dar ese asesoramiento a los clientes.

Debemos ir más allá. Por un lado estamos hablando de comercialización. Todo lo que he dicho de la comercialización se centra en nosotros. Obviamente, la mayor carga tiene que estar en el comercializador, pero también tenemos que conseguir que el señor que compra tenga una educación financiera suficiente para entender lo que le está diciendo quién está vendiendo. Algunas intervenciones se han referido a la cultura y a la educación financiera. Creo que hay que hacer más para que el español, el ciudadano medio tenga suficiente formación financiera. En mi opinión, desde la propia escuela deberíamos hacerlo, porque hay tantas decisiones tan importantes en la vida, desde contratar una hipoteca a planificar la jubilación, que afectan a muchas personas, que creo que deberíamos pensar seriamente en esa educación financiera reglada. Por nuestra parte hemos tomado muchas iniciativas para potenciar la cultura financiera. Tenemos foros de educación financiera y seguiremos yendo por esa vía. Tenemos que continuar digitalizando procesos que aseguren que la comercialización solo se hace de una manera que pueda ser correcta. Seguiremos reforzando estructuras de control.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 27

Finalmente, tenemos que pensar en algunas otras cosas. Cuando hablamos de comercialización siempre hemos pensado en productos de ahorro, pero hay productos de activo que también son muy relevantes, y el más relevante es el de la hipoteca. Para mí, en un entorno en el que los tipos de interés están en negativo, que la mayor parte de los ciudadanos contraten hipotecas a tipo variable es un error. Creo que desde el sistema público se debe hacer un esfuerzo de concienciación de empujar la hipoteca a tipo fijo. La hipoteca a tipo fijo es más cara que la hipoteca de tipo variable por la situación de los tipos de interés en este momento, pero da la seguridad a una persona de que en un momento no va a tener una subida de su cuota a la que no va a hacer frente. Por supuesto, si hablamos de una persona con medios, que puede hacer frente tranquilamente a que su hipoteca suba un 20% no hay ningún problema, y me parece fenomenal que juegue a pensar que los tipos van a estar bajos. Lo que se hace muchas veces cuando una persona tiene un presupuesto determinado es elegir la hipoteca más barata que es a tipo variable, piensa que con eso le sale una cuota de 300 euros y así se compra la casa más cara que puede alcanzar y se queda sin margen es un gran error, porque treinta años de una hipoteca son muchos. No tengo ni idea de lo que van a hacer los tipos de interés. No sé más que lo que dice la realidad actual, que están en negativo; el sentido común es que en algún momento —no sé cuándo— deben subir. Por tanto, a la hora de hablar de comercializar pensemos si no estamos repitiendo un error pasado al no dejar claro a nuestros clientes que la hipoteca a tipo variable tiene riesgos importantes.

Hasta aquí la mejora de la protección del consumidor. Me queda hablar con más detalle de nuestra actividad. También me han preguntado por la autoridad de protección al consumidor y su creación. Creo que sería una buena noticia tener una autoridad clara de protección al consumidor, creo que hay que ir por ahí. Es importante que sea una autoridad única, que tengamos una buena protección al consumidor, pero que las normas sean las mismas en todo el territorio español, de tal forma que también sepamos a qué atenernos en aspectos tan importantes como la protección al consumidor.

He hablado antes de las preferentes de CaixaBank o de Caixa, que canjeamos con ganancias para nuestros clientes y, por tanto, sin ningún problema social después de un proceso que, lógicamente, fue complicado. Se ha hablado también de las cláusulas suelo. No voy a entrar aquí en el detalle de por qué se pusieron cláusulas suelo y cuáles son las ventajas de tenerlas o no porque sería muy largo. En nuestro caso, como CaixaBank, las cláusulas suelo no eran una práctica común en CaixaBank, aunque hemos heredado hipotecas con cláusulas suelo principalmente de operaciones corporativas, de absorción de Banca Cívica y de Caixa Girona. Esas cláusulas suelo que teníamos las dejamos sin efecto de manera voluntaria hace ya más de tres años, en 2015, cuando, después de ello, hubo una legislación —el Real Decreto de 2017— pusimos un equipo de 273 personas a revisar todas y cada una de las situaciones. De las 102000 reclamaciones que habíamos recibido en junio de 2018 hemos revisado todas ellas y, aproximadamente la mitad, el 47%, cumple los criterios de transparencia, por lo que se ha comunicado al cliente y se le ha explicado las razones por las cuales no procedía la devolución y en el resto, el 53% de los casos, se han estimado y abonado.

Me han preguntado el señor Capdevila, el señor De la Torre y el señor Paniagua por la situación en Cataluña y nuestro cambio de sede. Quiero decir que fue una decisión que se tomó a primeros de octubre, si no recuerdo mal se hizo efectiva el 7 de octubre, tras los hechos del 1 de octubre y se produjo por motivos estrictamente profesionales. Fue una decisión que sometimos al consejo y que pensábamos que era lo mejor para el interés del banco empezando, naturalmente, por sus depositantes, sus clientes y también para sus empleados y accionistas. No hubo ninguna influencia política, fue una decisión puramente profesional. ¿Qué vimos después del 1 de octubre? Vimos que, progresivamente, durante esa semana se empezaba —porque no acabó de quebrarse— a quebrar ese vínculo que es la esencia del negocio bancario, que es la confianza de los clientes en el banco. Si los clientes no tienen confianza en el banco no podemos hacer nada y, por tanto, si cualquier cosa pone en cuestión de una manera significativa esa confianza, el banco ante esa situación tiene que reaccionar porque necesitamos proteger la estabilidad del banco y, al hacerlo, protegemos la estabilidad de sus depositantes, sean catalanes, vivan en el resto de España, piensen de una manera o piensen de otra. Aquí no hay ninguna connotación política. Un banco sin la confianza de sus clientes no puede operar. Por tanto, al ver que empezaba a resquebrajarse la confianza del cliente —eso resultaba en retiradas de depósitos— tuvimos que tomar la única decisión posible. Naturalmente, con lástima, porque después de ciento diez años de ser una entidad como la que somos tan arraigada y vinculada a Cataluña no era una decisión fácil pero, sin duda, era la decisión correcta y, si se repitieran las circunstancias y tuviéramos que volver a afrontarla, creo que el consejo llegaría a las mismas conclusiones.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 28

¿Cómo vamos a seguir seduciendo al cliente catalán? Seguimos siendo el principal banco en Cataluña y, la verdad, no hemos tenido un mal año desde el 1 de octubre; seguimos ganando cuota de mercado y seguimos creciendo. Esto se debe a que a lo que nos tenemos que deber es al servicio a nuestros clientes, sean en Cataluña, en Galicia, en Madrid, en Canarias y ahora también en Portugal, allá donde estemos. Eso es lo que tenemos que hacer, dar un buen servicio y a eso nos dedicamos en cuerpo y alma los 37 000 empleados del grupo. La decisión fue efectiva en el sentido de parar las salidas, inmediatamente revertimos esas salidas y normalizamos con rapidez la actividad del banco. Lógicamente, hay que tener muy presente —y esta Comisión está mejor capacitada que nadie para entenderlo— la diferencia entre empresas industriales y una entidad bancaria, donde la importancia de la confianza y de la estabilidad es absolutamente crítica y, por tanto, no podemos esperar el mismo comportamiento de una entidad bancaria ante una situación de inestabilidad que de otras empresas.

Se me ha preguntado también por el cambio de domicilio fiscal; entendimos que la lógica hace que el domicilio legal y el fiscal vayan unidos y ese es el único factor. Como bien saben, y también han comentado sobre el régimen de grandes empresas y sociedades, no tiene ello un impacto significativo sobre la distribución territorial del impuesto. Nos parecía que sede social y fiscal en condiciones de normalidad deberían ir juntas.

Me han preguntado prácticamente todos por el impuesto a la banca. Quiero contestarles primero haciendo una reflexión, que enlaza con aquello que decía en mi discurso de que llevamos cuatro años creciendo al 3% y seguimos teniendo un déficit público muy elevado, pues no hemos salido todavía del procedimiento de déficit excesivo, aunque espero que lo hagamos pronto. Es necesario plantearnos como país esta situación porque esto no es sostenible, y no es que nos convenga como banco una cifra fría macroeconómica de decir: qué bien, no tenemos déficit; es que si mantenemos este déficit y esta deuda cuando venga la próxima crisis económica —que vendrá, esperemos que no sea pronto ni tan dura como la anterior— no vamos a tener la flexibilidad de responder desde el punto de vista social que debemos tener. Cuando llegó esta crisis, al menos teníamos las cuentas públicas en orden y teníamos una gran capacidad de endeudamiento que, desgraciadamente, tuvimos que utilizar y, aún así, la sociedad ha sufrido muchísimo las consecuencias de la crisis. Si no hubiese existido esa red, hubiese sido mucho peor. Lo que tenemos que plantearnos es que si nos enfrentamos a la próxima crisis con los desequilibrios que tenemos ahora, nos vamos a encontrar que, aunque nos hubiera gustado, no podríamos hacer el gasto social que es necesario. Por tanto, reducir y equilibrar las cuentas públicas en el plazo que sea, no solamente es una cuestión macroeconómica, creo que es ante todo una cuestión social. Entiendo que el Gobierno plantee alternativas, cuando tenemos una situación de déficit tenemos que plantear alternativas de gastos e ingresos. Esto no me corresponde a mí; creo que, obviamente, son sus señorías quienes tienen que decir por dónde legislar.

Respecto a la banca en particular, yo diría que no me parece justo dirigir una parte de ese impuesto al sector bancario. Por dos motivos, se alega que la banca ha costado mucho dinero a los contribuyentes, y a eso me he referido en mi exposición y me parece una situación que no se puede volver a repetir. Pero cuando vemos la banca, resulta que la que ha costado mucho dinero a los contribuyentes en su mayoría ya no está y que los bancos que estamos a día de hoy, que seríamos los que pagamos el impuesto, no somos los culpables. Vuelvo a decir que nosotros hemos pagado 4300 millones de euros de nuestros bolsillos para la resolución de la crisis. No ha venido el dinero de los contribuyentes a nuestro bolsillo; al revés, han salido por parte de CaixaBank 4300 millones. Luego el rescate de la banca, que ha costado mucho dinero a los españoles, no es un rescate que corresponda pagar a las entidades que no han sido las problemáticas. Por otra parte, si lo que hacemos es mirar al futuro y pensar que en el pasado no han sido un problema y que en el futuro pueden serlo, lo que hemos hecho es implementar ya un sistema que está haciendo que los bancos contribuyamos mucho más a evitar futuras crisis en forma de tener mucho más capital, en forma del Fondo Único de Resolución, por el que también se me ha preguntado, pues los bancos estamos ya contribuyendo a ese fondo de resolución. Por supuesto, se mantiene el Fondo de Garantía de Depósitos. Tenemos que emitir este nuevo pasivo que es mucho más caro para que, en caso de crisis, se convierta en recursos propios y no afecte a los contribuyentes. Por tanto, ni por el pasado ni por el futuro me parece que sea lógico y más bien tenemos que trabajar en corregir aquello que queda por corregir en la banca, pero no en un momento en que la rentabilidad de la banca todavía no es suficiente para cubrir su coste de capital. También se me ha preguntado por ello, el año pasado el retorno sobre el Equity fue algo superior al 6% para la banca. Los inversores piden alrededor del 10%, pero hay muy pocas entidades que hayan llegado ya a ese 10%. Nosotros acabamos de hacerlo, pero la mayor parte

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 29

del sector todavía no está ahí. En consecuencia, con una perspectiva de rentabilidad todavía endeble no parece que sea no solamente justo, sino tampoco oportuno penalizar a la banca en este momento.

Se me ha preguntado por la tributación de las rentas del trabajo y del capital. Creo que es un tema que excede a lo que me corresponde decir; es una discusión que hay que desarrollar más a fondo. Es cierto que cuando hablamos de las rentas del capital todos sabemos que el capital se mueve rápidamente entre fronteras y tenemos que ser conscientes de que, si buscamos unas rentas muy elevadas del capital, nos vamos a encontrar con que el capital se va y la recaudación baja. Hay que buscar un equilibrio y, por supuesto, no es a mí a quien corresponde fijar cuál es ese equilibrio. El señor Capdevila me ha preguntado si no es más justo que pague más el que más tiene. Creo que sí lo es en el mundo de las personas físicas, y por eso tenemos una imposición progresiva, pero creo que no lo es en el mundo de las personas jurídicas, porque si una persona jurídica más grande tiene un tipo impositivo más alto lo que estamos haciendo es incentivar que las empresas sean más pequeñas. Uno de los problemas clave de la competitividad de la economía española es que tenemos todavía empresas pequeñas. Si comparamos Alemania con España, vemos que el tamaño medio de las empresas alemanas es superior. Si lo que hacemos es gravar más a las empresas más grandes, estamos desincentivando crear empresas competitivas, y no me parece que sea lógico. La base es que detrás de las empresas hay una estructura de propiedad y, por tanto, hay personas dentro de esta cuestión del impuesto a la banca. Yo pienso que si se pone un impuesto CaixaBank, se pone un impuesto, para empezar, a la obra social, porque serán menos dividendos que llegan a la obra social. El dinero es de alguien, las entidades jurídicas son de alguien. Nosotros tenemos un dueño del 40%, que dedica 520 millones de euros al año a revertir a la sociedad española en todas sus regiones. O también están los 600.000 accionistas que tenemos. Hay muchos accionistas pequeños, hay que pensar en que la imposición hay que dirigirla en su progresividad a las personas, pero no a la sociedad. Es mi humilde opinión y, por supuesto, no hago más que tratar de contestar a su pregunta.

En cuanto a la pregunta del señor De la Torre, yo no veo que la actividad bancaria sea nociva. Ha habido comportamientos erróneos, muchos de ellos se han purgado, otros deben corregirse, pero lo que necesitamos en este momento es pensar de verdad como sociedad que la actividad bancaria es una actividad clave para que sigamos progresando, una vez que corrijamos lo que no se haya corregido. Respecto al impuesto sobre transacciones financieras, es una iniciativa muy debatida. Creo que es más razonable en una escala de grados que lo que sería un impuesto específico a la banca. Se ha impulsado por la Unión Europea; hay un acuerdo de 2012. Lo que creo que necesitamos, y desde 2012 no se ha acabado de aterrizar, es entender bien qué transacciones, que gravámenes y, sobre todo, cuando estamos hablando de operaciones financieras, cómo evitamos que estas transacciones vayan a sitios donde no hay ese impuesto. Hay un tema más técnico de cómo aterrizamos para que esto realmente sea productivo porque hemos visto precedentes, concretamente en algún país escandinavo, donde la introducción de un impuesto de este tipo llevó el negocio a Londres inmediatamente, y eso no es bueno para nadie. Con eso lo único que digo es que haría falta desarrollar un marco para que un impuesto como este fuera efectivo, y que ese marco debería tener un alcance global o internacional y no solamente español.

Me han preguntado sobre la inclusión financiera el señor Palacín y el señor Paniagua, y de alguna manera estaba presente en varias intervenciones. Es una de las cuestiones que debemos tener muy en la cabeza. Han hablado de la reducción de la red de sucursales. Tenemos la mayor red de sucursales de Europa en términos relativos. Seguimos teniendo una de las redes más densas por habitante, la segunda en este momento, pero se ha reducido un 40%. Tenemos que asegurarnos de que esto no va más allá. Sí quiero repetir que con, al cierre del año pasado, 4898 oficinas y 9400 cajeros, somos, con mucho, la mayor red y más capilar de España, que estamos presentes en más de 2000 municipios, que el 91% de la población en España tiene cerca una oficina de CaixaBank y que hemos querido tratar de mantener esa presencia y vamos a mantenerla en el futuro. Nuestros activos también incluyen los cajeros automáticos, que tienen más de doscientas funcionalidades. Estamos llegando a acuerdos en distintas poblaciones para instalar un nuevo cajero automático, a veces con acuerdos con los municipios para el alquiler de los cajeros automáticos y tratar de involucrar a todos cuando se trata de un servicio público, porque no hay rentabilidad ninguna. Estamos desarrollando la banca telefónica para mantener también un servicio a distancia cuando se pueda y, sobre todo, manteniendo esa red rural tan densa.

Necesitamos un régimen laboral que permita mantener nuestras sucursales. El sistema financiero tiene muchas rigideces derivadas de convenios colectivos y pactos, y tener esa paz social ha sido, sin duda, clave de nuestro éxito, pero no podemos pretender imponer a oficinas en pequeñas poblaciones las

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 30

mismas cargas en tamaño, los mismos requerimientos que una oficina que esté en una gran población. Por tanto, también tenemos que hacer todos el esfuerzo de pensar cómo mantener un modelo de atención que sea suficiente para las pequeñas poblaciones y no cargarlo de requisitos y de costes que lo hagan ineficiente.

Entre los temas comunes, los desahucios, también han sido mencionados. Sí quisiera empezar por una cuestión más concreta, que son las palabras del señor Alcaraz, sobre las que me han preguntado si yo ratifico. Obviamente, no ratifico sus palabras, pero sí quisiera leer textualmente lo que el propio señor Alcaraz dijo unos pocos días después de pronunciar esas palabras. Cito textualmente porque fue una declaración pública. Lo que dijo el señor Alcaraz fue: Me retracto pública y sinceramente de mis palabras y quisiera pedir disculpas a todas las personas que se han podido sentir ofendidas; quienes me conocen saben muy bien que lo que dije no es lo que pienso ni refleja mi forma de ver las cosas, y lo siento. Añadió: Siento de verdad unas declaraciones que han sido desafortunadas en todos sus términos y que, en absoluto, se corresponden con lo que pienso ni con mis actuaciones profesionales a lo largo de treinta años de trayectoria en el sector ni tampoco con los valores y el modelo de gestión de nuestra entidad.

No tengo nada más que añadir. Obviamente yo sí conozco al señor Alcaraz cuando dice que quien le conoce sabe que no es lo que piensa ni refleja su forma de ver las cosas, y les aseguro que así es y que es una de las personas que más ha hecho precisamente en CaixaBank en estos años para que nuestro comportamiento en el aspecto social y, sobre todo, en el de la vivienda, sea ejemplar en la mayor parte de las ocasiones. Desgraciadamente hemos cometido también errores.

Me ha preguntado cómo ha actuado CaixaBank en este tema y también enlaza con qué errores hemos cometido en CaixaBank. Creo que la industria financiera en su conjunto se equivocó. La crisis, por supuesto, nos pilló de sorpresa a todos, en la intensidad y la duración de la crisis, a todos los bancos y a prácticamente todos los agentes que estaban en el Gobierno y en muchas otras industrias y no solo en España, sino en otros lados. Los bancos reaccionamos ante una situación como esta tratando de exigir que se cumplieran los términos de los contratos de préstamo que habíamos concedido, que es la reacción lógica en la banca.

En cuanto a lo que se tardó en ver —creo que nosotros lo vimos un poquito antes—, es que ese comportamiento que en un caso individual puede ser lógico, cuando se produce una crisis tan fuerte, tan dolorosa, afecta a tantas personas y todas las entidades empiezan a actuar de la misma manera, crea una herida social que es insoportable para la sociedad. El sector debería haberse autorregulado de alguna manera y buscado más temprano en la crisis una manera de hacer frente a este problema. Como sector en un momento dado, y también con la intervención lógica y las protestas fundadas de las asociaciones hipotecarias y las protestas de la sociedad, en su conjunto cambió su acercamiento al problema que ha sido mucho más razonable.

Por la parte de CaixaBank cometimos errores, estadísticamente es imposible no cometerlos en una entidad que tiene 13,8 millones de clientes, pero sí quería decir que en el año 2009, nada más estallar la crisis en España, pusimos en marcha un plan de ayudas particulares con hipoteca. Ha habido más de 350 000 de nuestros clientes hipotecarios que se han beneficiado de una renegociación de su hipoteca, quitas, carencias y esperas. En el año 2012 nos adherimos al código de buenas prácticas en la primera ocasión que tuvimos, y hemos hecho 13 700 operaciones financiadas mediante el código de buenas prácticas desde 2013; tengo la casi certeza de que mucho más que cualquier otra entidad, aunque estas cifras no son públicas y, por tanto, no quiero decir más que la casi certeza. En el año 2013 creamos un servicio de acompañamiento al cliente hipotecario precisamente para tener no solo nuestro sistema de recuperación en casos de impagos, sino tener un servicio diferente que hacía de control para asegurarnos que no nos encontráramos en ninguna situación de marginación social, de exclusión o de otro tipo y que debíamos cambiar. Hemos atendido más de 41 400 llamadas desde su creación. Desde el año 2009 hemos hecho 24 706 daciones en pago. En el 60 % de los casos a día de hoy hemos mantenido al inquilino en régimen de alquiler y, en la mitad de estos casos, además de mantener el régimen de alquiler, hemos subvencionado a través de la Obra Social de la Caixa ese alquiler. Son 24 706 daciones.

Tenemos el mayor parque de vivienda social de España, 28 000 viviendas. De ellas hay 9135 con alquileres subvencionados, de nuevo gestionados en colaboración con la Obra Social algunos y otros con nuestra propia subvención. Hemos llegado a 16 acuerdos con ayuntamientos y comunidades autónomas y hemos puesto 470 viviendas a su disposición. En el Fondo Social de Viviendas hemos puesto a su disposición 3069 viviendas, mucho más de nuestro compromiso y mucho más que cualquier otra entidad. Hemos cometido errores y siento aquellos errores que hemos cometido de verdad, pero cuando los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 31

cometemos tratamos de corregirlos inmediatamente y, en su conjunto, la actuación de CaixaBank ha sido absolutamente diferencial en el sector.

Cuando se me pregunta qué estamos haciendo para mejorar la reputación, me gustaría también explicar mejor esto porque muchas veces llama mucho más la atención el error, que es el que sale rápidamente en los medios —además lo entiendo y es lógico—, pero al final queda mucho más del error que se comete o de los pocos errores que se cometen que de esas 350 000 renegociaciones de deuda o esas casi 25 000 daciones en pago.

Respecto a la mejora de la reputación y lo que estamos haciendo, y antes de entrar en las preguntas específicas que me quedan por contestar y que intentaré hacerlo con todas, he de decir que en el ámbito de la mejora de la reputación una de las cosas que estamos haciendo es tratar de hacer más y explicar más esa actitud diferente frente al tema social. Seguimos con una activa colaboración con la Obra Social con todas sus actividades. Tenemos una plantilla que se involucra. Cuando preguntamos a la plantilla de qué se sienten orgullosos, el 95 % de nuestra plantilla contesta que de la obra social y que es una diferencia de todo lo demás. Lo que hacemos repercute en una mayor obra social, esa mayor obra social repercute en hacer el bien en España a través de la fundación y con el acompañamiento de nuestra plantilla, donde tenemos aproximadamente 10 000 voluntarios activos en obras sociales. Esto no vende y no suele salir en la prensa, pero es la realidad de un banco que tiene un alma diferente a otros, y eso no quita que no cometamos errores —creo que lo he dicho muchas veces—, pero cuando los cometemos, tratamos de corregirlos.

No hemos recibido ayudas públicas y estamos cambiando nuestras prácticas de comercialización. Con esos 11 000 asesores financieros empujamos la inclusión financiera. Tenemos unos programas de fomento de la diversidad con el 40 % prácticamente de nuestros directivos representados por mujeres y con una tendencia que crece año tras año y un programa de sostenibilidad en el que prefiero no entrar ahora en beneficio del tiempo. Y con eso creo que he contestando a una buena parte de las preguntas, pero sí quería hacer un repaso de aquellas que por cada portavoz he podido no contestar.

La señora Sagastizabal me preguntaba, entre otras cosas específicas, si Basilea afecta a la concesión de crédito de la recuperación económica. Creo que no es un factor negativo y ha hecho a los bancos estar más capitalizados. Cuanto más capitalizado está un banco, más capacidad tiene de dar crédito. Sin embargo, no está testada completamente una de las consecuencias de Basilea III y es que es algo más procíclico, también las normas contables lo son y, por tanto, cuando veamos que se acerca una crisis los bancos vamos a tener que hacer más provisiones y vamos a tener que poner más cargas de capital y vamos a ver cómo se reacciona en ese momento, pero por ahora yo diría que Basilea III, aunque nos ha costado mucho, ha sido una buena regulación.

¿Es excesivo el alcance regulatorio? Yo diría que no, aunque en este momento dedicamos un esfuerzo muy grande a todos los temas regulatorios. Más que el alcance, lo que nos preocupa es que acabe, que pueda ser mayor o menor, pero ya saber las reglas del juego. Lo más preocupante es el continuo cambio de normas porque nos hace planificar incluso un nuevo producto pensando que esto se puede hacer y está bien o mal, pero ¿y si dentro de dos años no? ¿Y cómo se va a ver lo que estamos haciendo ahora? Nos crea más dificultad y creo que es bueno llegar a esa pausa regulatoria y los grandes reguladores a nivel global así lo están diciendo, pero una vez que se ha puesto en marcha la máquina cuesta. Ahora lo que podemos hacer en España, que son esos asuntos que yo he mencionado, deberíamos hacerlo sin duda. En cuanto a las cuestiones restantes, creo que están contestados, pero si no *a posteriori* podré contestar cualquier otra cuestión por escrito.

Señor Capdevila, también muchas gracias por sus preguntas. La mayor parte correspondían a temas comunes y una al menos, que creo que no he contestado, hablaba de la destrucción del sistema de cajas catalán y en qué medida fue culpa de la regulación. Es una pena la desaparición del sistema de cajas en Cataluña y en el resto de España, y una de las penas es que había 2 000 millones de obra social que se hacía antes de la crisis y ahora, según las últimas cifras que tengo, en la cabeza es de 700, de los cuales 500 somos nosotros. Cuando vemos cuánto dinero nos ha costado a los españoles determinados rescates, además tenemos que pensar que no solamente nos ha costado eso, sino ese coste de oportunidad que se ha perdido, no toda, de gran parte de esa obra social. Por tanto, me da mucha pena que se haya destruido ese sistema de cajas. En el caso de CaixaBank, estoy muy satisfecho de haberlo protegido, de haber contribuido a su protección, porque esa obra social es más alta, de hecho, de lo que era en su momento. Es un gran éxito, sin duda, capitaneado por el presidente de la fundación Isidro Fainé. Las demás cajas desaparecieron porque tenían un problema de solvencia muy importante, y cuando hay

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 32

un problema de solvencia muy importante en Cataluña y nosotros somos la principal entidad financiera en Cataluña y no lo tenemos, lo que hay —vuelvo a lo mismo— es una diferencia de gestión, y es una pena. La regulación trató de solucionar aquellos problemas, con más o menos aciertos. La realidad es que el sector financiero estaba en una situación extremadamente difícil en 2011-2012 y, a día de hoy, está en una situación mucho más saneada. Pero si la regulación pudo poner la puntilla, el origen del problema de la desaparición es la falta de solvencia, porque nosotros tuvimos la misma regulación y pudimos sobrevivir.

Alguna pregunta más de la señora Díaz, específica. Me habla de la valoración que hago yo de las prácticas con hipotecas *subprime*. Pues es negativa. Es un caso en el que se equivocaron los bancos que comercializaron y distribuyeron productos asociados a las hipotecas *subprime*. Esperemos que hayamos aprendido la lección para que esto no vuelva a pasar. Es cierto que la crisis ha causado desigualdad y que muchas de las fracturas sociales y económicas y de los movimientos que tenemos ahora están si no causados, al menos, fuertemente influidos por la crisis que hemos vivido. Creo que, desafortunadamente, eso es así.

Se me pregunta por una serie de emisiones, de GestiCaixa, 62000 millones, de titulaciones, de cédula hipotecaria, que se están haciendo ahora y en qué medida no estamos de nuevo alimentando la burbuja. La verdad es que nosotros, como la mayor parte de las entidades financieras en este momento, lo que estamos haciendo es tener instrumentados nuestros propios préstamos hipotecarios o generar bonos hipotecarios y cédulas hipotecarias que nos permiten, en caso de necesidad, poder acceder a las facilidades de liquidez del Banco Central Europeo. Pero no lo estamos haciendo, porque no tenemos esa necesidad y, por tanto, no se está contribuyendo en ese aspecto a ninguna burbuja. Estas emisiones no se están vendiendo en los mercados ni están generando nueva liquidez. Es simplemente un mecanismo de liquidez, de acceso a las facilidades de depósito o de préstamo, en este caso, del Banco Central Europeo, cuando se necesita. Se me ha preguntado también por Credifimo. Quiero recordar que Credifimo es otra situación heredada, que era una operación que correspondía a Banca Cívica. Por tanto, no participamos en la creación ni en la gestión de Credifimo. Lo único que se ha hecho desde que nosotros hemos comprado es tratar de gestionar la cartera que había, porque no damos nuevos créditos desde Credifimo. Hacemos lo posible, con seis oficinas de atención al cliente, para gestionar una situación difícil, de nuevo, pero heredada.

Respecto a la regulación y a las posibles medidas deliberadas para producir la privatización de las cajas y la desvinculación territorial, creo de nuevo que no hay una decisión política, sino, más bien, cómo gestionar una crisis, en la que una gran parte del sector no tenía la solvencia adecuada, y eso generó la necesidad de recapitalizar y, al recapitalizar, la necesidad de cambiar la estructura jurídica y la propiedad, de nuevo. Fue una pena, pero no había más remedio una vez que se vio la situación de insolvencia en la que se habían encontrado muchas entidades.

También nos pregunta qué errores hemos cometido. ¡Claro que hemos cometido errores! En primer lugar, el de concentración de riesgos. Todas las entidades financieras en España —es un error común— teníamos una elevadísima concentración de riesgos en el sector inmobiliario. Ese ha sido un error de todos, pero también nuestro. Fue un error comercializar preferentes; lo corregimos con beneficio para nuestros clientes. También como industria creo que fue un error no haber ordenado de manera más proactiva el proceso de lanzamiento hipotecario, como antes he mencionado. También creo que hemos cometido el error de no explicar bien lo que hacemos. Cuando les he hablado de lo que hacemos desde el punto de vista social, muchas veces nuestros clientes quedan sorprendidos, porque no lo conocen y no esperan eso de un banco. Tenemos que ser conscientes también de que no todo son problemas, sino que también hay actitudes muy positivas. Me pregunta mi opinión sobre la supervisión bancaria. Creo que la supervisión bancaria actual es mejor. De la crisis todos hemos aprendido lecciones, los supervisores, sin duda, también.

Alguna pregunta me queda por parte del señor De la Torre. Aparte de las que he ido contestando, me pregunta cuándo pensamos que el crédito empezará a crecer de nuevo. Cada año decimos que el año que viene. Si hace cuatro años me dicen que la economía va a crecer al 3% durante cuatro años pero que la cartera crediticia iba a seguir cayendo, hubiera dicho que era imposible, que no podía haber esa divergencia. Esa fue una sorpresa para mí. Pero veníamos de una burbuja y de una situación tan grande que está costando mucho más digerir los excesos derivados del apalancamiento a las familias, a las empresas. Creo que estamos cerca y, si el crecimiento económico se mantiene, espero que el año que viene veamos en su conjunto pequeños crecimientos de la cartera crediticia. Pero estamos hablando de un 1, un 2 o 3% en los próximos tres años y, por tanto, relativo al PIB nominal pensamos que todavía

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 33

estamos en un proceso de desapalancamiento, aunque en algún momento, igual que siempre nos hemos sorprendido a la baja, espero que nos podamos sorprender al alza. Sí es bueno decir que en lo que es la nueva producción de crédito seguimos creciendo. El problema es que los balances antiguos vencen a un ritmo mayor de lo que crece la nueva producción, que esa se desplomó pero que desde hace tres o cuatro años viene creciendo de manera sana en todas las áreas. Sí está creciendo ya en cartera el crédito total al consumo. Para nosotros, el crédito a empresas ha crecido, porque estamos ganando cuota de mercado y financiando más a la economía en los años 2016 y 2017, pero, en conjunto, todavía el crédito a empresas no acaba de despegar.

En temas de reestructuración, la garantía de liquidez a los casos de resolución tiene que ser paneuropea. Pensamos que si en algún momento hay un accidente importante de un banco que necesite mucha liquidez, si la liquidez viene del propio país, seguimos en ese círculo vicioso. Si ese país es Alemania, pues no pasa nada, pero si son muchos otros el problema del banco inmediatamente se traslada al soberano y tenemos el mismo lío que hemos tenido en el pasado, que pone en cuestión, al final, hasta la supervivencia del euro. Por tanto, hay que buscar un mecanismo paneuropeo, que parece que puede ser el mecanismo europeo de estabilidad. Tiene que tener una capacidad muy grande. Creo que es bueno que haya la máxima coordinación entre entidades de regulación o de resolución y supervisión. Hay que pensar que el mecanismo europeo de supervisión es relativamente joven y que el mecanismo de resolución es algo más joven todavía; de hecho, la primera resolución ha sido la del Banco Popular. Por tanto, toda la maquinaria se tiene que seguir engrasando y mejorando. Soy optimista y, desde luego, creo que las cosas, a día de hoy, son mejores que hace un año y que las de hace un año eran mejores que hace dos en términos de funcionamiento de las instituciones, pero queda camino por recorrer.

Me queda alguna pregunta más del señor Palacín. Me pregunta si ha pesado más el tamaño que la rentabilidad para decidir operaciones corporativas. Honestamente, creo que ha habido de todo. Ha habido entidades que han pensado que con más tamaño iban a solucionar un problema y no han visto suficientemente cuál era la rentabilidad de la operativa. Vimos en un primer momento consolidaciones de cajas que lo que hicieron fue crear problemas más grandes. Pero también ha habido operaciones, y cada vez más, mirando a la rentabilidad. Desde luego, por nuestra parte el único motivo de plantear una operación no es el tamaño, sino ver si realmente podemos hacer las cosas mejor y que uno y uno sean más de dos.

Activos problemáticos. Hemos adoptado una estrategia de reducción de activos problemáticos. Hay una presión fortísima. Antes hablaba de lo importante que es que los activos problemáticos de la periferia del sur de Europa bajen para que iniciativas como el fondo de garantía de depósitos europeo tengan lugar. Hay una presión muy fuerte a todos los niveles, y creo que es una presión lógica. Cuando se tienen muchos activos problemáticos entra la duda de cuál es el verdadero valor de esos activos, sobre todo si las cosas van a peor, por tanto, es sano y estamos siguiendo una tendencia lógica que nos hubiese gustado hacer en todo caso, pero tratando de acelerarla, porque supervisores, inversores, accionistas y analistas —todos— nos están diciendo que el momento de reducir y sanear el balance ya ha llegado. Nosotros en ese aspecto hemos hecho bien los deberes.

En cuanto a crecer en otros mercados internacionales, lo hemos hecho en Portugal recientemente. No hemos valorado replicar nuestro modelo de banca en otros mercados internacionales, aunque sí estamos presentes con casi treinta oficinas y sucursales en todo el mundo, porque lo que queremos es dar servicio a nuestros clientes en España, que son globales, pero no queremos o no podemos en este momento replicar un sistema de atención de banca minorista en otros países con éxito. Por tanto, vamos a seguir centrados en este mercado.

También creo que si miramos los factores de éxito de CaixaBank durante esta crisis, nosotros no teníamos dónde escondernos. Teníamos que ser los mejores en España durante la crisis y no podíamos decir que España era una pequeña parte de nuestras actividades mundiales. Nosotros decíamos que éramos españoles y que nos gustaba España y que íbamos a hacer y desarrollar un sistema de banca rentable en España, a pesar de la que estaba cayendo, y gracias a Dios lo hemos conseguido. El futuro dirá —no lo sé— si en algún momento nos planteamos dar otros pasos, pero en este momento esto no está sobre la mesa.

Respecto a las consecuencias para la morosidad del incremento de tipos de interés, me comentaba que si los tipos de interés subiesen fuertemente y rápido tendrían consecuencias muy negativas. Es un escenario muy improbable que suban fuerte y rápido. Lo lógico es que en esta situación macroeconómica los tipos de interés suban paulatinamente y, por tanto, creo que esa subida paulatina de los tipos de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 34

interés es buena para la economía, buena para evitar desequilibrios derivados de una política monetaria demasiado facilitadora y que al mismo tiempo no va a generar problemas de morosidad, pero no lo sé seguro y, por tanto, a la hora de gestionar el banco somos muy cuidadosos. Es decir, si en el horizonte de los tipos de interés estos nos sorprenden al alza, tengamos la gestión bien organizada para no tener problemas ni de morosidad ni de desajuste entre activos y pasivos. Por eso, también pienso que cuando los particulares piensan en su propio riesgo a la hora de tomar una hipoteca tienen que pensar que aunque los tipos de interés no vayan a subir en un equis por ciento de probabilidades, en el escenario de que sí suban puedan hacer frente a los mismos sin problema. Por eso, las dos cosas son compaginables. Me preguntaba si estamos haciendo novaciones para cambiar de variable a fijo. No hay ninguna demanda de cambiar tipos de variable a fijo. Hay que hacer un gran esfuerzo para explicar a una persona que es mejor que pague un poco más ahora por la seguridad de que no le suban los tipos. Esta es una cuestión en la que nos encontramos un poquito solos. La mayor parte de las entidades bancarias no están yendo por esa vía y no es fácil que se entienda, porque siempre es mejor pagar menos hoy que pagar más; a todos nos pasa. Por eso también pedía a esta Comisión al menos consciencia del tema y ayuda en este sentido.

Me preguntaba por la unión bancaria y si hace falta algo más. Desde luego, la unión fiscal ayudará y también la armonización de otra serie de regulaciones. Concretamente a la hora de recuperar una hipoteca o recuperar un crédito a una empresa las regulaciones son distintas en toda Europa. Por tanto, no es lo mismo dar desde Madrid o desde Barcelona un crédito a una empresa en España que en Francia. Tienes que entender y converger en lo que es el régimen de sociedades, sobre todo también es necesario hacerlo en el régimen de insolvencia, que es el que preocupa a las entidades, y por supuesto en los aspectos fiscales y en algunos otros de protección del consumidor, etcétera, en los cuales hace falta una convergencia si queremos una verdadera unión bancaria y que este sea un único mercado. Creo que, como todo, esto se ha de construir poco a poco y hay que ir dando pasos, así como que el fondo único de garantía de depósitos será muy relevante.

En cuanto al impuesto a la banca, no he contestado antes sobre el tipo efectivo que estamos pagando. Si miramos los últimos doce meses, yo le diría que el tipo efectivo es del 22% en cuanto a lo que aparece de nuestras cuentas y del 29% si tiene en cuenta que en nuestras cuentas están incluidos los ingresos de otras sociedades que ya han pagado impuestos. Tenemos participaciones en Repsol, en Telefónica, en Erste, y prácticamente en todas las legislaciones del mundo para evitar la doble imposición ese tipo de ingresos no vuelven a tributar. Si hacemos ese ajuste, estamos en el 29%; sin hacerlo, en el 22%.

Me preguntaba también por el futuro de la Sareb. Yo creo que el futuro de la Sareb es precisamente seguir haciendo lo que está haciendo. Se buscó sacar activos tóxicos del balance de los bancos para evitar una liquidación apresurada y se pusieron en Sareb con una financiación a largo plazo para darles una solución a largo plazo, por tanto, creo que debemos ser pacientes. Se habló de quince años y todavía queda la mayor parte de ese periodo, y creo que la gestión de la Sareb es buena. Es complicado gestionar una sociedad como la Sareb, pero personalmente tengo la mayor confianza en el señor Echevoyen y en la tarea que está llevando a cabo.

Respecto a las preguntas del señor Paniagua que me parece que todavía no he contestado, quizá no he sido claro respecto a la ley de insolvencia general de entidades financieras. La ley de insolvencia de entidades financieras ya está desarrollada: son estos mecanismos de resolución, con el mecanismo único de resolución, etcétera. Lo único que estoy diciendo es que se ha creado el mecanismo de resolución para tratar de que si la banca quiebra, no quiebre. Es decir, que no haya que liquidarla, que pueda continuar operando, porque si hay que liquidarla, el coste, la externalidad negativa, es elevadísima, por tanto, vamos a intentar que no quiebre. Segundo, ahora vamos a intentar que no sea el Estado quien haga que no quiebre, porque eso cuesta dinero y también es inaceptable. Por tanto, vamos a este mundo de resolución, mundo que tiene que estar basado en la velocidad. Si dejamos abierto un tema de qué pasa con un banco y el Estado no va a estar detrás, antes de que cante el gallo el dinero se ha ido y el banco quiebra en todo caso. Por eso, estoy diciendo que la mejor práctica supervisora es hacerlo rápido y me he referido a hacerlo en un fin de semana, pero eso tiene unos costes.

¿A qué tenemos que renunciar? A la seguridad jurídica que daría un proceso de insolvencia de tres años en el que se valora absolutamente todo, pero no podemos tener las dos cosas. Si vamos rápido, tenemos que aceptar que un mecanismo —con las garantías lógicas que tenga— decida rápidamente sobre una situación hipercompleja. Piensen ustedes en la quiebra y liquidación de Lehman Brothers, que ha durado años y años. ¿Cómo se puede en un fin de semana decidir cuánto valen los activos y pasivos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 35

de Lehman Brothers? Pues no es fácil y, por tanto, si queremos ir por esta vía tenemos que pensar que estas decisiones se deben tomar a gran velocidad con una serie de mecanismos y que no podrán ser sujeto de revisión como si hubieran sido tomadas en tres años. Desde ese punto de vista, creo que falta que el mecanismo de resolución haga de barrera entre las responsabilidades del banco que quiebra y el del banco que compra. Porque si todas las responsabilidades del banco que se compra van al comprador, lo primero que se va a hacer es aumentar y ver si es mucho se multiplicará por tres —por si acaso, por conservadurismo— y si es muchísimo se van a ir. Acaba siendo mucho más lógico hacer una separación completa jurídica y que quien compre un banco que ha sido sujeto de resolución —y esa es una de las penalizaciones que tiene ahora mismo la resolución— no hereda responsabilidades de lo que hizo la gestión previa. Eso garantizará que pueda haber compradores de bancos en el futuro. Si no es así y de nuevo dependiendo de qué responsabilidades vayan apareciendo, francamente, la próxima vez que haya una resolución nos podemos encontrar con que no hay ningún comprador y si no hay ningún comprador el coste para la sociedad es muchísimo mayor. A eso me refería, hay que acabar de compaginar el régimen de resolución con algunos temas, como la provisión de liquidez y el de la velocidad, certeza de las actuaciones y eximir al comprador de responsabilidades previas.

Sobre la unión bancaria creo que también he contestado. Finalmente, sobre los activos tóxicos ya he explicado la presión que hemos tenido para reducir esos activos tóxicos. Por nuestra parte, hemos llegado recientemente a un acuerdo para vender toda nuestra cartera de activos inmobiliarios, excepto aquella que tenemos en alquiler —que también nos facilita seguir gestionando todos los temas sociales del alquiler de una manera especialmente sensible—. Por tanto, en este momento tenemos uno de los balances más saneados de la banca en España con un ratio de morosidad del 5,3% en junio y que esperamos siga reduciéndose rápidamente en los próximos meses.

Con esto he tratado de dar respuesta a todas las preguntas. Estoy seguro de que puede haber alguna a la que no lo haya hecho. De nuevo me pongo a disposición de la señora presidenta para contestar a cualquier otra cosa que quede. Quiero agradecer la oportunidad y el tiempo que ustedes me han escuchado y de poder contestar a las preguntas que tenían.

La señora **PRESIDENTA**: Damos las gracias al señor Gortázar. Dudo que quede algo sin contestar porque ha sido absolutamente exhaustivo en un tema muy interesante. Desde luego, le agradecemos el trabajo que ha hecho para contestar prácticamente el cien por cien de las preguntas que han hecho los portavoces y es de agradecer por la presidenta y estoy segura de que por todos los portavoces de esta Comisión.

Ahora vamos a levantar la sesión pública. Pido a los medios de comunicación que dejen de grabar porque tenemos Comisión a puerta cerrada para ordenación de trabajos. Continuaremos la sesión pública esta tarde a las cuatro y media con la comparecencia del consejero delegado del BBVA.

Muchas gracias.

Se suspende la sesión.

Era la una y treinta y cinco minutos de la tarde.¹

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

— DEL SEÑOR TORRES VILA (CONSEJERO DELEGADO DE BBVA), PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON EL OBJETO DE LA COMISIÓN. (Número de expediente 219/001321).

La señora **PRESIDENTA**: Se reanuda la sesión.

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 Torres Vila seguirá el siguiente formato: intervención inicial del compareciente por un tiempo de veinte minutos; a continuación, se abre un turno de portavoces de los grupos parlamentarios, de menor a mayor, de siete minutos cada uno, susceptible de ampliación a criterio de la Presidencia, y se cierra con la contestación del compareciente.

Damos comienzo, pues, a la comparecencia del señor Torres Vila, a quien agradezco su disponibilidad. Al tratarse de una comparecencia sujeta a lo dispuesto en la Ley orgánica 5/84, se ha trasladado al compareciente la posibilidad de poder comparecer acompañado de la persona que designe para asistir. Asimismo, esta Presidencia manifiesta expresamente su voluntad de salvaguardar los derechos del

¹ Continúa la sesión con carácter secreto, de acuerdo con el artículo 64.4 del Reglamento de la Cámara.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 36

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 Torres Vila, tiene la palabra para su exposición inicial.

El señor **TORRES VILA** (consejero delegado de BBVA): Señora presidenta de la Comisión, señoras y señores diputados, buenas tardes.

Es para mí un honor participar hoy aquí y comparecer ante esta Comisión para dar mi visión sobre los principales retos a los que se enfrentan las entidades financieras de España en la actualidad. No cabe duda de que venimos de una crisis financiera que no tiene precedentes, cuyo origen, causas y consecuencias han sido objeto de análisis por parte de esta Comisión en los últimos meses y que ha supuesto un importante proceso de cambio, de reestructuración y de consolidación para el sector financiero español con muchas entidades que se han quedado en el camino, pero que también ha resultado en un sector más sólido, con entidades que después de este proceso son sin duda más solventes, con un ratio de capital reforzado, un capital de nivel 1 —el llamado CET 1—, que ha pasado del 7,5% en el año 2007 a un 12,7% en la actualidad, es decir, un incremento sustancial del 70% en ese ratio de solvencia. Son entidades que están más saneadas, con unos ratios de mora que están claramente por debajo del 13,6% que se alcanzó, por ejemplo, en el año 2013 —ahora estamos en ratios que están en torno al 6%—, son entidades que tienen además mejor financiación, mayor acceso a los mercados y, especialmente, un mejor gobierno corporativo y un mejor control de los riesgos. Y todo esto se ha conseguido gracias a que en estos años se han reforzado de manera significativa los requerimientos de capital de las entidades, también porque se ha avanzado en un marco regulatorio y en un marco supervisor armonizado a nivel europeo, con un Mecanismo Único de Resolución que fija reglas claras sobre la asunción de pérdidas por parte de accionistas y por parte de acreedores. Además, se ha aumentado el foco en el gobierno de las entidades en aspectos críticos, como son la clarificación de la estructura de propiedad —véase el caso de las cajas de ahorro—, la idoneidad de los gestores o los procesos de toma de decisiones, sobre todo los que tienen que ver con la gestión prudente de los riesgos.

Todos hemos sacado lecciones de la crisis, tanto las autoridades y poderes públicos como las propias entidades, lecciones, creo yo, muy valiosas, pero me van a permitir que, en lugar de centrarme en el origen y en las causas de la crisis, les hable de lo que considero que es más crítico y que creo que es más el objeto de comparecencia en este momento, que es mirar al futuro del sector para anticipar los retos a los que se enfrenta y ver qué podemos hacer para enfrentarnos a dichos retos. Y digo esto, por un lado, porque ya la Comisión ha analizado en gran parte en el pasado, en las sesiones precedentes, lo que ha ocurrido hasta ahora y las causas y orígenes de la crisis y, por otro, porque mi propia experiencia personal parte con la crisis. Si bien es verdad que yo tuve una experiencia previa en el sector financiero y también fui director financiero de la empresa Endesa, mi incorporación al BBVA se produce precisamente en el comienzo de la crisis. Mi primer día de trabajo en el banco fue el 15 de septiembre del año 2008, el día que quebró Lehman Brothers. Entré como director de estrategia del banco ese día, un día interesante para asumir esa responsabilidad. **(Risas)**. Posteriormente asumí la responsabilidad de director de banca digital, con el objetivo de dar un importante impulso al proceso de transformación del banco. Eso fue en el año 2014, y desde el 4 de mayo de 2015 soy el consejero delegado de la entidad, con la responsabilidad sobre la gestión ordinaria de los negocios de todo el grupo en los distintos países en los que BBVA opera.

Mirando a futuro, creo que hoy el sector está mejor preparado para afrontar entornos complicados que puedan venir por el entorno macroeconómico una vez más. No es descartable que a futuro se planteen nuevas crisis; de hecho, en los últimos tiempos estamos viendo cómo reaparecen algunos riesgos que aumentan la probabilidad de que se den acontecimientos críticos de nuevo. Vemos cómo el precio del petróleo ha ido en aumento, vemos cómo crecen las posibilidades de guerras comerciales en las últimas semanas y meses, aumenta la incertidumbre política en la Unión Europea y vemos también episodios de crisis en algunos países emergentes, en algunos de los cuales el BBVA tiene presencia. A pesar de todo ello, somos bastante optimistas respecto al panorama. A la espera en España de que se concreten las previsiones en las políticas económicas nuevas y el objetivo de déficit público, se mantienen las perspectivas favorables para el crecimiento del PIB. Nuestro servicio de estudios prevé un crecimiento para este año que se acercará al 3% y creemos que el año que viene continuará con crecimientos del orden del 2,5%, apoyados en el crecimiento global y apoyados también en las políticas monetarias laxas, con tipos de interés muy bajos —incluso negativos—, que se prevé que continúen durante un tiempo largo. Esto es un impulso a la economía, aunque, lógicamente, operar con tipos de interés negativos está

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 37

suponiendo un importante desafío para el negocio financiero y también para la rentabilidad de las entidades financieras.

Por tanto, vemos que existen algunos riesgos que pueden venir por el lado macroeconómico, pero el factor realmente diferencial y disruptivo tiene que ver con otras dimensiones de riesgo, las relacionadas con los retos sociales, retos sociales en torno a la inclusión y al desarrollo sostenible, y las relacionadas también con el impacto del desarrollo tecnológico, con la llamada cuarta revolución industrial, que se está desarrollando a un ritmo exponencial y que se caracteriza por una fusión de tecnologías que están difuminando las fronteras entre lo físico y lo digital. Es una revolución de un enorme calado, porque no solo tiene un gran impacto en las empresas y en su modelo productivo, sino también en todos los ámbitos de nuestras vidas, desde la digitalización y la universalización de los teléfonos móviles inteligentes —que ya es una realidad—, pasando por la llamada Internet de las cosas —dispositivos inteligentes conectados y, además, con inteligencia artificial—, por el rápido incremento de las capacidades de computación y de almacenamiento de datos a un coste cada vez menor —lo que es la computación en la nube—, por los avances en biometría y en inteligencia artificial y por tecnologías como la de *blockchain*, que tienen un potencial grande de hacer procesos más productivos, eficientes, rápidos y transparentes. En todo esto es donde creo yo que están los enormes retos del sector en el futuro, los retos de transformación para las empresas, en general en todos los sectores, pero especialmente en el sector financiero, en la industria financiera, que está viviendo profundos cambios impulsada por estas tecnologías.

Nuestros clientes no solamente están cambiando la forma en la que se relacionan con nosotros, con las entidades, a través de canales digitales —eso está cambiando y lo está haciendo a un ritmo impresionante—, sino que además demandan, porque los necesitan, nuevos servicios que les ayuden a gestionar mejor y de forma más eficiente sus finanzas personales y sus finanzas en sus negocios. Si la banca tradicional no da respuesta a estas demandas de los clientes, lo harán los nuevos competidores. Vemos cómo han aparecido competidores de nuevo cuño, lo que serían empresas especializadas, *fintechs*, que se enfocan en una parte concreta de la cadena de valor, pero también vemos cómo algunas de las grandes empresas tecnológicas que no tenemos que perder de vista, como Facebook, Amazon o Google, pueden aprovechar nuevas tecnologías y su acceso a las grandísimas cantidades de datos que tienen, a las bases de datos de millones de clientes, para reinventar partes del negocio financiero. En este nuevo entorno de mayor competencia, las supervivientes serán aquellas entidades que mejor se adapten al cambio. Por eso creo que la banca española no solo necesita ser más sólida que antes, que ya lo es, sino que tendrá que ser sobre todo más ágil y más transparente para estar mejor preparada para responder de forma rápida, sencilla y eficiente a las demandas de la clientela en este sentido.

Esta revolución, además, trae consigo importantes cuestiones, más allá de las que directamente afectan al negocio, como son la necesidad de asegurar que el proceso tecnológico sea inclusivo y que respeta la privacidad de las personas. Todo esto se une a otros grandes retos sociales a los que nos enfrentamos hoy en día, cuestiones que ya están muy presentes, como la sostenibilidad, el cambio climático o la reducción de desigualdades, que cobran un protagonismo claro en las prioridades que tenemos las entidades y también en las prioridades que tienen los inversores, los clientes y la sociedad en general. Por eso creo que en este contexto los retos fundamentales que tiene la industria son los que tienen que ver con la transformación digital. Debemos aspirar a que los clientes se beneficien de los cambios tecnológicos que estamos viendo, tan rápidos, tan profundos y de tanto alcance. Por eso, en el banco, en BBVA, nuestro propósito es poner al alcance de todos las oportunidades de esta nueva era. Hasta ahora el valor que aportábamos los bancos a nuestra clientela tenía mucho que ver con la infraestructura en torno al dinero, es decir, que los clientes depositan el dinero en el banco, ahí está seguro, está a buen recaudo, y permitimos que ese dinero que está seguro y a buen recaudo en el banco se utilice en el día a día de las empresas y en el día a día de los particulares y de las familias para los usos que le quieran dar haciendo cobros y pagos. También teníamos una función de intermediación del crédito y de rentabilización de ahorros. Ahora lo que tenemos son nuevas tecnologías que facilitan el acceso a esa infraestructura, pero sobre todo tenemos la oportunidad de hacer algo que es mucho más importante, mucho más profundo y que aportará mucho más valor a nuestros clientes y a la sociedad, que no solamente es prestar esa infraestructura para tener el dinero y que pueda ser utilizado, que no solamente es intermediar los dineros para que fluya el crédito —que también—, sino que es también ayudar a las personas y a las empresas a tomar mejores decisiones en sus vidas y en sus negocios en torno al dinero y ayudarles a simplificar la gestión de sus finanzas, ayudándoles así a cumplir mejor con los objetivos vitales que cada uno tenga y también con los objetivos de negocio. Ese es el propósito de BBVA.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 38

Aquí es muy importante el tema de los datos. Los datos de los clientes son la materia prima para crear esas oportunidades, para poder ayudar a los clientes en esas decisiones, porque a partir de los datos podemos extraer conclusiones, podemos anticipar problemas, podemos hacer mejores recomendaciones y, en definitiva, podemos dar mayor valor añadido. En mi opinión, es muy importante establecer que para acceder a los datos la clave sea tener el consentimiento de los clientes, y para eso será necesario que el cliente confíe en nosotros, que confíe en las entidades. Por tanto, creemos que en la nueva etapa, como siempre con el dinero o con los datos, la confianza es la base del negocio bancario. La verdad es que en esta crisis el conjunto de la banca ha sufrido una profunda crisis reputacional que es esencial que reconstruyamos. Es vital que reconstruyamos la relación de confianza con nuestros clientes, que pongamos a los clientes siempre en el centro de todas las decisiones, que hagamos un esfuerzo continuo por mejorar la transparencia y hacer nuestros productos más sencillos y que también promovamos la educación financiera que permita a las personas tomar decisiones mejor informadas, dándoles herramientas y recomendaciones prácticas personalizadas. Como decimos en nuestra comunicación pública en BBVA, cuanto más sabes, mejor decides. Creemos que en la medida en que aportemos valor añadido con esas herramientas y con información personalizada, la confianza de nuestros clientes irá en aumento en un auténtico círculo virtuoso.

Más allá de esto, otro de los grandes retos de la banca es el de fomentar el desarrollo mediante el apoyo al emprendimiento. Vemos que los países que tienen mayor compromiso con sus emprendedores son los que muestran un mayor liderazgo a nivel mundial, y eso es así porque el emprendimiento incrementa la innovación —los nuevos empresarios toman riesgos que las empresas existentes no tomarían—, el emprendimiento aumenta la competencia, incrementa la eficiencia de la economía y es responsable de la creación de empleo y de la atracción de talento. De hecho, la mayor parte de los nuevos puestos de trabajo que se crean en una economía provienen de empresas de nueva creación. Y aquí en España tenemos un potencial grande. El potencial emprendedor de España es grande, con más de tres mil *startups*; un sector digital que ya en 2016 suponía un 3% del PIB, a pesar de que la mayor parte de la inversión que apoya a esos emprendedores es inversión extranjera; de hecho, en torno al 75% de la inversión en *startups* españolas es internacional. Como cuarta economía de la Unión Europea, una vez que salga el Reino Unido, y dado el vínculo natural que tenemos con Latinoamérica, tenemos una gran oportunidad para convertirnos en España en un polo que atraiga la innovación. Además, esto lo digo con conocimiento de causa. Yo soy el representante de BBVA en el Patronato de la Fundación Endeavour en España, que es una fundación que precisamente apoya a los emprendedores de alto impacto —los de alto impacto son aquellos que generan riqueza y que generan empleo—, y la verdad es que la calidad de los emprendedores de alto impacto que vemos en España es excepcional, comparada con la de otros países en los que opera Endeavour desde luego. Vemos también que esos emprendedores de alto impacto están verdaderamente necesitados de apoyo para convertir sus ideas y proyectos en empresas exitosas, en éxitos empresariales.

En paralelo a la transformación descrita y al apoyo al emprendimiento, los bancos hemos de asegurar la rentabilidad y la solvencia futura de todas las entidades, y esto es clave para que podamos seguir desempeñando el papel de intermediación y de financiación de empresas y de familias que tan fundamental es para la prosperidad. Hemos visto cómo la rentabilidad bancaria se ha visto fuertemente afectada. Está lejos de los niveles previos a la crisis. De hecho, los indicadores de rentabilidad de las entidades, según el Banco Central Europeo, son débiles, y este es uno de los principales retos que el Banco Central Europeo ve para la sostenibilidad del sector financiero en Europa, lo que incluye a España, y también para la estabilidad financiera a largo plazo. En parte, estos niveles de rentabilidad se explican por factores macroeconómicos. Ciertamente, los tipos de interés negativos no ayudan, tampoco que las economías de los países desarrollados todavía no hayan ganado suficiente tracción y suficiente crecimiento, pero también se explica por el enorme esfuerzo que las entidades han tenido que hacer para adaptarse a las mayores exigencias de capital y a las provisiones extraordinarias que ha habido que hacer ante la crisis, especialmente en algunos países como España, donde, por ejemplo, las entidades hemos dotado 230 000 millones de euros en provisiones por insolvencias desde el año 2007, y también a la carga regulatoria de la profunda reforma de regulación que se ha hecho, que no tiene precedentes. Todo ello, además, se combina con una gran presión en ingresos y en costes como consecuencia de la competencia, que es cada vez mayor, de nuevos operadores digitales, como he indicado, y por tanto creo que es fundamental que recuperemos niveles de rentabilidad mínimamente aceptables para el conjunto del sistema, para que las entidades puedan seguir concediendo financiación y para que puedan seguir atrayendo capital para

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 39

completar su transformación y adaptarse al nuevo entorno digital y garantizar así la sostenibilidad de sistema financiero y la seguridad de los ahorros.

Por último, creo firmemente que la banca del futuro debe estar anclada en unos valores fuertes y en un propósito de generar un impacto positivo en la vida de las personas. No cabe duda de que es un sector que contribuye a la generación de riqueza, no solo a través de la contribución al PIB sino también financiando necesidades de nuestros clientes, y eso ayuda en la mejora de su bienestar, y también con programas de aportación directa a la sociedad a través de distintas fundaciones y distintas iniciativas. Las empresas ejercen un impacto sobre la sociedad y sobre el medio ambiente de manera directa y debemos tomar en consideración, además de las variables financieras tradicionales, este impacto ambiental y social, de tal manera que las decisiones de financiación de proyectos se basen no solamente en criterios de rentabilidad sino también en principios de sostenibilidad. Así lo entendemos en BBVA. Hemos anunciado recientemente, antes del verano, hace unos meses, el compromiso 2025 con el desarrollo sostenible. Es una estrategia de cambio climático y también de desarrollo sostenible vinculada a los objetivos de desarrollo sostenible de Naciones Unidas. Nos hemos comprometido en concreto a movilizar 100 000 millones de euros en financiación sostenible en el periodo 2018 a 2025 para ayudar en la transición a una economía baja en carbono, también a la inclusión financiera y al emprendimiento de los más desfavorecidos y al desarrollo de infraestructuras sostenibles. Eso en cuanto a los retos.

En cuanto a lo que pueden hacer los poderes públicos para abordar esos retos y apoyar la sostenibilidad, creo que se ha hecho mucho ya por reforzar la regulación y los sistemas de supervisión con medidas importantes y difíciles. Hemos avanzado de forma relevante en la integración europea de sistemas bancarios. Probablemente no se habría podido alcanzar la unión bancaria al nivel en el que está si no hubiera sido por el acicate de la crisis, y vemos también cómo en este proceso el Banco Central Europeo ha visto reforzadas sus responsabilidades, asumiendo nuevas en torno a la estabilidad financiera y a la supervisión. También en España hemos visto una profunda reforma regulatoria del sector financiero, que sin duda era muy necesaria para atajar las causas de la crisis. Ha servido para reforzar la solvencia y para mejorar el gobierno corporativo de las entidades, pero vemos cómo diez años después la reforma no ha terminado, todavía hay mucha iniciativa legislativa en curso. Creemos que es importante que se valore el impacto de las medidas ya aprobadas y se reflexione sobre su efectividad antes de continuar planteando nuevas iniciativas y nuevas modificaciones normativas. Creemos que es importante encontrar el equilibrio, que no siempre es fácil, entre la estabilidad financiera, con entidades más solventes, y la eficiencia, con niveles de rentabilidad que aseguren la sostenibilidad del sistema, sobre todo cuando todavía estamos en una incipiente recuperación económica, y también es muy importante encontrar el equilibrio de la certidumbre del marco legal que se aplicará para que las entidades puedan centrarse en su negocio y en apoyar la recuperación económica. Creo que es labor de todos que propiciemos una mayor seguridad jurídica, mayor certeza sobre los requisitos normativos, transparencia y sus consecuencias y que las medidas legislativas que se tomen no provoquen una restricción indeseable o un encarecimiento del acceso al crédito y al ahorro que, de hecho, pueda precisamente hacer más daño a los sectores más vulnerables de la población. Además, el marco regulatorio ha de asegurar unas condiciones de mercado equitativas, que no penalicen o no supongan una desventaja para el sector financiero frente a los competidores, sobre todo a los nuevos competidores que vienen del *fintech* o del sector tecnológico. La regulación hasta ahora ha tenido como objetivo proteger la solvencia de las entidades, porque captan depósitos del público y para evitar quiebras bancarias, por sus consecuencias negativas para la economía, pero ahora vemos cómo hay nuevos operadores —estos que digo que prestan servicios financieros— que no están sometidos a la regulación bancaria y a la supervisión que tenemos el resto de operadores activos en el mercado, y creemos que hay que reflexionar también sobre esto, porque a un mismo producto y a un mismo servicio, con independencia del *charter* con el que se desempeña la actividad, debe corresponder una misma regulación, porque así es como se protege al consumidor y además se mantiene un terreno de juego que favorezca una competencia equilibrada.

Asimismo, creo que el marco normativo debe favorecer la innovación y la mejora de la eficiencia, facilitando, como digo, que España se sitúe como centro de innovación en el ámbito *fintech* y atraiga talento e inversión. Para eso es muy importante que la normativa mantenga una actitud abierta hacia los cambios, que se acompañen de cerca las innovaciones tecnológicas y que se dé una respuesta ágil que permita que España asuma las nuevas tecnologías y que no les ponga freno. Creo que hay que fomentar la experimentación, que es fundamental. Aquí, por ejemplo, en el Ministerio de Economía se está trabajando desde hace un tiempo en un proyecto de *sandbox* regulatorio. Este régimen, que ya existe en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 40

otros países, ha de permitir que las autoridades puedan explorar los riesgos de las nuevas tecnologías y que las entidades podamos probarlas sin que todo eso menoscabe una adecuada supervisión, porque creo que la tecnología ofrece unas extraordinarias posibilidades para mejorar los servicios, la transparencia y la calidad de lo que ofrecemos a nuestros clientes y sería deseable que nuestra legislación fuera pionera en este sentido de promover su uso con esta finalidad y diseñar un sistema jurídico sencillo, ágil y predecible que facilite el acceso y la comprensión de productos que necesitan nuestros clientes a través de estas nuevas tecnologías.

Además, hace falta que aunemos esfuerzos desde todos los sectores, público y privado, para apoyar el emprendimiento, como ya he dicho, promover el crecimiento y la consolidación de empresas innovadoras. La sostenibilidad y el cambio climático, como también he comentado, van cobrando una relevancia cada vez mayor, pasando a considerarse no solo en términos reputacionales sino también a incorporarse en nuestros cálculos económicos y financieros. Estos retos solo es posible que los consigamos afrontar con el compromiso de todos y por eso creo que es necesaria también la implicación del sector privado y de los poderes públicos para promover de forma colectiva una mayor contribución al desarrollo sostenible, participando en iniciativas internacionales y sectoriales que sumen esfuerzos.

Concluyendo ya, creo que el sector financiero español ha sufrido un importante proceso de reestructuración y consolidación durante la crisis. Ha sido un proceso duro, ha sido un proceso exigente, que ha supuesto la desaparición de muchas entidades. Creo que a resultas de ese proceso hoy en día las entidades son más solventes, más diversificadas, con mejores sistemas de gobierno y de gestión de los riesgos y sujetas a una supervisión más robusta y, por tanto, están mejor preparadas para afrontar futuras crisis. El gran reto es afrontar las oportunidades que surgen por las innovaciones tecnológicas. Esto nos permitirá mejorar nuestra propuesta de valor, ofrecer productos y servicios que respondan a las necesidades de los clientes de una manera más profunda, que les ayuden a tomar mejores decisiones en su vida y en sus negocios en torno a las finanzas, y todo ello lo podemos hacer además de una manera más rápida, accesible y sencilla a un menor coste, favoreciendo con ello la inclusión financiera y el desarrollo sostenible. Para ello es necesario que los poderes públicos fomenten también la innovación, con una regulación y supervisión que acompañe y se adapte a estos rápidos avances, creando un marco normativo adecuado para experimentar y desarrollar nuevas tecnologías en todos los sectores, también en el nuestro, en el financiero, porque el progreso y el bienestar social a largo plazo dependen de este desarrollo tecnológico. Creo que no solamente para la sostenibilidad del sistema financiero sino para el progreso de la sociedad española en su conjunto es imprescindible que estemos preparados y que gestionemos el cambio de manera activa, con políticas que potencien a largo plazo los efectos positivos de este progreso digital inclusivo.

Muchas gracias por su atención y por las preguntas que tengan a bien formularme.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Torres Vila.

En el turno de portavoces, empieza el Grupo Vasco. Señora Sagastizabal.

La señora **SAGASTIZABAL UNZETABARRENETXEA**: Gracias, presidenta. *Arratsalde on*. Buenas tardes.

La agradecemos su presencia hoy en esta Comisión, una comisión que para nosotros desde luego va a servir para mirar al futuro y buscar elementos que puedan servir para mejorar y reducir la probabilidad de este tipo de crisis.

Usted nos ha hablado de los retos del sector, pero yo he echado de menos saber lo que ha hecho el BBVA durante la crisis y que nos hablase de algunas medidas más concretas para lograr esos retos. El BBVA ha aprovechado la crisis para comprar mediante subasta dos entidades con problemas que reciben ayuda pública: la de UNIM y luego Catalunya Banc. Por ello creemos que sí ha aprovechado la crisis y ha hecho una oportunidad de ella.

El sector bancario no ha estado exento de las consecuencias de la crisis. También pensamos que la exposición de los productos *subprime* no ha sido lo decisivo, sino las debilidades y los desequilibrios producidos por el bum inmobiliario, que llevó a caídas de beneficios, a aumento de morosidad y a problemas de refinanciación en los mercados internacionales. El sector bancario sobrevaleó su solidez y fue incapaz de prever las consecuencias del estallido de la burbuja inmobiliaria.

Me gustaría realizarle una serie de preguntas concretas. Las cajas de ahorros fueron extremadamente laxas a la hora de entregar crédito, sobre todo el crédito vinculado al sector de la construcción que, además, se expandió en casi un 281%. ¿Cuál fue la estrategia de BBVA en este sentido? También me

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 41

gustaría saber cuál ha sido el gran acierto del BBVA para sortear la crisis. La crisis nos ha hecho ver fallos en el sistema financiero, fallos en la gestión de riesgos, en el papel de las agencias de calificación y en la regulación y supervisión de las autoridades. Está claro que hubo una infravaloración del riesgo, por lo que me gustaría conocer cuál ha sido y es su modelo de gestión de riesgo y si este ha cambiado con posterioridad como consecuencia de la crisis.

Se supone que la regulación pública pretende preservar el buen funcionamiento de las entidades financieras, fortalecer su capacidad de resistencia ante circunstancias adversas y armonizar los intereses de las partes, tanto de los bancos ahorradores como también los intereses generales. Teniendo en cuenta todo lo que ha ocurrido, me gustaría conocer cuál es, a su juicio, el papel o función que han de jugar los reguladores y supervisores y, por otro lado, también las agencias de *rating* y auditoras externas. Algún compareciente nos ha dicho que había mucha tolerancia regulatoria y que consistía sobre todo en no ser tan rigurosos en la valoración de activos. Al hilo de esto, me gustaría saber qué relación ha tenido BBVA con los reguladores, por ejemplo, si les habían hecho algún tipo de advertencia en algún momento.

Nos ha hablado también de la importancia de la rentabilidad y parece que esta variable es la mejor referencia de la funcionalidad del sistema financiero. Pero, ¿no sería también conveniente que la rentabilidad se complementase quizá con otros elementos de análisis para explicar la viabilidad a largo plazo de cada entidad? Tras el proceso de reestructuración, ¿qué opinión tiene acerca de la concentración bancaria actual? Nos ha hablado de la aparición de las *fintech*, que es verdad que ofrecen servicios financieros y que, como usted bien ha dicho, tienen nuevas propuestas de valor a menor coste. Me gustaría saber si cree que están favoreciendo la competencia en el sector o a la contra. Asimismo, quiero saber si cree que las acciones políticas emprendidas en los últimos años en la política monetaria en regulación y supervisión han contribuido a una mayor resistencia del mundo financiero y bancario. Pensamos que la regulación del sistema financiero ha estado dirigida a corregir sobre todo los fallos de la crisis pero, ¿qué otros ajustes, a su entender, debieran hacerse en la política monetaria para consolidar un sistema bancario eficiente o, dicho de otra manera, qué tipo de regulación, a su juicio, es la adecuada para responder a los fallos de funcionamiento que nos llevaron a la crisis?

¿Cree necesario armonizar las legislaciones de insolvencia nacional con la normativa de la resolución bancaria? Algunos de los comparecientes consideran que el alcance regulatorio es excesivo y que puede estar provocando una ralentización en la toma de decisiones y debilitando el crecimiento. ¿Cree que esto es así, como ha dicho algún compareciente, o, como nos han dicho hoy por la mañana, que es necesario que los reguladores logren el equilibrio entre la eficiencia y la estabilidad, y estimen correctamente el impacto final de las medidas que se han ido adoptando?

Por otro lado, una parte 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. No hay más que ver el número de reclamaciones, que lo que han hecho es acreditar un abuso sistemático de los derechos de los consumidores financieros. Por lo tanto, me gustaría saber —y esta es una pregunta que he formulado en varias ocasiones— si cree que hay lugar para la ética en la regulación financiera y cuáles cree que fueron realmente los grandes fallos de supervisión aquí, en España, para que ocurrieran fenómenos como las preferentes y deuda subordinada. Y, al hilo de esto, querría saber su opinión acerca de la creación de una autoridad independiente de protección del consumidor e inversor financiero, porque en su día también se crearon los comisionados para la protección del cliente bancario, del inversor y del asegurado en la Ley financiera del año 2002 y luego no se designó a nadie para ello.

Nos ha dicho también que uno de los retos es mejorar la reputación del sector bancario. Me gustaría saber qué medidas están tomando en su banco, está tomando el BBVA, para hacerlo. ¿Cómo cree que se puede armonizar o compaginar la regulación y supervisión prudencial con las nuevas tecnologías, como *big data* o *blockchain*, para promover un sistema financiero eficiente y, por lo tanto, con unas entidades sanas? Me gustaría saber, porque yo vengo de ese mundo, qué medidas concretas se están proponiendo para el apoyo al emprendimiento. Desde luego, para nosotros es importante porque hay que reforzar la capacidad para competir, para apoyar el emprendimiento y la innovación. En Euskadi están surgiendo varios fondos en estos momentos y me gustaría saber qué medidas más concretas están adoptando para ello. Por último, me gustaría saber si la unión bancaria es la respuesta principal de la Unión Europea a los problemas del sector financiero y si cree que es necesario completar la misma.

Muchísimas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 42

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

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: *Bona tarda*. Buenas tardes, don Carlos. Bienvenido a esta Comisión. La presidenta ha tenido la amabilidad de trasladarle por escrito lo que, en resumen, serán propiamente preguntas. Quizás sea algo novedoso para usted y pido perdón a los compañeros de la Comisión, a la prensa y a los servicios de redacción del *Diario de Sesiones* porque estaré aburriendo a todo el mundo a fuerza de ir las repitiendo. Se comprenderá que como vienen personajes muy importantes y absolutamente concededores de la crisis financiera que hemos sufrido, y que quizá todavía en parte sufrimos, se tengan que repetir las preguntas. Agradezco su explicación, al igual que agradezco los términos en los que la presidenta describía perfectamente al iniciar la sesión que comparte con nosotros el punto de vista que le otorga estar en la dirección de uno de los bancos más importantes del país. Por ello, queremos compartir con usted una serie de preguntas centradas en diversos ámbitos que creemos relevantes. Quizá le aparte un poco del discurso con el que usted venía, pero verá que todo acaba convergiendo hacía el mismo punto, que son las conclusiones que podemos extraer para evitar una buena crisis. Yo vengo del ámbito de la salud y tengo la obsesión de no proponer tratamientos hasta que no tengo un diagnóstico, y estamos todavía un poco en este punto.

Somos conscientes de que, según el plan de trabajo establecido en esta Comisión, su comparecencia tiene como objeto analizar el sistema financiero actual y sus retos para el futuro. Quiero aprovechar su presencia aquí para preguntarle por un tema que es preocupante y sobre el que hemos trabajado en esta Comisión, ya que creemos que aún hay preguntas pendientes por responder, aunque sea colateralmente, y es lo relativo a la resolución del Banco Popular y su compra por el Banco de Santander por 1 euro. Me gustaría que nos diera su opinión sobre por qué el BBVA no realizó una oferta de compra y si cree que la resolución del banco y sus consecuencias —nefastas, entiendo yo— eran la única opción posible. También nos parece relevante preguntarle sobre la concentración bancaria. Como catalán, tratándose del BBVA, quiero preguntarle por la adquisición en 2012 de Unnim, que es una entidad surgida de la fusión de tres importantes cajas de ahorros catalanas y por la mediática absorción de Catalunya Caixa en 2015. Supongo que usted ya conoce estos datos: según el informe del Banco de España de 2017, en los últimos años los mayores grupos han pasado de representar el 49% del activo total del negocio en 2008 al 70% en 2017; en algunos ámbitos a esto se le llama oligopolio. Todos los intervinientes de su rango que han comparecido anteriormente lo han negado y los que irán pasando quizás lo negarán. Niéguelo usted también; así tiene su oportunidad. Habida cuenta de que la crisis financiera puede explicarse como el resultado de una concentración crediticia excesiva en un determinado sector, concretamente el inmobiliario, entendemos que 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 aún más costoso en caso —Dios no lo quiera— de una nueva crisis?

Es sabido que la competencia oligopolística, como la actual en el sector bancario, acaba dando como resultado menos empleo, mayores precios para el cliente, sobre todo mayores márgenes de beneficio y muy superiores salarios para los *mánagers*. Como le supongo defensor de la competencia, permítame preguntarle qué consejos tiene usted para que el legislador pueda fomentarla. Si la concentración no fuese peligrosa, dígame por qué no la culminamos por completo con un único banco. Para evitar el riesgo moral de fomentar el endeudamiento irresponsable, la Unión Europea ha sacralizado el pago de la deuda. ¿No le parece a usted que eso supone 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? La última pregunta en este sentido sería: ¿Qué garantías cree que tienen los usuarios si cada vez el poder se encuentra más concentrado?

Nos ha hablado de la transformación digital y la verdad es que me ha parecido muy interesante su exposición y prometo repasarla con mucho interés. Solo quiero preguntarle: ¿Qué hacemos con los que se quedan atrás, cómo se puede vencer la brecha digital? ¿Qué medidas pueden ayudar? También apuntaba usted por el lado contrario: en qué medida los gigantes tecnológicos pueden acabar con el sector bancario tradicional como lo conocemos, cuando incorporen el crédito a sus operaciones. En cuanto a las hipotecas, sabe usted que España es un caso peculiar. 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 países de la Unión Europea, donde el alquiler es la fórmula mayoritaria. ¿Qué puede hacer el legislador para que la banca entre de manera significativa en el sector de la vivienda de alquiler?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 43

En cuanto a las relaciones Cataluña-España y su entidad, 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 tantas empresas multinacionales, muchas de ellas tecnológicas, que recientemente han ampliado o abierto sede en Cataluña. ¿Cómo pretende el BBVA seducir al cliente catalán para no perder posiciones? Por otro lado, en un escenario como el actual de bajos tipos de interés, de baja rentabilidad en el ambiente de lo que se suele llamar un mercado maduro, ¿qué opciones tiene la banca comercial? Le hablo del auge que hemos ido viendo en ámbitos como el negocio asegurador, entre otros. En su actividad, ¿qué porcentaje de beneficio le proporcionan al BBVA estas u otras actividades no clasificables dentro de lo que clásicamente conocíamos del crédito y las finanzas?

La señora **PRESIDENTA**: Lleva diez minutos. Lo digo para que usted se organice.

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Ya es mi último folio.

Sobre el papel del supervisor, el BBVA fue multado por la CNMV en el año 2014 con 200 000 euros por una infracción grave al comunicar al supervisor de forma defectuosa y reiterada las operaciones sobre instrumentos financieros. La crisis financiera vino precedida por la comercialización de productos financieros a quien no se debía y su entidad formó parte de ello con una multitud de créditos que inflaron la burbuja inmobiliaria sin garantías suficientes y eso tuvo como consecuencia pérdidas injustas para ahorradores que se sintieron engañados y que el dinero público tuviera que acudir en rescate de entidades financieras, sobre todo cajas. ¿Cuál debe ser, según usted, la función de reguladores, supervisores y su colaboración con los auditores —permítame que subraye esto porque esta pregunta se la he hecho a todo el mundo y todos se olvidan de los auditores, aun cuando también se lo daré por escrito— para que esto no vuelva a suceder? Por último y reflexionando sobre el objetivo de esta Comisión y lo que queremos extraer de ella, ¿cómo entiende usted —que lo ha visto fatídicamente a través de las fechas— los porqués de la crisis financiera y su repercusión en la economía española?

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Capdevila.
Por el Grupo Ciudadanos, el señor De la Torre.

El señor **DE LA TORRE DÍAZ**: Muchas gracias, señora presidenta.

Muchas gracias, señor Torres, por su exposición. Quiero decirle, en primer lugar, que me ha recordado un aserto de John Maynard Keynes cuando vino por única vez a España y dio una conferencia en la Residencia de Estudiantes donde dijo que a muy largo plazo, *at very long term*, lo único que importa es la innovación. En esto ha estado centrada su exposición y resulta muy interesante. En consecuencia, aquí no voy a insistir mucho más, pero me gustaría preguntarle en primer término si no cree que ustedes —es decir, la banca— son un negocio esencialmente distinto en la medida en que si entran estas nuevas *fintech* —Google, Apple, Facebook, por nombrar algunos ejemplos— en el negocio financiero, están en el activo, pero movilizar los depósitos en manos del público y transformar este ahorro a corto plazo en créditos a largo plazo solamente lo pueden hacer ustedes y si eso no es una diferencia fundamental. Evidentemente, todos los que están pasando por aquí, que lo conocen mucho mejor que nosotros, que los diputados, están insistiendo en que eso quizá sea una oportunidad, pero desde luego es un desafío fundamental para el modelo de negocio en España. Usted no lo ha desarrollado mucho, pero dice que las entidades financieras ahora tienen un mejor gobierno corporativo. Yo querría preguntarle, en vista de la experiencia que hemos tenido aquí, en la Comisión, cuál era el gobierno corporativo que encontraron ustedes cuando tuvieron que adquirir Unnim y Catalunya Banc, que son dos cajas paradigmáticas, sobre todo la segunda, Caixa Catalunya, que es la caja cuyo rescate ha costado al final más dinero incluso que Bankia, que era mucho más grande, y es la caja que por lo visto, en cuanto a sus resultados, ha tenido el peor desarrollo.

El BBVA ha tenido una gestión bastante mejor y no ha necesitado ayudas públicas, pero me gustaría que explicase los esquemas de protección de activos que han recibido Unnim y Catalunya Banc y en qué medida este dinero de fondos públicos ha podido librar al accionista del BBVA de hacer frente a las pérdidas de las carteras crediticias que ustedes heredaron. Evidentemente, me podrá decir —está en su derecho— que si no hubiese habido estos esquemas de protección de activos, ustedes no habrían podido adquirir estas dos antiguas cajas y que la solución habría sido todavía más costosa. En lo referente a

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 44

Unnim, permítame también una pequeña duda personal; es un tema que me gusta y me preocupa como ciudadano. Querría preguntarle si, al igual que ha ocurrido recientemente con Banco Santander a través de la adquisición del Banco Popular, ustedes también han solicitado la devolución de una parte de los activos fiscales diferidos de la entidad. Esto es lógico, este es el sistema y desde mi grupo parlamentario entendemos que es razonable porque es un aval necesario; si no, el rescate solicitado en su momento por el Gobierno del Partido Popular para el sector financiero habría sido todavía mayor, pero todo esto al final genera problemas para las arcas públicas.

Ahora mismo el sector financiero está en el punto de mira del nuevo Gobierno socialista en relación con los diversos impuestos que pueden gravitar sobre él, y querría saber también su opinión. Hay propuestas del Partido Socialista propiamente y de Podemos. Le querría preguntar, en primer lugar, sobre el impuesto a la banca y si ustedes creen que da mayor certeza, mayor seguridad, y si en general creen que la banca es una actividad que debería soportar *per se* unos mayores impuestos o un impuesto específico. Como informaba antes el señor Capdevila, los anteriores directivos que han pasado por aquí opinan lo contrario. En segundo lugar, le quería preguntar, como banco internacional, por el impuesto de sociedades y en concreto por los dividendos que ustedes perciben de algunas de sus filiales. Por ejemplo, el caso más paradigmático, evidentemente, es el de México, y, por simplificar, si sus filiales allí pagan impuestos, si creen que es acorde a los convenios internacionales que se vuelvan a pagar impuestos en España como si allí no se hubiesen pagado, si explica esta situación de doble imposición que a veces salgan publicadas tasas efectivas de imposición para algunos grandes empresas, incluyendo bancos, que son más reducidas, y en general si usted cree que un cambio radical de este esquema de fiscalidad podría afectar a las inversiones pasadas o futuras del BBVA y del resto del sector financiero y a la internacionalización de la empresa española. En relación con el ahorro, me gustaría preguntarle si la idea —que se ha deslizado este verano de múltiples ocurrencias fiscales— de eliminar la deducción de planes de pensiones tendría un efecto relevante en la industria financiera, aunque en este caso más centrada en la rama de seguros.

Le querría preguntar también, cambiando un poco de tema, si haber pasado de un sistema financiero muy atomizado a un sistema mucho más concentrado puede haber aumentado los riesgos sistémicos y, en su opinión, si esto no puede afectar a la competencia, pese a lo que ha dicho de la competencia de las *fintech*. Permítame preguntarle también si, en su opinión, el crédito en España tiene perspectivas de incrementarse después de muchos años de reducción o si vamos a continuar con un menor crédito.

Para concluir —ya por experiencia directa—, en cuanto al Banco Popular, al final solamente se presentó una oferta, pero ustedes participaron en el proceso de venta privada que abrió el Banco Popular, según nos comentó aquí el anterior presidente de dicho banco. Yo le querría preguntar: si no se hubiese producido una fuga radical de depósitos que forzó una intervención de un martes a un miércoles, es decir, si se hubiese dado liquidez por parte del Banco de España o a través del Banco Central Europeo para que el Popular pudiese subsistir hasta el fin de semana, ¿habría habido alguna oportunidad de que ustedes, en ese proceso de resolución, presentasen una oferta competitiva, dado que, según todas las fuentes, tenían interés en el Banco Popular?

Espero que nos pueda continuar trasladando sus opiniones sobre estas cuestiones que le he planteado y que me han planteado otros compañeros y sobre el futuro del sistema financiero.

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor De la Torre.

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

La señora **MARTÍNEZ RODRÍGUEZ**: Muchas gracias, señora presidenta.

Gracias, señor Torres, por su interesante exposición sobre los retos del sector, aunque no es lo que quizá esperábamos. Parece que hay un empeño en pasar página respecto a la crisis financiera, pero la verdad es que antes de pasar página hay que leerla y para leerla hay que escribirla. Eso estamos intentando en esta Comisión, aunque —hay que decirlo— con la escasa colaboración de la mayoría de los comparecientes, que rehúyen una y otra vez hablar de sus prácticas durante los años de la crisis. De su exposición sobre los retos del sector me quedo con dos cosas. La primera sobre los clientes. Habla usted de que cambian su manera de relacionarse y que exigen nuevos servicios. Permítame decirle que lo que exigen los clientes hoy en día es que no les estafen y su banco ha sido sancionado por cláusulas abusivas reiteradamente en hipotecas. Esa es la primera cuestión. La segunda es respecto a los retos. Habla usted

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 45

de una banca ágil, flexible. Yo creo que el reto que tiene el sector financiero es ser responsable con la sociedad en la que hace negocio. Dice usted que, a su juicio, ha habido una crisis reputacional del sector financiero. ¿Por qué? ¿Por qué cree que hay esa crisis de reputación hoy en día en el sistema bancario? ¿Qué es lo que ha hecho mal? Y sobre todo, ¿qué es lo que va a cambiar para mejorar la reputación del sector? Ese debería haber sido el contenido de su intervención y no los retos a futuro, qué es lo que se ha hecho mal y qué es lo que va a cambiar para que se haga mejor.

Habla usted de valores, de sostenibilidad social, de poner atención a la vulnerabilidad, de equidad, del impacto en la sociedad que tienen las prácticas bancarias, y aquí de nuevo he echado de menos una cierta autocrítica en el impacto que las prácticas del sector financiero, y concretamente de su entidad, han tenido en miles de personas. Aquí van mis preguntas. ¿Cómo va a consolidar estos valores? Por ejemplo, respecto a la moratoria de desahucios que se decretó y la concesión de alquileres sociales a las familias que habían perdido sus viviendas por las ejecuciones hipotecarias, empiezan a cumplirse estos contratos de alquiler social y va a llegar la fecha tope de la moratoria. ¿Qué va a hacer su entidad cuando acaben la moratoria y los alquileres sociales? ¿Van a volver a echar a la calle a las familias sin alternativa habitacional o barajan algún nuevo servicio, alguna alternativa que mejore su reputación, por ejemplo?

Habla de una banca, de un servicio con fuertes valores que generen impacto en la vida de las personas. ¿Estos valores de los que nos ha hablado, la contribución a la sociedad, es algo que van a adoptar a partir de ahora o ya definían la política del BBVA durante la crisis? En ese caso, ¿por qué no se rescató a las familias? ¿Por qué no se les dio la oportunidad de recuperar sus casas y no regalarlas a fondos buitres? Mire, le doy una idea como reto hacia el siglo XXI para mejorar su reputación, para confirmar el compromiso social de su entidad, ¿por qué no poner esas viviendas, que han sido apropiadas por la banca a partir de los impagos hipotecarios, al servicio de las familias antes que malvenderlas a los fondos buitres, a fondos irrisorios? Esta es una idea y una consideración general.

Ahora paso a exponer algunas cuestiones concretas que le preocupan a mi grupo con respecto a la actual composición del accionariado del BBVA y su actividad financiera. En primer lugar, sobre los fondos de inversión especulativa, por ejemplo, BlackRock, que tiene grandes inversiones en las empresas del IBEX 35, concretamente el 5,7% del accionariado del BBVA; u otro fondo conocido como el tridente State Street Bank, The Bank of New York Mellon, y Chase Nominees, que ya tiene el 28,5% de su entidad. ¿No cree que la presencia de estos fondos de inversión especulativa pueden dar una cierta fragilidad a su banco? ¿No es cierto que puede haber problemas en un momento dado? Y, sobre todo, ¿no le preocupa que estos fondos, al haber invertido tantas entidades financieras, manejen información privilegiada que puedan influenciar de una manera agresiva y claramente perjudicial a la economía española?

Otra cuestión que nos preocupa es la titulación sintética, que es una técnica financiera de dudosa validez, a nuestro juicio, por las consecuencias que ha tenido en la crisis reciente, y el pasado 23 de abril el BBVA lanzó su segunda operación sintética. ¿Podría indicarnos el sentido de realizar este tipo de operaciones y si se han corregido los errores para reanudar este tipo de titulaciones?

Otra cuestión que nos preocupa son los préstamos a empresas con insuficiente garantía, como fondos de titulación constituidos con créditos empresariales que han resultado con insuficientes garantías y, por lo tanto, tienen muy pocas posibilidades de recuperación y que, obviamente, han deteriorado la solvencia de las entidades, a pesar de que fue un mecanismo para blanquear los balances. El BBVA constituyó seis fondos BBVA Empresas por más de 11 000 millones de euros; el 43% con garantía hipotecaria; el 22,9% tenían avales; solo el 2,4% contaba con garantía real; y el 32% sin garantía especial. ¿Considera usted un riesgo elevado realizar este tipo de operaciones? ¿Por qué, si en el origen de la crisis financiera más o menos se coincide generalmente que fue conceder en este caso créditos hipotecarios sin garantía o con pocas posibilidades de pago, se continúa dando este tipo de préstamos sin garantías? Si esta ha sido una de las causas, ¿cuál es su opinión y por qué su entidad sigue apostando por este tipo de productos financieros?

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señora Martínez.
Por el Grupo Socialista, el señor Palacín.

El señor **PALACÍN GUARNÉ**: Muchas gracias, presidenta.

Gracias, señor Torres, por su intervención. Ha hablado mucho de tecnología y yo creo que es positivo hablar de tecnología dentro de un sector financiero. Pero es verdad que hemos echado un poco de menos hablar más de lo que ha sido la banca tradicional en estos últimos años. No obstante, entendemos la

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 46

importancia que tienen los procesos de digitalización en el presente y, sobre todo, en el futuro. Ha hablado del gran proceso de reestructuración que se ha llevado a cabo dentro del sector en nuestro país, de las cifras de capital de primer nivel, pasando de 7,5 al 12,7; de la reducción de las cifras de mora; le queríamos preguntar si son suficientes las cifras de capital actuales para resistir nuevos envites ante una futura crisis financiera.

A veces, escuchando las intervenciones y viendo el comportamiento de según qué entidades, parece que haya primado más ganar cuota de mercado o ganar tamaño en este proceso de reestructuración, en lugar de poner más el foco sobre la rentabilidad. De ahí también que el Banco Central Europeo haya concluido que los indicadores de rentabilidad quizá son débiles en nuestro país. Le queríamos preguntar si se está valorando debidamente la rentabilidad de las nuevas operaciones. Es decir, ¿estamos aplicando unos márgenes suficientes ante posibles incrementos de morosidad? Lo cierto es que el ahorro de las familias en nuestro país es reducido, y ante una futura subida de los tipos de interés en el medio plazo podría tener un impacto en la tasa de morosidad y podría volver a subir. ¿Cómo tiene proyectada esta posible subida de tipos de interés a medio plazo y el impacto que podría tener en las cifras de morosidad?

Para reducir el riesgo de impago ante las posibles subidas de interés, ha habido algún compareciente que ha defendido la formalización de hipotecas a tipo fijo. Le queríamos preguntar si desde BBVA se está facilitando la financiación a tipo fijo o facilitando la comercialización a los clientes de hipotecas a tipo fijo respecto a las de tipo de interés variable. Su entidad tiene una diferencia significativa con las que han pasado por aquí estos últimos días, como es la presencia en mercados exteriores y la diversificación geográfica que tiene su grupo. ¿En qué cree que ha beneficiado a BBVA la diversificación geográfica en estos años de crisis? ¿Qué diferencias entre comportamiento de los diferentes mercados principales en los que está presente BBVA atisba a fecha de hoy? ¿Cómo se están comportando a nivel financiero los diferentes mercados?

Ha hablado de los riesgos de la guerra comercial, que también es un asunto que a nosotros nos preocupa. ¿Qué impacto puede tener en las cuentas de su entidad esta guerra comercial? Hace pocas semanas, con la depreciación de la lira, ustedes están presentes en el mercado de Turquía, ¿qué posibles impactos podría tener en las cuentas de su entidad? Ha hablado también de mecanismos de supervisión y resolución europeos. Nosotros defendemos completar la unión bancaria y queríamos preguntarle, desde su punto de vista, ¿en qué beneficiaría a las entidades y empresas de nuestro país completar una unión bancaria? ¿Facilitaría esto la implantación de su entidad en otros países de la Unión esa culminación de la unión bancaria? Porque realmente ustedes están presentes en multitud de países, pero es cierto que la presencia en otros países de la Unión Europea, no sé si porque el mercado está muy maduro o por qué, pero las entidades de nuestro país no tiene presencia en ellos.

Me voy a centrar ahora en la parte nuclear casi de su intervención, que ha sido la revolución tecnológica, los procesos de digitalización. Es verdad que es una de sus principales apuestas, llevan años invirtiendo en procesos de digitalización, y les está dando resultados porque, al final, tiene su impacto en la rentabilidad en la entidad. Va a ser un hecho que van a digitalizarse los procesos, que cada vez tendrán más peso, y le queríamos preguntar, ¿a qué velocidad cree que se van a producir estos cambios, estos procesos, y qué consecuencias tendrá sobre las plantillas y sobre los clientes? Evidentemente, cuanto más proceso digital, habrá unas ciertas labores que ya no tendrán que ser mecánicas ni tendrán que ser realizadas en oficinas. Como le ha preguntado el portavoz de Esquerra Republicana, a nosotros también nos preocupa la exclusión financiera, y querríamos saber, dentro de ese proceso tecnológico inclusivo que ha comentado, como se podría dar cabida a este tipo de personas que no lo tienen tan fácil a la hora de utilizar estos mecanismos digitales.

Se ha hablado de emprendimiento y de la importancia que tiene el mismo, y le queríamos preguntar si están preparadas las entidades financieras de nuestro país para financiar este tipo de proyectos. Ha dicho que el 7% de la financiación de estos proyectos viene de nivel internacional y queríamos preguntarle si se están adoptando medidas, en cuanto a política de riesgos, en materia de riesgos, para poder financiar este tipo de proyectos. Es complicado analizar el riesgo de una *startup* o de un proyecto de nueva creación, y queríamos saber qué medidas se están implementando. Ha hablado también de la importancia que tendrá la gestión de datos de clientes para hacer ofertas más dirigidas a sus necesidades, ya que también, por ejemplo, Google o Facebook cuentan con muchos datos. Las entidades financieras en un país tan bancarizado como España tienen acceso a multitud de datos de los clientes. Cumpliendo con toda la legislación de protección de datos es, como he dicho, una base de generación de riqueza importante.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 47

Voy a lanzarle ahora una pregunta sobre Caixa Catalunya y Unnim, que fueron absorbidas en 2014 y 2012, respectivamente. Queremos saber si han hecho una valoración de la rentabilidad —negativa o positiva— que han podido tener para su grupo esas dos operaciones. Es cierto que en los últimos meses ha habido muchas operaciones de venta de activos problemáticos de diferentes entidades financieras. Queremos saber si en BBVA han acabado ya con este proceso de desapalancamiento vendiendo carteras problemáticas o están todavía valorando más posibilidades de venta. Es cierto que esta mañana el consejero delegado de la Caixa nos ha dicho que debido a la elevada presión de los consejos de asesores y de analistas este tipo de ventas tiene que acelerarse porque el momento es ahora. Sabemos que la vivienda está sufriendo un incremento de precios, no sé si a veces prima más limpiar el balance que tener una rentabilidad mayor a medio y largo plazo.

Finalmente, quiero preguntarle sobre el parque de viviendas que tiene en propiedad BBVA, si cuentan con viviendas en propiedad y qué tienen planeado hacer con este tipo de viviendas. Se ha hablado de valores —que compartimos— dentro de la responsabilidad social. Esta mañana el consejero de la Caixa ha realizado una autocrítica por la manera en que se afrontaron las ejecuciones hipotecarias a sus clientes, que quizás se miraba caso por caso únicamente sin ser consciente de la enorme herida social que se causó. Así nos lo ha dicho esta mañana. Quiero preguntarle si aplicarán esos valores sociales ante nuevas situaciones de impago hacia sus clientes, porque eso para nosotros sería una importante responsabilidad social y mejoraría la credibilidad y la imagen de las entidades financieras de nuestro país.

Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Palacín.
Por el Grupo Parlamentario Popular el señor Paniagua.

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

Bienvenido, señor Torres. Muchas gracias por su intervención inicial y espero agradecerle la segunda parte, la de contestación a las múltiples preguntas que le han realizado mis compañeros, a las que yo añadiré alguna más.

Antes de hablar del futuro quería centrarme en lo ocurrido en estos últimos años. En primer lugar, quiero que nos comente qué aportaciones ha hecho su entidad durante esta crisis a la reestructuración del sistema. La mayoría de entidades ha hecho importantes aportaciones y quiero que nos traslade las que ha hecho BBVA, y si nos las pudiera cuantificar se lo agradecería. También quiero preguntarle por el comportamiento de su entidad durante los años previos a la crisis y durante la crisis financiera, y por todos aquellos asuntos que han sido conflictivos durante estos años: las cláusulas suelo, lanzamientos hipotecarios y desahucios, venta de productos tóxicos, venta de productos complejos a clientes minoristas, si han vendido *swaps* o coberturas de tipos de interés. Además quería preguntarle por el crecimiento del sector constructor e inmobiliario durante los años previos a la crisis en su entidad, si se financiaron operaciones con garantía hipotecaria por encima del 80% del valor de tasación o compraventa, si había tasaciones infladas en su entidad, etcétera.

Por supuesto, queremos conocer su visión sobre los retos que la banca española tiene de cara al futuro. Esto lo tenemos que enmarcar en el contexto de la Unión Bancaria Europea. En el año 2012, cuando se decidió impulsar la integración bancaria europea, se decidieron tres pilares: una supervisión única que ya está operativa; un mecanismo de resolución que ya está operativo, aunque ha tenido muy pocos casos y quizás debamos pulirlo un poco más vistas las primeras resoluciones, y un fondo de garantía de depósitos europeo que aún no está en marcha. Por tanto, se han hecho cosas, pero todavía queda bastante por hacer; por eso quiero preguntarle su opinión sobre este proceso. En primer lugar, sobre los mecanismos de intervención de bancos en dificultades, en un doble sentido, primero, mejorar la provisión de liquidez en estos casos para permitir una mejor gestión de la etapa final de los bancos intervenidos —lo hemos visto con claridad y, además, se ha hecho referencia a ello en alguna intervención anterior— y, segundo 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 una forma más eficiente. En segundo lugar, si considera que el fondo de garantía de depósitos europeo es necesario para que la Unión Bancaria sea una realidad. En nuestra opinión, sin un fondo de garantía común corremos riesgos evidentes de fragmentación de mercado. Aunque es un tema complejo, porque se trata de alguna manera de mutualizar riesgos, técnicamente es una condición necesaria para que podamos hablar con propiedad de una Unión Bancaria Europea. También quería preguntarle —supongo que será favorable— por su opinión genérica sobre la Unión Bancaria, si le parece una buena decisión, cómo afecta al sistema financiero, a los países,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 48

a las economías de estos países y a sus ciudadanos. Sobre los retos adicionales para constituir un mercado único, qué otras medidas de homogeneización legislativa cree que se deberían tomar.

En cuanto al sistema financiero español, ya le he dicho que se ha hecho un enorme esfuerzo de reestructuración y transformación, sobre todo desde el año 2012, cuando el sistema financiero era el principal problema económico de España y, a su vez, España era el principal problema económico de Europa. Por eso quiero preguntarle si cree que el sistema bancario español es un sistema sólido actualmente, bien provisionado y capitalizado, y su comparación con el resto de bancos europeos. En este punto quiero preguntarle por dos aspectos —aunque ya lo ha hecho alguno de mis compañeros—, primero, sobre la concentración bancaria y su vinculación con la competencia, y la comparación con otros países europeos, que seguro que usted conoce. Después quiero preguntarle por la exclusión financiera de aquellos territorios españoles en los que no se tiene acceso actualmente a oficinas bancarias, si han pensado sobre ello y nos puede hacer alguna propuesta que pueda ayudar a todas estas zonas a seguir vinculadas con entidades financieras. También quería saber cuáles son los beneficios, a su entender, de tener un sistema financiero sólido y eficiente para la economía española. Quiero saber cuál es 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 de deuda pública y de que los mercados tengan confianza en nuestro país y si eso también tiene beneficios para los consumidores financieros.

Sobre los retos de futuro, retos que además coinciden con los retos que nosotros tenemos, nos lo ha trasladado con bastante detalle, pero nos gustaría que hiciera una aportación a mayores de lo que ha dicho, básicamente sobre cómo debemos hacerlo. Nos ha hablado un poco de las entidades financieras, pero yo le pregunto, desde el punto de vista de los legisladores, ¿qué cree que falta o qué cree que deberíamos hacer para conseguir que el sistema financiero consiga vencer los retos que tiene para el futuro? De lo que nos ha trasladado hay una cosa que quiero destacar porque me parece importante, me refiero al apoyo desde una entidad financiera al emprendimiento y a la innovación, así como que tenemos una gran oportunidad para convertirnos en un pueblo de atracción e innovación. Quería destacar eso de su intervención.

Otro punto que tiene que ver con el pasado, con el presente y con el futuro son los activos tóxicos. Estos se generan durante la época previa a la crisis y durante la primera época de la misma, son aquellos que los mercados sabían que existían entonces y que se estuvieron ocultando durante varios años impidiendo que el sector financiero pudiera desarrollar su labor, que a partir de 2012 salieron a la luz y de los que la mayoría de entidades han ido desprendiéndose. Me gustaría saber qué importes mantienen en sus balances de estos activos, si tienen alguno —supongo que aún sí— y qué estrategia tienen sobre ellos. Si hay algún reto más que surja a partir de lo que hemos hablado, le agradecería que nos lo comentara. Entre todos debemos construir un sector financiero transparente, con valores claros y un servicio excelente, a la vez rentable y sostenible, como usted ha dicho, porque así creo que puede aportar grandes cosas a nuestro país y a nuestros ciudadanos.

Nada más, muchas gracias por su comparecencia en esta Comisión.

Gracias, presidenta.

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

Son las 17:52, es decir las seis menos diez. ¿Les parece que reanudemos a y media? (**Pausa**). ¿De acuerdo? (**Asentimiento**). Pues reiniciamos la sesión a las seis y media. (**Pausa**).

Reiniciamos la sesión de la Comisión y tiene la palabra el señor Torres Vila para contestar a los portavoces.

El señor **TORRES VILA** (Consejero delegado de BBVA): Muchas gracias, presidenta, de nuevo y muchas gracias, señorías. Les pido disculpas por el pequeño retraso, pero ciertamente la cantidad y diversidad de las preguntas que me han formulado no hace fácil el ejercicio de tratar de responderlas de una manera coherente, por eso me he tomado la libertad de pedir una pequeña extensión en el tiempo.

Al igual que en comparecencias anteriores, lo que he tratado de hacer con mi equipo es organizar las respuestas, agrupando en bloques en función de la temática aquellas cuestiones que han planteado varios de ustedes en primer lugar, para responder luego a aquellas preguntas que se han planteado únicamente por alguno de ustedes.

Voy a comenzar hablando de las preguntas que tienen que ver con el origen de la crisis, poniendo por delante la matización que hacía al principio: que yo me incorporo al banco ese día fatídico en que presenta su quiebra Lehman Brothers, y que por tanto mi perspectiva de lo que ocurrió antes es la perspectiva de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 49

alguien que no estaba directamente involucrado, pero después sí tuve ocasión de participar en muchas reuniones en las que se repasaban las posibles fuentes que dieron lugar a esa crisis. Lo que está claro es que fue una crisis que por sus proporciones y por su alcance global no estaba únicamente centrada en España, sino que también tuvo un origen en otros países y no es fácil simplificar las causas en un solo factor, la verdad es que es una cuestión compleja de analizar. Fue, creo yo, un encadenamiento de numerosos factores lo que dio lugar a la peor crisis del sistema financiero mundial en los últimos setenta u ochenta años, yo creo que desde los años treinta del siglo pasado. En nuestro país creo que un elemento clave de lo que pasó fue el desequilibrio acumulado en el sector de las cajas de ahorros durante los años previos a la crisis. El hecho de que no hubiera una disciplina de mercado en esas entidades, derivado de su modelo de gobernanza, hizo a estas instituciones especialmente vulnerables y creo que ese fue uno de los factores que desencadenó la crisis en nuestro país. Porque estas entidades, por su modelo societario y de propiedad, que, como digo, es muy particular, no tienen esa disciplina de mercado que lleva a una rendición de cuentas frecuente, lo que equilibra la toma de decisiones en una entidad que sí que está sometida a esa disciplina. En el caso de las cajas, estaban supervisadas por las comunidades autónomas, que era su principal dueño, y era un modelo legal, un modelo amparado por nuestra legislación, pero que no permitió, por ejemplo, abordar antes el problema de la expansión crediticia de las cajas, que fue una expansión importante, superior claramente a la de los bancos tanto en la expansión del crédito previa a la crisis, además muy centrado en crédito inmobiliario, como en la apertura de oficinas acompañando ese proceso de financiación de los proyectos inmobiliarios. Creo que ese es un factor importante.

También cometimos errores de diagnóstico. En un principio quizá pensamos que la crisis sería más corta y de menor duración, y además menos intensa de lo que finalmente ha sido. Y a partir del año 2010 entramos en una fase en la que se acelera la dinámica negativa por la retroalimentación, en un círculo vicioso, del riesgo soberano con el riesgo bancario y la íntima relación entre estos riesgos. Creo que a eso se le ha puesto bastante freno, a esa ligazón, pero a partir de ahí fue cuando empezó a ser evidente que necesitábamos hacer algo con las cajas.

Asimismo, un factor adicional para no dar la respuesta adecuada fue la débil arquitectura institucional europea para abordar estos eventos que se desencadenaron. Nos faltaban normas previsibles y armonizadas para gestionar la crisis y esto dio lugar a una refragmentación; íbamos hacia un mercado único, pero esta falta de una arquitectura institucional que diera una respuesta unificada dio lugar a una refragmentación de mercados financieros muy clara, y claramente el coste de financiación de los bancos pasó a depender no de la solvencia de las entidades, sino fundamentalmente del país en el que tenían su sede, reforzando por tanto este círculo vicioso entre bancos y deuda soberana.

Estas son mis reflexiones sobre el origen y las primeras respuestas. Creo que tenemos que aprender de los errores del pasado e iniciativas como la de esta Comisión contribuyen desde luego a que entendamos mejor y hagamos un mejor diagnóstico y tienen que servirnos para que estos errores no se reproduzcan. Yo destacaría entre las lecciones aprendidas una que tiene que ver con las consecuencias negativas del arbitraje regulatorio, el que haya zonas de actividad que puedan quedar exentas de los mismos requisitos a los que está sometida la actividad bancaria tradicional. El que existieran esas zonas de regulación más laxa para la actividad crediticia por ejemplo permitió que creciera de manera muy importante la banca en la sombra en los años previos a la crisis y permitió también que creciera de manera muy elevada la exposición en Estados Unidos a las hipotecas *subprime*, que en el fondo es donde se originó la crisis. La verdad es que las dinámicas de mercado llevan a que cuando hay posibilidad de hacer una actividad no sometida a regulación los actores del mercado tienden a aprovechar ese arbitraje y surgen actores y actividades que explotan estas ventajas de la banca en la sombra, que si no se regula y se supervisa de manera adecuada lleva a nuevos desequilibrios. Creo que esa es una gran lección, por eso decía en mi exposición inicial que es muy importante que a los mismos riesgos se acompañe la misma regulación y las mismas exigencias, con independencia de que lo realice un banco o no lo realice un banco. Creo que esto es una lección aprendida que tenemos que trasladar al entorno de cambio que tenemos con la aparición de estos nuevos competidores que están entrando en nuestro negocio y en el fondo están haciendo actividad bancaria sin estar sometidos a las mismas regulaciones. Creo que estas mismas reglas de juego son importantes y tiene poco sentido que en el esquema de supervisión el perímetro prudencial se determine en función de que se sea un banco o no se sea un banco y no tanto en función de la actividad que la entidad realiza. Y me refiero a requisitos de supervisión, requisitos de *reporting*, de gobierno y restricciones en general sobre cómo conducir la actividad.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 50

En cuanto a lo que sucedió en España antes de la crisis, los excesos cometidos durante los años previos facilitaron ciertamente que crecieran los beneficios de las entidades y del sector, pero fueron esos crecimientos excesivos los que sentaron las bases para la fase posterior de recesión y también para el alargamiento de la crisis. Claramente estos excesos fueron determinantes en la caída de las cajas de ahorros. Destacaría la abundancia de las fuentes de liquidez y eso generó la percepción de que había dinero que siempre estaría disponible y que además estaría disponible a precios bajos, con tipos de interés muy reducidos; de hecho, llegamos a tener en España costes de financiación inferiores a los que se daban en Alemania. Entonces, el hecho de que no se reflejaran en los costes de financiación adecuadamente los riesgos asociados llevó a ese excesivo crecimiento y llevó a una expansión excesiva durante un periodo de tiempo demasiado prolongado. Además, llevó a que las condiciones de concesión de crédito fueran excesivamente laxas; de hecho, estuvimos con tipos de interés reales negativos ya en el periodo previo a la crisis, entre los años 2002 y 2006, lo que yo creo que da idea de la laxitud de las políticas monetarias que había en los periodos previos a la crisis. Luego, el sector inmobiliario es el que se afianza como destinatario principal de la financiación bancaria, y eso lleva a un excesivo peso del sector en la actividad de nuestro país y a un excesivo peso sobre todo en los balances de algunas entidades, especialmente de las cajas de ahorros. Se generó durante estos años, por tanto, un volumen muy elevado de deuda de las familias y también de las empresas. y eso nos llevó a una sobrevaloración continua de los activos inmobiliarios.

Junto a esto acumulamos otro error, creo yo —algo que hemos aprendido claramente ahora—, y es que ese excesivo crédito lo financiamos con dependencia excesiva de los mercados mayoristas en volúmenes muy elevados. En aquel momento se veía, porque lo era, como la forma más barata de financiar el crecimiento del crédito, de tal manera que la deuda de las familias y de las empresas los bancos lo canalizamos hacia el exterior en los mercados mayoristas, y eso lleva a una situación de que el propio país está endeudado a través de los bancos en mercados mayoristas, que cuando viene la crisis dejan de tener confianza para prestarnos y es lo que nos lleva finalmente a tener que tomar acción decidida, incluso el rescate, la ayuda o el apoyo financiero que se pidió para llevar a cabo el rescate de algunas cajas de ahorros.

Otra de las cosas —lo comentaba también en mi exposición inicial— que permitió que muchas entidades sobrevivieran a la crisis y otras no es el tema del gobierno corporativo. Creo que una de las lecciones de la crisis es la importancia de tener un buen gobierno corporativo. Algunos de ustedes me han preguntado a qué me refiero con eso. Me refiero a tener una estructura de propiedad clara y sobre todo un consejo que esté profesionalizado, que sea independiente, y a que haya en el seno de los órganos de administración de la entidad, sobre todo en el consejo de administración, una adecuada evaluación de los riesgos, una adecuada supervisión y un adecuado marco de apetito frente al riesgo que evite una concentración excesiva en determinados sectores de la economía. Creo que en muchas de estas entidades esto no existía, pero en BBVA —donde ciertamente también cometimos errores antes, durante y después de la crisis también— contábamos en este punto —y luego me extenderé más sobre ello— con un modelo de gestión de riesgos diferencial que nos ha permitido sortear la crisis mejor.

Por último, porque tampoco me quiero extender más en las lecciones aprendidas, destacaría la importancia de dar una respuesta coordinada, a tiempo y atajar los problemas de frente. Quizá en el campo europeo fuimos más remisos al principio a hacer lo que había que hacer frente a, por ejemplo, Estados Unidos. Creo que otra de las lecciones de la crisis es que cuando se presentan los problemas la mejor receta es abordarlos de frente y tomar medidas decididas cuanto antes porque eso también permite superar las dificultades con mayor rapidez y retomar una senda de normalización y crecimiento. Creo que la experiencia contrastada entre Estados Unidos y Europa ilustra bien esto que digo.

Me han preguntado también sobre si las autoridades y los supervisores tuvieron el papel adecuado y si se podían haber hecho más cosas. La verdad es que evaluar comportamientos *a posteriori* siempre es algo un tanto injusto, porque hoy tenemos información de la que quizá no se disponía entonces y conocemos ya dónde estaban los riesgos, dónde estaban los desequilibrios, dónde estaban las entidades que han fallado, y con esa ventaja siempre es muy fácil juzgar el pasado. Por tanto, no voy a entrar demasiado en ello porque creo que no me corresponde hacerlo. Sí reconozco, y creo que todos debemos reconocerlo, lo difícil que es tener una buena supervisión financiera y lo importante que es tenerla dotada de medios adecuados. Creo que en España tenemos muy buenos profesionales de supervisión, tanto en el campo bancario como en el de mercado de valores, que llevan a cabo un extraordinario trabajo en circunstancias que no siempre son fáciles, sobre todo en momentos donde hay entidades con problemas

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 51

y hay que tomar decisiones difíciles; hemos tenido algunos ejemplos en España no hace mucho tiempo. Creo que se ha avanzado mucho en que se establezca un buen esquema de supervisión a nivel europeo. No está completo, pero se han hecho muchas cosas y los profesionales españoles se han integrado con éxito en el seno del supervisor único europeo; no solo a los españoles sino también los de otras nacionalidades. Nosotros, como entidad supervisada por el Banco Central Europeo, tenemos un equipo de supervisión mixto en el que participan profesionales que antes trabajaban en autoridades de supervisión de sus respectivos países, de otros Estados miembros, y creo que el trabajo que se ha hecho en muy poco tiempo para integrar equipos de supervisión de múltiples países dentro de un supervisor único es muy importante.

Me gustaría también señalar que nuestro marco regulatorio antes de la crisis era buen marco regulatorio, equiparable al de otros países del entorno. Quizá podríamos haber tenido más medidas macroprudenciales; eso habría ayudado. En algunos campos fuimos pioneros; por ejemplo, en tener provisiones dinámicas que trataban de reflejar la pérdida esperada con anticipación, no como los sistemas contables que en aquel momento estaban vigentes en todos los países que estaban más basados en recoger solamente la pérdida incurrida. Creo que en España la provisión dinámica ayudó a tener cierto colchón cuando la crisis llegó, pero también es verdad que estas provisiones resultaron insuficientes y creo que en este campo, el de las medidas macroprudenciales, que es un campo en el que todavía se está investigando, puede haber recorrido para estar mejor preparados.

En las preguntas también había alguna referencia respecto a la decisión de solicitar el rescate por parte del Gobierno que había en aquel momento; más que rescate, la solicitud de ayuda financiera a Europa para poder apoyar a los depositantes de cajas de ahorros que habían entrado en problemas. Aquí recordaría que esto se produce por errores de gestión de las entidades y que sobre todo ha sido por cajas de ahorros. Nosotros somos defensores de que siempre que una empresa falle, pues que falle y que, desde luego, no haya ningún tipo de apoyo a los accionistas, y más porque somos competidores de entidades que tenían que haber fallado y no fallan precisamente porque tienen ese apoyo público. Entonces, en un entorno distinto seríamos siempre partidarios de esto, pero la verdad es que no había muchas más alternativas dada la magnitud de la crisis que teníamos y también porque algunas de las entidades afectadas tenían una importancia sistémica evidente. Teníamos también este vínculo entre el riesgo soberano y el riesgo bancario y no había muchos más mecanismos disponibles en aquel momento para aportar estabilidad al sistema. Por tanto, creemos que la decisión que se tomó en aquel momento respondía a un interés general, que fue el de rescatar a los depositantes buscando, creo yo, minimizar el coste para todo el país, no solo para los contribuyentes sino para el conjunto del país.

Hoy estamos en una situación mucho mejor. Tenemos mecanismos unificados en Europa que nos permiten enfrentarnos a estos problemas a futuro y estamos mejor preparados para que los costes de eventuales accidentes, que seguro que volverán a ocurrir, no recaigan sobre las arcas públicas ni sobre el contribuyente sino que sean los accionistas de las entidades fallidas los que absorban las pérdidas o sean los acreedores que asumen riesgo los que absorban las pérdidas. Ese es el esquema hacia el que hemos ido avanzando de una manera importante en Europa; no está completo el marco de resolución, pero desde luego hoy las perspectivas de que haya dinero público para rescatar a depositantes de entidades privadas fallidas está mucho más lejos por todas estas reglas y mecanismos de resolución que se han ido diseñando. Quizá el más importante sea la creación del Mecanismo Único de Resolución para los bancos europeos en el marco de la unión bancaria, que establece precisamente eso, que sean los accionistas y los acreedores de los bancos, exceptuando a los depositantes, los que deban absorber las pérdidas cuando una entidad entre en problemas; además, fija el orden en el que los pasivos de los bancos deben asumir esas pérdidas antes de que pueda entrar dinero público —idealmente no debería entrar nunca dinero público, esa sería nuestra perspectiva— y obliga a constituir colchones de pasivos que absorban pérdidas, el llamado MREL. Como digo, todo esto permite limitar para los contribuyentes las consecuencias de una posible crisis.

Siguiendo un poco con la crisis y el papel de los distintos actores, algunos de ustedes, en concreto el señor De la Torre y la señora Sagastizabal, preguntan qué ha aportado el BBVA, qué papel ha tenido o qué comportamiento hemos tenido durante la crisis. La verdad es que hemos sido capaces de sobrellevar la crisis mejor que otras entidades y creo que eso ha sido así por una serie de factores inherentes a cómo desempeñamos nuestra actividad y cómo gobernamos el banco. Primero, el modelo de negocio nuestro es un modelo de banca universal pero muy centrado en banca minorista y eso está caracterizado por la recurrencia de ingresos, a diferencia de otros modelos de negocio de banca mayorista, mucho más

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 52

volátiles, mucho más dependientes de las condiciones de mercado, como es el caso de la banca de inversión. Estábamos mejor preparados para escenarios adversos de mayores provisiones porque teníamos una mayor recurrencia de ingreso proveniente de nuestra actividad minorista.

Un segundo elemento muy importante que nos ha permitido sortear la crisis mejor que otras entidades es la internacionalización. De hecho, durante la crisis el banco no ha presentado en ningún momento ningún ejercicio con pérdidas, hemos logrado sostener siempre, a diferencia de prácticamente toda nuestra competencia internacional, una cuenta de resultados que no ha alcanzado los niveles de rentabilidad mínimos que creo que deberíamos tener en algunos de los años de más incidencia de la crisis, pero que siempre y en todo momento hemos mantenido unos beneficios importantes en todos los años. La internacionalización nos ha permitido diversificar la fuente de nuestros beneficios. Durante la crisis, mientras estábamos sufriendo mucho en España y Estados Unidos, teníamos un beneficio importante proveniente de nuestras franquicias en países emergentes que en aquel momento tenían una situación de ciclo distinta y que resultaron fundamentales para apoyar la rentabilidad y la solvencia de BBVA, en concreto las franquicias en América del Sur con presencia importante en países como Perú, Colombia, Argentina, Venezuela, Chile, Paraguay, Uruguay y, por supuesto, la presencia del banco en México. Somos el banco más importante allí y donde nuestro banco ha tenido un recorrido de liderazgo claro que nos ha permitido sostener la actividad que ha sido deficitaria durante muchos años en España y en Estados Unidos.

Además, en BBVA nos adelantamos a otras entidades en lo que ha sido el corazón de mi intervención hoy, que es en ver la importancia de la digitalización y de la transformación del banco —y venimos trabajando en ello desde hace ya más de una década— para entender bien y aprovechar la tecnología y las ventajas del avance tecnológico y del conocimiento. Creo que un último aspecto que nos ha permitido gestionar mejor la crisis —y esto es de importancia capital, una vez más— es el gobierno corporativo; una buena gobernanza y cómo se refleja en una evaluación prudente de los riesgos, en la concesión de la financiación evitando concentración excesiva en determinados sectores de la economía. Ciertamente, también hemos cometido errores y hemos extendido crédito que luego ha resultado insolvente, pero si uno mira las tasas de morosidad que ha alcanzado BBVA en los picos de la crisis, verá que está muy lejos de los de otras entidades españolas o de otras entidades del entorno europeo.

La señora Sagastizabal pregunta específicamente sobre la estrategia diferencial que siguió BBVA y creo que tiene mucho que ver con esta gestión prudente de los riesgos. En el banco tenemos una política de gestión y control de riesgos que está adecuada a nuestro modelo de negocio, a nuestra organización y a las geografías en las que participamos y eso es lo que nos permite adecuarnos a un entorno económico cambiante y a una regulación también cambiante. Nuestros resultados —ya lo he comentado— han sido de forma consistente generar resultados mejores y diferenciales frente a los principales competidores en cada uno de los países donde tenemos presencia, en las principales métricas de riesgos sobre todo —y eso nos permitió una menor concentración en España, por ejemplo, en el segmento promotor con una mucho menor operativa de compras de adjudicados—, una política de gestión anticipatoria y conservadora durante la crisis —diferencial también respecto a la media del sistema—, pudimos reducir la tasa de mora y el importe total de activos morosos desde el pico de la crisis en el año 2013 para BBVA en España hasta julio de este año en 7600 millones de euros.

Por otro lado, en el proceso hemos conseguido absorber y digerir la adquisición de dos entidades muy relevantes en España, a las que también han hecho referencia, que son Unnim y Catalunya Banc, que tenían ambas un fuerte peso de morosos, cerca de 7000 millones entre ambas, si bien es verdad que en el caso de Unnim también había un esquema de protección de activos al que luego haré referencia.

Una diferencia de BBVA y una de las cosas buenas que hemos hecho en la crisis es contribuir con la absorción de estas entidades, que tenían problemas serios y que llevaban bastante tiempo bajo intervención y gestión por parte del FROB, sobre todo en el caso de Catalunya Banc. Participamos en estos procesos pero es importante recordar, como saben sus señorías, que estos dos procesos fueron públicos y competitivos después de un largo periodo de intervención y gestión por parte del FROB. Las condiciones en las que el BBVA compró fueron condiciones conformadas en un proceso competitivo y transparente, donde BBVA hizo la mejor oferta. El FROB actuó siempre como tiene que actuar, que es buscando el menor coste para el contribuyente, comparando las ofertas recibidas no solamente entre sí, sino comparándolas también con el escenario alternativo de liquidación de la entidad. Creo que es evidente que en todos los casos el coste de liquidación para todos los participantes y para el país hubiera sido muy superior. Por tanto, no es solamente que hiciéramos la mejor oferta tanto en el caso de Unnim

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 53

como de CatalunyaCaixa, sino que es una oferta claramente mejor para todos que lo que hubiera sido el proceso de liquidación.

Respecto a los EPA, primero, me gustaría aclarar que EPA solo hubo en el caso de Unnim y el esquema de protección de activos formaba parte esencial de la adquisición, como he dicho. De tal manera que cuando evaluamos la potencial adquisición de la entidad, precisamente tuvimos en cuenta que venía con esas garantías y por eso estuvimos dispuestos a asumir el libro y la gestión de la entidad en las condiciones en las que lo hicimos. Ciertamente, si ese esquema de protección no hubiera existido no habiéramos estado dispuestos a asumir la entidad como hicimos, ya que en cierta medida formaba parte de todo el precio que pagábamos por la entidad el que viniera con ese esquema de protección. También es importante recordar algo que seguro que sus señorías tienen muy presente y es que ese esquema de protección de activos se cubre con el Fondo de Garantía de Depósitos, que es un fondo que se nutre con las contribuciones del propio sector para hacer frente a situaciones en las que haya que cubrir potenciales pérdidas por los depositantes. En ese sentido, se trata de dinero que podríamos denominar dinero público porque no es de unas entidades en privado, pero sí las fuentes con las que se financia esa pérdida potencial que pueda venir por los esquemas de protección de activos en este caso concreto son del Fondo de Garantía de Depósitos.

El caso de CatalunyaCaixa fue distinto porque había habido un proceso más largo de intervención y de gestión de la entidad por parte del FROB con inyección previa de capital y también con una venta previa a otros actores de la cartera más dañada y de la cartera inmobiliaria, de tal manera que cuando lo adquirimos pudimos poner un precio positivo sin necesidad de que hubiera un esquema de protección de activos.

Hay una pregunta concreta respecto a la contribución de BBVA a la crisis por parte del señor Paniagua. En concreto, sumando las aportaciones del banco al Fondo de Garantía de Depósitos y al Fondo Único de Resolución las contribuciones del BBVA han ascendido a 2151 millones de euros desde 2007 a la actualidad. Creo que otra contribución del BBVA también ha consistido en la adquisición de estas dos entidades que estaban pasando por problemas. Lógicamente, lo hicimos en un proceso competitivo y también en condiciones que podían resultar interesantes para el accionista de BBVA, buscando ese equilibrio, pero también teniendo muy presente que para el sistema financiero español era bueno que se le diera una buena solución a estos dos casos. Creo que luego hemos tenido contribuciones adicionales, un ejemplo puede ser la solución que dimos a los titulares de preferentes de algunas de estas entidades, en el caso de Unnim estamos hablando de casi 500 millones de euros de títulos en manos de depositantes que habían comprado estas preferentes en Unnim. De forma totalmente voluntaria una vez hecha la adquisición le ofrecimos una solución muy favorable para los titulares de esas participaciones. La verdad es que creo que si no habiéramos llevado a cabo nosotros la compra de la entidad es probable que los tenedores de las preferentes hubieran perdido la mayor parte o incluso todo lo que tenían ahí invertido.

Respecto a la actuación concreta del banco en Cataluña que me plantea el señor Capdevila, qué le voy a decir. ¿Qué vamos a hacer para ganarnos al cliente allí? Primero, consideramos Cataluña como un mercado estratégico para BBVA, siempre lo ha sido, y creo que ahora, con la cuota de mercado tan significativa que tenemos después de las dos adquisiciones, lo es si cabe más que nunca. Para nosotros los clientes catalanes y las empresas catalanas son muy importantes y a lo que aspiramos es a proporcionarles las mejores soluciones a sus necesidades financieras, los mejores productos y servicios financieros, los que necesitan para cumplir con sus objetivos de vida y con sus objetivos de negocio. Creo que el que hayamos integrado Unnim y CatalunyaCaixa ha sido un movimiento positivo, creo que también los clientes de estas entidades han salido ganando y que en el día a día nos demuestran la satisfacción de pertenecer a una entidad solvente, una entidad profesional y que pone a su disposición la mejor tecnología del mundo, como es el caso de la aplicación móvil, que ha sido catalogada ya dos años seguidos por una de las consultoras más prestigiosas del mundo tecnológico, que es Forrester, como la mejor aplicación móvil del mundo, la que tenemos en España. Ha sido catalogada como la mejor de Europa dos años seguidos y el año pasado en el *ranking* mundial como la mejor del mundo. Este año Forrester todavía no ha publicado su *ranking* mundial. La verdad es que estamos muy orgullosos de eso y creo que es una contribución que ayuda a, entre comillas, seducir al cliente catalán. Creo que también ha sido una oportunidad importante la integración de estas entidades para el crecimiento y el desarrollo profesional de las personas que trabajan en esas entidades, también para los empleados de BBVA en Cataluña, que han estado involucrados en un proyecto, creo yo, atractivo y lleno de futuro.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 54

Me han preguntado mucho sobre temas reputacionales. Como he dicho en la intervención inicial, hemos sufrido una crisis reputacional muy seria en conjunto con la crisis financiera que hemos sufrido. Sus señorías han mencionado algunos temas concretos sobre prácticas pasadas de temas de preferentes, de cláusulas suelo, etcétera, que han afectado negativamente a la reputación de las entidades y a la nuestra propia, la de BBVA. Claramente hemos cometido errores en el pasado, eso no lo podemos negar, pero creo que también hemos realizado importantes esfuerzos para corregir esos errores y siempre hemos intentado dar una respuesta satisfactoria a nuestros clientes. Creo que tenemos aquí algunos ejemplos claros, como el caso de las participaciones preferentes. BBVA fuimos la primera entidad en canjear las participaciones preferentes al cien por cien de su valor en condiciones muy ventajosas. Otro ejemplo claro muy al principio de la crisis fue el fondo inmobiliario, en el que BBVA proporcionó liquidez a todos los partícipes en un momento en que el mercado se contraía y en el que muchos competidores congelaron los reembolsos de los fondos inmobiliarios.

En los últimos años hemos adoptado, no solamente BBVA, sino que creo que en general las entidades, muchas medidas para mejorar las prácticas y hemos visto también cómo los legisladores han aprobado normativa a nivel europeo —alguna está pendiente de trasposición, por ejemplo MiFID II— para aumentar la transparencia sobre los productos y los servicios de inversión. Tenemos ya esa normativa, tenemos que asegurar su cumplimiento, tenemos que asegurar una implantación homogénea en todos los países, y al final tenemos que asegurar que los clientes tienen a su disposición los productos más adecuados a sus necesidades y que los tienen con suficiente transparencia.

En BBVA nos preocupamos —créanme— de la protección de los consumidores, y eso en todas las interacciones que tienen los clientes con nosotros. De hecho, en el banco estamos tratando de situar a los clientes en el centro de nuestra actividad. Decía al principio que nuestro propósito es poner al alcance de todos las oportunidades de esta nueva era y lo que queremos es contribuir a la salud financiera de nuestros clientes, contribuir a la consecución de sus objetivos en su vida y en su negocio, porque en el fondo no hay mejor negocio que tener una relación duradera con nuestros clientes, y eso es en lo que estamos. La verdad es que hemos tomado muchas medidas, desde incluir en los esquemas de incentivación variable de la plantilla medidas muy claras de recomendación de clientela, que en el fondo miden la satisfacción. Utilizamos un índice que está muy bien, que es el índice de recomendación neta. Es una pregunta muy sencilla: ¿recomendaría usted BBVA a sus amigos o familia? La respuesta va de 1 a 10. Las respuestas que son 9 o 10 son respuestas de promotores de BBVA y suman al ratio de promoción; las respuestas del 1 al 6 significan que es un detractor de BBVA, un 6 no es un bien, es un suspenso claro, es un detractor, y los 7 y los 8 ni suman ni restan. Es un índice bastante duro por el cual calculamos la diferencia entre los porcentajes 9 y 10, que serían los promotores, y los porcentajes del 1 al 6, que serían los detractores, y ese porcentaje neto es el índice de recomendación neta que, como digo, forma parte del esquema de incentivación variable de todos los que tenemos incentivación variable en el BBVA. Es decir, estamos poniendo claramente una relación satisfactoria y duradera con nuestros clientes en el centro de nuestro propósito y de nuestra actividad.

Otra de las iniciativas que hemos llevado a cabo es el impulso de una comunicación transparente, clara y responsable —son los principios que llamamos en el banco TCR; el proyecto TCR lleva ya muchos años de implantación— y también tenemos programas de educación financiera para facilitar la toma de decisiones informada y ayudar a promover la salud financiera de las personas. También estamos poniendo en manos de nuestros clientes herramientas que les ayuden a entender mejor su situación financiera para tomar mejores decisiones. En España en concreto —los que son clientes lo conocerán— tenemos desde la aplicación móvil un conjunto de herramientas agrupadas bajo el nombre de Bconomy, que la verdad es que dan a uno mucha información comparativa sobre hacia dónde va su dinero, en qué se lo gasta e incluso también con utilidades de previsión de qué creemos que va a pasar en la cuenta en el futuro, adelantando situaciones, por ejemplo, en las que pueda faltar disponibilidad de saldo para que ayudemos a que los clientes tomen decisiones con anticipación a los problemas que se les puedan producir. Otro ejemplo claro es la creación por parte de BBVA del Centro para la Educación y Capacidades Financieras y en general la integración de los principios TCR, transparencia, claridad y responsabilidad, en todas las fases de la vida de un producto.

Si entran en una sucursal de BBVA y piden información de un producto podrán ver que la comunicación TCR está muy presente con fichas de producto escritas en un castellano claro para que los clientes puedan entender los productos de una manera mucho más clara y sencilla, con independencia de la documentación legal prolija que muchas veces es obligatoria y necesaria por imposición legal. También

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 55

estamos trabajando en favorecer el desarrollo de productos y servicios que tengan un impacto social alto o un impacto ambiental. Hablaba antes del compromiso 2025 y la verdad es que hemos sido el banco más activo como *bookrunner* en el mercado de bonos verdes en España y en toda la Península Ibérica este año y el año pasado. Somos una entidad de referencia global, hemos asesorado, colocado y estructurado bonos verdes para clientes en toda Europa, en Estados Unidos y en México, lo hemos hecho tanto en moneda local como en euros y en dólares, y en préstamos verdes fuimos la entidad más activa a nivel global en el año 2017 con un total de once operaciones en Europa y en América Latina para clientes de diversos sectores, siendo además líderes indiscutibles en España.

Otro de los ejes para trabajar de manera responsable de cara a nuestros clientes es la promoción de la inclusión financiera y la universalización del acceso responsable a los servicios financieros. Promovemos de manera muy activa la inclusión financiera. En España no tenemos tanto problema de inclusión financiera en la medida en que somos uno de los países en los que tenemos mayor penetración de servicios bancarios, pero tenemos muchos países en los que estamos presentes, sobre todo en América del Sur, donde muchas de las cuestiones que me han planteado respecto a la brecha digital o respecto a la inclusión financiera o el acceso a servicios financieros son problemas mucho más reales que los que tenemos aquí. Aparte de la actividad que lleva a cabo el banco, donde los canales digitales yo creo que son una herramienta que ayuda a la inclusión, hace mucho más accesible el producto y el servicio a muchas más capas de la sociedad, además tenemos una actividad muy importante desde la Fundación Microfinanzas, que concede microcréditos a empresarios vulnerables. Llevamos más de dos millones de clientes emprendedores vulnerables, la mayoría mujeres, a las que ayudamos a salir de la pobreza.

En este sentido, me gustaría continuar respondiendo con la mención que la señora Sagastizabal ha hecho sobre si hay lugar para la ética en la banca. Por supuesto que sí hay lugar para la ética en la banca. Yo creo que no solamente hay lugar para la ética en la banca, sino que creo que es imprescindible que la haya para conseguir resultados sostenibles en el tiempo, para mantener, como mantenemos en BBVA, la confianza de los clientes. Al final, somos un negocio de clientela; no somos un negocio de producto. Nos tenemos que ganar la confianza, lo he dicho al principio, y cada vez más ahora en el mundo digital, donde la competencia se va a mover para proveer valor basándonos en los datos. Tenemos que tener acceso a los datos a través del consentimiento y eso requiere confianza, como lo ha requerido siempre cuidar del dinero de las personas. Por eso, en el banco siempre hemos hablado de la rentabilidad ajustada a principios y seguimos promoviendo una cultura muy basada en valores entre todos los que integramos el grupo. De hecho, es uno de los pilares que ha mantenido la fortaleza del BBVA; hemos hablado siempre de personas, principios e innovación.

Más recientemente me preguntaban si esto de los valores es una cosa nueva. No es una cosa nueva; desde siempre en BBVA hemos mantenido los principios éticos. Hemos cometido errores, sin duda, ya que en una organización grande y tan diversa, con tanta gente trabajando y durante tantos años, se cometen errores, pero, como digo, creo que hemos abordado las respuestas adecuadas a esos errores y, desde luego, creo que sí nos distinguimos frente a otras entidades por ser una entidad que tiene los valores muy presentes.

En estos momentos tenemos tres grandes ideas que estamos impulsando. De hecho, celebramos el día de los *values*, en todo el BBVA, el pasado 5 de julio; en los países de América del Sur y en México fue el 4 de julio; en Estados Unidos fue antes porque el 4 de julio es el Día de la Independencia; en España y en Turquía fue el 5 de julio, pero la idea era que todo el BBVA dedicáramos conjuntamente un día completo a reflexionar sobre los valores que el banco quiere impulsar desde hace tiempo. Son tres ideas que tenemos todos en las pegatinas que llevamos y que, además, están ya bastante gastadas y que prácticamente ni se pueden leer. El cliente es lo primero, y porque el cliente es lo primero, entendemos que tenemos que actuar éticamente y de forma íntegra, por supuesto; pero más allá de eso que empatizamos con el cliente, que nos colocamos en su lugar, y que resolvemos su problema, que resolvemos su necesidad. Para nosotros eso quiere decir poner al cliente primero. Un segundo valor es que pensamos en grande. Ahí incluimos un elemento de ambición —lógicamente, como en cualquier proyecto empresarial—, incluimos un elemento de innovación, de romper moldes y de sorprender al cliente, que tan importante es. Lo he expuesto de manera muy redundante al principio, pero creemos mucho en que la innovación es la clave, y también lo recordaba alguno de ustedes en su turno de interpellaciones. El tercer valor es que somos un solo equipo. Estamos fomentando mucho una cultura única en todo el BBVA entre los distintos departamentos dentro de cada país y, en concreto, en España,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 56

donde está también la sede del *holding*, pero también entre todos los países, confiando en el otro y actuando de manera responsable como si fuéramos los dueños del banco.

La verdad es que en esta iniciativa de tener un día dedicado a los valores, a hablar entre nosotros y a reflexionar, tuvimos muchas actividades, muchos talleres. Les voy a dar algunas estadísticas. Tenemos una aplicación de valores donde los empleados podíamos realizar actividades a través del móvil en preparación del día. Se descargaron la aplicación y se registraron prácticamente setenta mil empleados, con una tasa de actividad del 80 %, que realizaron actividades a través de esa aplicación. Y luego participaron en los talleres el día de los valores 35 000 personas de las que trabajamos en BBVA. Fueron talleres relativamente largos de debate sobre algunas de las nueve ideas en torno a los tres valores que les he descrito, y la verdad es que el *feedback* de todos no puede ser mejor. Sacamos muchísimas ideas sobre cómo en BBVA podemos mejorar para vivir mejor estos valores, qué barreras, qué frenos tenemos para vivirlos, y el *feedback* fue que un 95 % de los encuestados posteriormente, de esos 35 000, consideró útil o muy útil el día para entender mejor los valores y ayudarle a vivirlos, y un 95,6 % consideró muy importante que repitamos la experiencia, con lo cual lo volveremos a hacer el año que viene. Me he extendido un poquitín, pero creo que ilustra bien la importancia que le damos a actuar éticamente, a actuar con valores.

Con respecto a los temas específicos sobre los que me preguntan sus señorías en el caso de BBVA, la verdad es que ha habido bastantes preguntas al respecto, pero quizá el señor Paniagua se ha extendido más en el comportamiento de BBVA en torno a esas cuestiones. Voy a empezar por el caso de las participaciones preferentes minoristas emitidas por el banco. He mencionado ya que fuimos la primera entidad en reaccionar a la situación —esto ya lo he comentado—, en canjear los productos por acciones; ofrecimos una solución a la totalidad de los bonistas minoristas, que aceptaron canjear las preferentes por acciones del banco preservando lo invertido a través de un instrumento líquido. El canje fue aceptado prácticamente por el 99 % de los clientes, por un total de 3430 millones de euros.

En la actualidad no comercializamos, como saben, ni intermediamos preferentes o cualquier otro instrumento híbrido de capital entre nuestra clientela minorista. Además, los folletos de emisión de este tipo de instrumentos están dirigidos claramente a clientes institucionales, y recogemos la prohibición expresa de poder colocar este tipo de productos a clientes minoristas. También ofrecimos —ya lo he comentado— una opción de canje de las participaciones preferentes y de las obligaciones subordinadas distribuidas en la red minorista de Unnim, que lo hicimos de una manera totalmente voluntaria y sin tener obligación de hacer eso.

En el caso de los suelos hipotecarios, en todo momento hemos actuado con pleno respeto a la normativa y a las resoluciones judiciales. Nosotros aplicamos la normativa de transparencia bancaria vigente para la introducción de limitaciones a la variabilidad de los tipos de interés en todos los préstamos hipotecarios que concedimos a consumidores. Al resolver un recurso de casación contra una sentencia de la Audiencia Provincial de Sevilla, que confirmaba precisamente que BBVA había respetado la normativa de transparencia, el Tribunal Supremo, como digo, en esa sentencia que confirmaba eso, introdujo nuevos criterios de transparencia que hasta entonces no existían, criterios que nos obligaban a informar a los consumidores sobre las cláusulas suelo. A partir de ese momento, dejamos de aplicar de inmediato la cláusula a todos los contratos con consumidores en los que esa cláusula estaba incluida. Y lo que es más significativo es que también hicimos eso mismo con las cláusulas suelo a los clientes de Unnim y de CatalunyaCaixa, cuando estas entidades se incorporaron al grupo y que no eran parte de esa sentencia. Es decir, no hemos cobrado cláusula suelo a ningún cliente de BBVA desde mayo del año 2013; y, por supuesto, estamos cumpliendo con diligencia las sentencias posteriores del año 2016 por parte del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y también del Tribunal Supremo de 2017, atendiendo a las reclamaciones de los clientes, mediante un procedimiento ágil de resolución que se ajusta a las previsiones, como no podía ser de otra manera, del real decreto-ley y que permite obtener la devolución de las cantidades sin coste y en plazo muy corto a los clientes a los que corresponda.

En cuanto a los *swaps*, el señor Paniagua ha preguntado por la comercialización de productos derivados. Aquí les recordaría que es conveniente que los clientes que tienen un endeudamiento tengan cobertura para los riesgos de tipo de interés, y que los derivados en este sentido son un instrumento útil para cubrir precisamente esos riesgos de tipo de interés. La crisis financiera provocó un hundimiento súbito y profundo de los tipos, y eso hizo que algunos de los clientes quisieran cancelar sus coberturas, y para ello tenían que pagar un precio alto y algunos —en el caso de BBVA un número que no es especialmente significativo— han demandado a los bancos por entender que no se les explicó en su momento de manera adecuada las características y los riesgos del producto que habían contratado.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 57

Creo que esto no nos debe llevar a dejar de comercializar estos productos; sigue siendo necesario para muchos clientes seguir teniendo coberturas de tipo de interés, y tampoco creo que nos deba llevar a considerar que en todos los casos se comercializaron mal; esa no es nuestra experiencia. Como digo, puede haber habido casos en los que cometimos errores, en los que el cliente quizás no estaba preparado para un cambio del mercado tan intenso como el que se produjo y no era consciente de las consecuencias que podía tener ante esos eventos la cancelación del producto. Por supuesto, hemos puesto en marcha mejoras en los procesos, pero creo que en la mayoría de los casos los productos se explicaron y se vendieron bien. Incluso hemos tenido casos de empresas con elevada facturación y con direcciones financieras profesionalizadas, a las que se les suponen conocimientos financieros suficientes para entender lo que quiere decir una cobertura de tipos de interés o las comisiones ante una cancelación —porque, en el fondo, estamos hablando de productos financieros que son opciones y cuya cancelación tiene un coste para el banco—, y de clientes que, de manera oportunista, han intentado aprovechar la situación para anular algunos contratos que estimamos que eran absolutamente lícitos y bien comercializados. Así que aquí hemos tenido de todo.

En cuanto a los desahucios —que varios de ustedes me han preguntado al respecto—, la verdad es que es importante señalar que nunca habíamos tenido una crisis de esta envergadura y todos, desde entidades a reguladores, hemos tenido que ir adaptándonos progresivamente a las circunstancias. Quizás —como algún compareciente previo ha dicho y ustedes también han hecho referencia— no reaccionamos a tiempo porque no pudimos ver —o no vimos o no quisimos ver— las consecuencias que se estaban dando en el conjunto de la sociedad y cada uno estaba gestionando nuestra situación concreta. Ante la magnitud del problema, creo que teníamos que haber reaccionado antes. A nivel legislativo, la Ley de Segunda Oportunidad acerca nuestro ordenamiento al de nuestros vecinos europeos. Aquí existían pocas insolvencias particulares y la crisis ha generado una necesidad que con esto hemos ido afrontando y ahora contamos con más herramientas para que la situación no sea de tanta vulnerabilidad para los afectados. Por supuesto, el banco se ha adherido al Código de Buenas Prácticas y cumplimos también con el real decreto de protección a las familias vulnerables y con toda la regulación que se ha ido publicando. Además, hemos adoptado muchas iniciativas que han ido más allá de las legalmente establecidas y que conforman una política social de vivienda integral, tratando de anticiparnos y de buscar soluciones para evitar que un cliente nuestro pierda su casa. Aquí tenemos un conjunto de iniciativas, desde periodos de carencia a refinanciaciones, daciones en pago, alquileres sociales... La verdad es que analizamos cada caso exhaustivamente y tratamos siempre de llegar a acuerdos que sean beneficiosos para ambas partes y que no nos hagan tener que ir a los tribunales. Articulamos la política social de vivienda en torno a cuatro ejes: primero, ofrecemos soluciones a las familias con dificultades para el pago de las hipotecas; segundo, garantizamos a los titulares hipotecarios que estén en riesgo de exclusión una alternativa de techo y que no puedan ser desahuciados; tercero, desde 2013 creamos internamente un comité de protección al deudor hipotecario, que es el que analiza a los deudores que están en riesgo de exclusión que no estén protegidos por la ley, para dar solución también a ese colectivo y, por último, apostamos por programas de acompañamiento y apoyo social. Tenemos casi 6500 viviendas destinadas a alquiler social para familias vulnerables y, de ellas, hemos aportado más de 1700 al Fondo Social de Viviendas al Gobierno y a otras administraciones.

Es importante reconocer que, así como ha habido excesos —y lo he dicho de manera muy clara al hablar del origen de la crisis y de los desequilibrios que se produjeron—, una de las fortalezas del sistema financiero español ha sido el sistema hipotecario, que ha permitido una financiación accesible a muchos españoles que hoy son propietarios de su vivienda en términos que, si los comparamos con otros países, son muy favorables. Tenemos un porcentaje de préstamos impagados en la crisis relativamente bajo en comparación con las caídas de PIB que tuvimos, los niveles de desempleo tan elevados que se produjeron y las tasas de mora alcanzadas en otras carteras como, por ejemplo, en las carteras de pymes.

La señora Martínez ha preguntado en concreto por la moratoria de alquileres sociales. Seguiremos cumpliendo con las moratorias que se establezcan y seguiremos aplicando la política que acabo de comentar, incluyendo la política social de vivienda, tratando siempre de buscar soluciones a aquellos que las necesitan. Respecto a las ventas que hemos hecho a fondos o el tema de la burbuja, tengo que decir que al final la actividad inmobiliaria no es una actividad natural para una entidad como BBVA; de hecho, no decidimos estratégicamente entrar a ser propietarios de los miles de millones de euros de propiedades inmobiliarias de los que hemos acabado siendo dueños como resultado de los procesos adjudicatorios, sobre todo del mundo promotor. Por tanto, tiene mucha lógica que tomáramos la decisión estratégica de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 58

no continuar siendo propietarios de activos, muchos de ellos dañados y que no tenían un sentido estratégico en el desarrollo de BBVA. Por eso, uno de los objetivos del banco ha sido tratar de reducir la exposición inmobiliaria lo antes posible, liberando así recursos que permitieran reforzar nuestro capital, reforzar nuestra solvencia y dar respuesta a requerimientos regulatorios que se vienen haciendo desde el Banco Central Europeo, no en términos específicos para BBVA, sino en términos genéricos para toda la industria de dar solución rápida a aquellos activos que entran en mora. La verdad es que hemos conseguido reducir casi por completo nuestra exposición al riesgo inmobiliario en España, por lo que me han preguntado muchos de ustedes. Con todas las operaciones anunciadas desde diciembre del año 2016 hemos recortado en aproximadamente 20 000 millones de euros la exposición bruta al sector y lo hemos hecho en la mitad del tiempo previsto inicialmente en nuestro plan estratégico.

Me ha preguntado el señor Paniagua si hemos acabado con las ventas de carteras. Acabado del todo no, pero nuestra exposición después de las operaciones realizadas es residual. Como probablemente saben, una de las operaciones más importante es el acuerdo al que hemos llegado con Cerberus para la transmisión de gran parte de los activos inmobiliarios de los que éramos dueños. En esta venta hemos tenido en cuenta todos los compromisos de BBVA con terceros en materia de vivienda, incluidos los que tenemos en materia de vivienda social, conforme a la política que he explicado anteriormente.

Respecto a las preguntas que me hacen varios de ustedes sobre el Banco Popular, la verdad es que en el banco analizamos las oportunidades de crecimiento en los mercados en los que competimos; es nuestra obligación hacerlo como operador importante que somos en el mercado español, con una cuota de mercado del 14 %, y como gestores responsables. Tenemos un marco de reflexión muy marcado ya desde hace muchos años; yo que fui director de estrategia durante muchos años lo conozco bien. Mantenemos una serie de criterios estratégicos. Analizamos la entidad y vemos si encaja en los criterios estratégicos. Hay también criterios financieros. Para que llevemos a cabo una operación tiene que encajar bien dentro de los criterios estratégicos y dentro de los criterios financieros. Si resultan atractivas las condiciones, hacemos la operación, y si no, no. Todo esto siempre bajo la óptica de generación de valor para nuestros accionistas. Esto es lo que hicimos en los casos que ya he comentado de Unnim y Catalunya Banc. En el caso del Popular, en el año 2017, la posibilidad de una compra o absorción por nuestra parte se planteó doblemente: por una parte, en un proceso privado de venta, que creo que conocen bien sus señorías, y posteriormente, en la resolución de la entidad por el Mecanismo Único de Resolución. De este segundo proceso BBVA tuvo conocimiento el día 3 de junio de 2017. La verdad es —haciendo corto el cuento— que con la información disponible en estos dos procesos y en las circunstancias en las que se produjeron, el consejo de BBVA decidió no formular una oferta en ninguno de los dos procesos. ¿Y eso por qué? En parte porque consideramos que la información disponible en el corto espacio de tiempo que teníamos para analizarla en profundidad y las condiciones en las que se daba la venta —con las limitaciones que había al precio y a la absorción de pérdidas por parte de determinados acreedores— no permitían formular una oferta que encajara financieramente con las condiciones de BBVA ni en un proceso ni en el otro. Además de eso había una serie de consideraciones estratégicas relevantes que tenían que ver, por un lado, con la asunción por parte de BBVA de una cartera inmobiliaria de gran tamaño que se sumaría a la que ya teníamos nosotros, que estábamos en proceso de gestión para desinvertir; eso estratégicamente no encajaba. Por otro lado —no lo negaré y lo hemos dicho públicamente en alguna ocasión—, con el proceso de transformación digital en el que estamos inmersos, que incluye una transformación cultural muy importante, incluyendo la de los valores a la que hacía referencia, quizás hoy estamos con menos predisposición a hacer adquisiciones de lo que podíamos estar tradicionalmente. Las adquisiciones suponen siempre cierta distracción del equipo de gestión; hay que hacer una integración de equipos, hay que hacer una integración informática, hay que cerrar sucursales, es decir, hay que gestionar una serie de procesos que llevan largo tiempo y que estratégicamente podían suponer una distracción al equipo en un momento estratégicamente muy crítico. Esas condiciones fueron las que nos llevaron —todas ellas— a tomar la decisión: falta de información suficiente, corto espacio de tiempo y asunción de una cartera inmobiliaria importante, junto con la imposibilidad de ofertar precios que financieramente encajaran con lo que BBVA estaba viendo.

Creo que el hecho de que se resolviera como se resolvió, vendiendo la entidad al Banco Santander, fue una solución que aportó estabilidad al sistema y, desde luego, frente a la alternativa de que se hubiera liquidado la entidad, ayudó a que el sistema financiero español no tuviera una situación crítica en ese momento. Fue la primera vez que se aplicó la normativa europea de resolución. Creo que se respetó el espíritu de la norma y se avanzó por tanto en una verdadera unión bancaria. Seguro que hay elementos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 59

en los que se puede mejorar —creo que se ha hecho alusión a alguno de ellos— para afrontar estos procesos con una claridad mayor sobre los mecanismos de provisión de liquidez, la armonización de normas de insolvencia y la prelación de acreedores frente a la normativa de resolución. Ahí se puede trabajar. Que se aceleren los plazos y se puedan resolver estos problemas de manera decidida puede también ayudar, pero en general en esta resolución se respetó el espíritu de la norma y se avanzó hacia una unión bancaria.

El señor Palacín me hacía una interpelación respecto a las diferencias de BBVA en la internacionalización que tenemos y el caso concreto de Turquía. Ya he mencionado anteriormente que una de las fortalezas que tiene BBVA y que nos ha permitido afrontar mejor la crisis es que tengamos inversión en otros países. Además, tenemos un modelo distinto del que tienen la mayoría de nuestros competidores que tienen presencia en el exterior. Somos muy pocos los bancos que tenemos este modelo; el Banco Santander es otro de los que lo tienen. Es un modelo de múltiple punto de entrada, *Multiple Point of Entry*, y es un modelo por el cual la gestión de nuestras filiales es una gestión autónoma y autosuficiente, por la cual cada entidad es responsable de su propio capital, es decir, cada una de nuestras filiales en cada uno de esos países es autosuficiente en capital, autosuficiente en financiación y en liquidez, para evitar que haya problemas de contagio en el supuesto de que alguna de las entidades tenga un problema. Yo creo que eso se traduce en una fortaleza clara frente a la gran mayoría de entidades que compiten con nosotros a nivel mundial, que tienen modelos de resolución de único punto de entrada, de tal manera que un problema en cualquiera de sus filiales se puede transmitir al resto del banco.

Respecto al caso concreto de Turquía, ahora mismo está sufriendo una volatilidad muy importante por la crisis de confianza que se ha desatado en los mercados y por la dependencia importante que tiene la economía turca de financiación exterior. Creo que también de aquí tenemos que extraer lecciones, porque históricamente en España también hemos tenido una dependencia de financiación externa muy importante, y luego haré alguna referencia a ello. Eso ha llevado a que, en un momento en el que se producen tensiones geopolíticas —sobre todo con Estados Unidos por la liberación del reverendo Brunson—, en un momento, además, en el que el contexto es de subida previsible de tipos de interés por parte de la Reserva Federal y, eventualmente —esperemos—, quizás el año que viene, por parte del Banco Central Europeo, es decir, en un momento en el que tendemos hacia una normalización de las políticas monetarias, los capitales extranjeros que están financiando Turquía tengan menos disposición a financiar. A todo eso se juntan otra serie de factores que tienen que ver con la credibilidad de la autoridad monetaria para tomar las medidas necesarias, en concreto, subir tipos de interés, que el mercado piensa que es lo que tendría que ocurrir con Turquía. Todas estas circunstancias de entorno geopolítico, de dependencia y vulnerabilidad macroeconómica por dependencia de financiación del exterior, unidas a los temas de la credibilidad institucional han llevado a que la moneda se devalúe en un momento determinado. Eso genera una alta inflación y ha entrado en un círculo vicioso en el que la inflación alimenta una depreciación mayor que, a su vez, alimenta mayor inflación, y es necesario que se tomen medidas para parar esa escalada. En el caso concreto de BBVA, tenemos una participación del 49,85% en uno de los bancos más importantes en Turquía, que es Garanti, que es un banco, la verdad, muy bien gestionado, con muy buena reputación. El valor contable de la inversión que tiene el banco allí es de 4400 millones de euros. La contribución de Garanti a los resultados de BBVA es del orden del 11% y ese es el peso que tiene Garanti en los activos totales de BBVA. Todas las cifras las digo a junio de este año.

La verdad es que en el banco tenemos una política de coberturas del tipo de cambio que nos protege tanto en el capital como en los beneficios frente a oscilaciones de la moneda, nos protege parcialmente, y tenemos bastante baja sensibilidad de nuestro ratio de capital ante movimientos de la lira turca —cada 10% de depreciación solamente mueve el ratio capital en dos puntos básicos—. Además, dado el modelo de filiales autosuficientes al que hacía referencia, que son responsables cada una de la gestión de su liquidez y de su capital, no hay una transferencia de fondos, no hay ninguna otra dependencia. Sí que ha habido alguna noticia —errónea— al respecto a lo largo del mes de agosto, pero nosotros no tenemos mayor exposición a Turquía que la que corresponde a nuestra participación en el capital, que son estos 4400 millones de euros que he comentado. Lógicamente, los resultados que nos traemos desde Turquía, que han sido resultados muy importantes —orden de magnitud 800 millones de euros el año pasado—, se verán afectados por la devaluación y tendremos ahí un impacto negativo, pero, como digo, pesan un 10% en su contribución total al banco. Es demasiado pronto para saber cuál será el desenlace final de la situación en Turquía, pero tenemos el riesgo acotado en el peor de los escenarios. Esto no va a poner para nada en riesgo que el banco siga teniendo un ratio de capital

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 60

principal que esté en torno al objetivo que tenemos del 11 %. Estamos ahora mismo en el 11,40 y el objetivo que tenemos es del 11 %, o sea que estamos claramente superando el objetivo y esto no va a hacer cambiar esa situación.

En cuanto a la diversificación, ahora Turquía tiene dificultades, pero estamos viendo muy buenos resultados recientes, por ejemplo, en Perú, en Colombia, en México, con la firma de NAFTA, con la elección —ya pasada, creo—, que despejan incertidumbres. Ahí tenemos contrapesos que hacen que la diversificación funcione. Hemos pasado durante la crisis muy mala época en España y en Estados Unidos. También me preguntaba el señor Paniagua por cómo se comportan distintos sistemas financieros. Creo que en la crisis se ha visto bien que en Estados Unidos y España tuvimos una crisis muy gorda porque habíamos crecido de más, cada uno de sus mercados con sus características: en España el tema inmobiliario, más residencial, de hipotecas; en Estados Unidos, el tema inmobiliario tenía mucho que ver con crédito promotor e hipotecas *subprime*, y hay otras diferencias también en esos mercados. Llevamos diez años de rentabilidad por debajo del coste del capital. En estos países hemos hecho nuestros deberes en el frente de gestión y también en el de digerir los activos que entraron en mora y ahora estamos viendo rentabilidades de doble dígito que empiezan ya a rentabilizar el capital mínimamente para volver a traerlo.

En el mundo emergente cada país es distinto. Hemos tenido crisis a lo largo de los tiempos. Ahora mismo estamos en una situación bastante crítica en Turquía que, en cambio, en los años 2011, 2012 y 2013 estaba en una situación mucho más favorable. En Argentina también tenemos un banco relevante, el Banco Francés, del que tenemos un 66 %, valor contable de 700 millones. ¿Hay algunas similitudes entre la crisis argentina y la crisis turca? En el caso argentino también hay una dependencia importante de la financiación exterior; yo creo que ese es un denominador común de la crisis española, de la turca y de la argentina y creo que de ahí también podemos extraer conclusiones importantes. El déficit por cuenta corriente lleva a una financiación exterior importante. Esos flujos de financiación hay que sostenerlos; si hay una crisis de confianza, se van. En Argentina también se ha producido una crisis de confianza por distintos eventos que tienen que ver con bajada de tipos del banco central a principios de año. Además, las políticas del Gobierno, con su enfoque gradualista, políticas ortodoxas, tardan su tiempo en tener impacto, y ante lo que estaba tardando en reconducirse la inflación, hay un momento en el que la moneda se devalúa. Eso alimenta que la inflación no caiga y otra vez entramos en el mismo círculo de que la inflación alimenta la depreciación y alimenta la inflación. Es similar a Turquía en ese sentido. Quizá en el caso argentino está más claro que el Gobierno actual tiene una determinación clara de seguir políticas ortodoxas, y el Fondo Monetario Internacional, con quien están hablando estos días, ha transmitido claramente su confianza en las políticas que está siguiendo ese Gobierno. En el caso del BBVA, nuestra afectación, como en Turquía, es muy limitada. En este caso más todavía, porque el peso que tiene Argentina no llega al 3 % de los beneficios. Esto es suficiente en cuanto a nuestro modelo de diversificación y la situación de los distintos países.

Ha habido algunas preguntas sobre si la regulación ya es suficiente o incluso sobre si hay exceso de regulación. Creo que tras la crisis sí que ha habido una proliferación importante, casi un tsunami regulatorio, con normas que surgen en todos los frentes. Las medidas que fortalecen la liquidez y la solvencia de las entidades y que disminuyen su apalancamiento y minimizan el riesgo sistémico son medidas que son bienvenidas y que han tenido un objetivo justificado, porque, claramente, los niveles de capital que teníamos y el marco normativo eran insuficientes. Esta normativa tiene unos efectos positivos sobre la estabilidad del sistema. Ahora bien, que tengamos un exceso de ella puede afectar negativamente a la capacidad de crecimiento, a la rentabilidad y, por tanto, a la economía en general. Creo que estamos ante un sector que es la gasolina de la economía y, en la medida en que se impongan requisitos extraordinarios que vayan más allá de lo que es necesario, eso puede tener una implicación en el freno de la actividad económica. Por eso decía al principio que los reguladores tienen el reto de llegar a ese equilibrio entre la estabilidad y el crecimiento. También es importante dar certidumbre, como decía al principio, sobre el marco legal, y muy importante, dar condiciones equitativas. Es decir, que toda regulación que se aplica a una actividad determinada se aplique a todos los actores, sean o no bancos, y que no permitamos otra vez que proliferen el arbitraje regulatorio. Estas serían las reflexiones principales.

También hay iniciativas encaminadas a otros objetivos, los objetivos de transparencia, que también son encomiables. Creo mucho en la comunicación transparente, clara y responsable, los principios TCR, sin duda. Creo que también es importante conjugar eso con la certidumbre jurídica para evitar que si los requisitos de transparencia material llegan al extremo sea impracticable la comercialización de los productos, porque uno nunca puede estar seguro de que el cliente ha entendido qué es lo que está

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 61

comprando. Creo que es muy importante que la legislación tenga puertos seguros que garanticen a los participantes del mercado que haciendo una determinada actividad, siguiendo un determinado protocolo o pauta se está cumpliendo con el estándar, porque, si no, se puede entrar en terrenos de difícil cumplimiento, porque nada que hagamos al final nos puede asegurar que el cliente ha entendido qué es lo que el cliente está comprando. Esa es una reflexión importante de equilibrio, que busquemos la transferencia, pero que no pidamos lo imposible, porque eso puede llevar a la retracción de oferta a los colectivos más vulnerables, que pueden ser los que menos pueden entender qué es lo que están comprando.

En cuanto a consideraciones sobre competencia, muchos de ustedes han preguntado sobre si hay una excesiva concentración del sector, sobre sus efectos y sobre si había un oligopolio, y ya adelantaban la respuesta: No, no creo que haya un oligopolio en el sector. Hay que recordar que el sistema bancario español ha acometido el que probablemente haya sido el proceso de reestructuración más potente de la Unión Europea, y eso, obviamente, se ha traducido en una mayor concentración. Pero, además de ver la cuota agregada de las cinco entidades más importantes del sistema que ustedes mencionaban, el índice que utiliza el Banco Central Europeo para medir la concentración del sector y que algunos de los comparecientes han mencionado es el índice de concentración de Herfindahl, que mide cómo de concentrado está un sector. A cierre del año 2017 ese índice en España era de 965, que es una cifra que está muy alejada de la barrera de 1800 que fija el Banco Central Europeo para calificar a un sector como que pueda tener cuestiones de competencia. Además, más allá de los índices, la evidencia más clara de la competencia se encuentra en la alta oferta crediticia y en lo competitiva que es esa oferta. El nivel de competencia entre entidades en España sigue siendo muy elevado, y lo es en comparación con la mayoría de los países europeos. Tenemos muchos ejemplos que nos demuestran esto. Lo que vemos es que los márgenes en España son estrechos y que todo esto beneficia al consumidor. Lo podemos ver en los tipos de interés de los préstamos de vivienda, préstamos hipotecarios, que están en línea o por debajo de los de la eurozona o por debajo de los de países europeos muy importantes como Alemania o Bélgica. En operaciones de crédito a empresas se verifica lo mismo, con tipos en España que están por debajo de los de Alemania, de los de Holanda o de los de otros países periféricos como Irlanda y Grecia, y esto a pesar de que los costes de financiación de las entidades que estamos en España siguen siendo superiores a los costes de financiación de entidades que están en otros países que tienen costes del riesgo soberano más reducido. Además, creo que la competencia está aumentando por los avances hacia la unión bancaria, donde los bancos europeos tienden a competir cada vez más en un mercado único —aunque nos queda todavía mucho recorrido aquí—, y por la irrupción de nuevos competidores del mundo digital, que también han señalado algunos de ustedes.

Respecto al riesgo de exclusión y el tema de las oficinas, nuestro objetivo es servir a los clientes en los canales que les sean más cómodos, y claramente los clientes están votando que lo que quieren es relacionarse con el banco a través del móvil. Los clientes móviles de BBVA están creciendo a nivel global a tasas del 43% al año, y esa tasa de crecimiento viene siendo sostenida a lo largo de los últimos tres años, es decir, es un crecimiento verdaderamente exponencial. Lo que vemos es que las interacciones de los clientes a través del móvil en España más que se duplican, cuando las interacciones a través de la oficina caen un 10%. Es evidente que eso es lo que quieren los clientes y esa es la respuesta que tenemos que darles. También es evidente que son los más jóvenes los que son más digitales, eso es así, pero no son los únicos digitales. Este es un fenómeno que afecta a todos los segmentos de clientela y afecta a todos los segmentos de edad y en todas las geografías. No es un fenómeno exclusivo de los jóvenes, no es un fenómeno que se dé solo en España, no es un fenómeno que se dé solo en el entorno urbano. Se da también entre las personas más mayores, a ritmos inferiores hoy, pero creciendo de una manera bastante paralela. Al final, lo que quiere la gente son soluciones fáciles y sencillas, y hoy en día eso se consigue a través de esos canales. Esto no quiere decir, sin embargo, que nos vayamos a olvidar de las oficinas, que es el canal más importante de relación que tenemos con nuestros clientes. Es una de las ventajas competitivas que tenemos los bancos tradicionales y creemos firmemente que seguirán teniendo un papel muy importante aunque distinto. Serán oficinas más grandes, serán oficinas con recursos más especializados, serán oficinas con menos actividades *servicing*, con menos operativa —porque esa el cliente la puede hacer cómo y cuándo quiera desde un canal digital—; serán oficinas mucho más centradas en el asesoramiento, en ayudar a los clientes a entender mejor los productos y, por tanto, más grandes, con recursos más especializados y más dedicados a esa labor de valor añadido del asesoramiento. En España, a pesar de la concentración y a pesar de los procesos de reducción de oficinas, que en parte

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 62

tienen que ver con la expansión desmedida que hubo en la época previa a la crisis, sobre todo por parte de las cajas de ahorros, a pesar de los ajustes en la capacidad instalada, seguimos manteniendo la red de oficinas más densa de la Unión Europea y probablemente una de las más densas del mundo. En España tenemos 58,8 sucursales por cada 100 000 adultos; en la zona euro son 21,9, es decir, menos de la mitad, medido de esta manera. Tenemos un porcentaje muy alto de población adulta que tiene cuenta bancaria, cercano al 94 %, con una penetración también muy importante de cajeros automáticos: 112 por cada 100 adultos en España, frente a 67,8 en la zona euro, también prácticamente el doble de lo que tienen otros países europeos. En el fondo en el banco no dejamos desatendido a ningún cliente. Los cierres de oficinas responden a gestión dinámica de la red, se centran en aquellas sucursales que tienen menos afluencia y lo que hacemos es redirigir a los clientes a las sucursales más cercanas. Tenemos 2870 oficinas en España a 30 de agosto y 6249 cajeros automáticos, aparte de una red de 2500 agentes que también atienden a clientes en otras zonas donde no hay otro tipo de cobertura. Con este modelo tenemos una atención integral y que cubrimos bien a la población, sobre todo en un contexto como el que tenemos en España de una gran penetración de los servicios financieros.

Muchas preguntas ha habido también sobre el impuesto a la banca y a las transacciones financieras. Sobre esto ha habido bastante ruido. No se ha concretado nada, no conocemos bien qué es lo que se ha estado planteando cuando se planteaban cosas. Lo que queremos en el fondo es muy sencillo. Creemos que en España necesitamos un sistema de tributación eficiente, y eso para nosotros significa un sistema de tributación que no distorsione la toma de decisiones económicas por los agentes. Creemos que no es bueno que haya impuestos sectoriales porque distorsionan la toma de decisiones de un sector en concreto. Sí que hay situaciones en las que un impuesto sectorial está justificado, pero creemos que debe ceñirse a situaciones en las que ese sector de actividad genera externalidades negativas, bien porque produce daños medioambientales, poluciones, o bien porque genera otro tipo de daños como pueden ser daños a la salud, etcétera. En temas energéticos, en temas de alcohol o de tabaco sí que hay impuestos que pueden tener esa justificación, pero más allá de eso, tener una carga impositiva diferencial a sectores determinados, como digo, lo que hace es distorsionar la asignación de recursos eficiente entre unos sectores de actividad y otros. En el sector bancario es especialmente importante que se tenga en cuenta esta consideración, dado que, como decía antes, es el sector que favorece que haya actividad económica en el resto de sectores, de tal manera que cualquier distorsión aquí puede propagarse al conjunto de la economía, con los riesgos que eso conlleva. Por eso, creemos que cualquier incremento de la fiscalidad debería hacerse siguiendo criterios de eficiencia, nunca dificultando la inversión de las empresas, nunca dificultando la innovación, nunca dificultando el apoyo al emprendimiento, a la creación de empleo; en definitiva, nunca penalizando el crecimiento. Y, como he dicho, creo que el sector financiero juega un papel importante en dinamizar todo esto que acabo de decir: el apoyo al emprendimiento, la financiación, la creación de empleo, la innovación, etcétera.

En el caso particular de la tasa Tobin o del impuesto de transacciones financieras, que estamos leyendo recientemente en prensa, hemos visto que hay algunos países que han adoptado estas medidas, pero en general suelen tener falta de apoyo porque hay dudas sobre la eficacia recaudadora que puede tener una tasa Tobin y también sobre las consecuencias que tiene, entre otras, que haya derivación en un mercado único, sobre todo donde hay libertad de movimiento de capitales, que haya movimiento de transacciones a otras jurisdicciones que no tienen ese impuesto. Por tanto, creo que es relevante que si hacemos algo en España no lo hagamos unilateralmente, poniéndonos en desventaja competitiva respecto a otros países o a otros competidores que no operan en nuestro país.

Ha habido una pregunta concreta por parte del señor De la Torre sobre la fiscalidad de los dividendos provenientes de filiales. Yo creo que ha dejado claro que los principios internacionales de fiscalidad y los acuerdos de doble imposición firmados por los países establecen que los beneficios paguen impuestos allí donde se originan, y en nuestro caso es así, pagamos nuestros impuestos sobre los beneficios que generamos en cada país. Los beneficios que generamos en México tributan en México, los que generamos en Estados Unidos, en Estados Unidos, los de Turquía en Turquía y así sucesivamente, y al final el grupo tributa sobre los beneficios que generamos en España. Lamentablemente, llevamos una década sin generar beneficios en España, debido a la crisis y debido a que fiscalmente no hemos podido deducirnos gastos que anteriormente sí hemos tenido, en los que hemos incurrido y que han pasado por la contabilidad del banco en años pasados. En ese sentido, creo que los activos fiscales hay que interpretarlos no como algún tipo de ayuda, sino más bien como un crédito que el sector tiene con las administraciones públicas precisamente porque en el pasado pagamos impuestos sin deducirnos unos gastos en los que sí habíamos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 63

incurrido contablemente pero que no se habían podido deducir fiscalmente. Ahora muchos de esos se podrán deducir fiscalmente, en la medida en que hemos materializado esas pérdidas con las transacciones de venta de activos morosos. Eso hace que esos activos fiscales, en la medida en que ahora generemos beneficios en España, se puedan utilizar como créditos por impuestos que hemos pagado en el pasado como consecuencia de la materialización de las pérdidas que, efectivamente, tuvimos en su momento.

Ha habido también alguna pregunta sobre innovaciones en la industria, sobre el *blockchain* y me van a disculpar porque igual el orden en el que ahora voy a ir contestando no tiene la misma coherencia que hasta ahora. El *blockchain* nos parece una tecnología de futuro que tiene un gran potencial para introducir eficiencias en muchos procesos y para dar transparencia, para que haya una información común por parte de distintos intervinientes en cualquier mercado y para que haya un registro único al que pueden acceder de manera simultánea, en tiempo real, distintos participantes de cualquier industria. Por eso, creemos que puede tener un impacto importante para optimizar procesos en nuestro negocio, en el negocio financiero, y también en otras industrias. Ahora bien, es una tecnología que claramente no está madura, que además tiene desafíos importantes de escalabilidad, de volatilidad y de gobierno, y por tanto estamos lejos de ver un despliegue comercial masivo de dicha tecnología *blockchain*. En BBVA hemos sido pioneros en experimentar esto en distintas pruebas de concepto, también piloto. Hemos probado tecnología con algunos de nuestros clientes, con los que hemos hecho todo tipo de operaciones, incluida la emisión de bonos o la intermediación de créditos corporativos a través del *blockchain*. En concreto, fuimos la primera entidad del mundo en cerrar un préstamo corporativo, lo hicimos con Indra, utilizando la tecnología *blockchain*, por 75 millones de euros; esto lo hicimos en abril de este año. También fuimos pioneros en llegar a un acuerdo con Repsol para desarrollar soluciones financieras sobre el *blockchain* y la primera de esas soluciones fue renovar una línea de crédito por 325 millones de euros y otras iniciativas con otros clientes importantes en esta línea. De cara al futuro, la regulación del *blockchain* es un reto, porque tenemos que buscar una regulación que fomente la innovación y que permita que se pueda utilizar; ahí tenemos algunas restricciones. Tenemos guías de la EBA, por ejemplo, que impiden que las entidades financieras europeas podamos tener algo que ver con cualquier criptomoneda. Por parte de la EBA esa ha sido la guía, y creo que es un ejemplo de algo que impide que determinadas innovaciones no podamos probarlas completamente porque nos recomiendan no participar en ellas.

Ante la referencia que he hecho en mi introducción inicial sobre la importancia de los datos, ha preguntado el señor Palacín sobre los datos que tenemos los bancos y que si al tener muchos clientes tenemos muchos datos y eso puede ser una ventaja. Efectivamente, eso puede ser así y, de hecho, la base de nuestra estrategia, como decía al principio, está basada en la utilización de los datos para ayudar a nuestros clientes a tomar mejores decisiones. Clave ahí es el consentimiento y clave ahí es generar la confianza. Si logramos la confianza de nuestros clientes para que nos den el consentimiento para utilizar sus datos en su beneficio, para ayudarles a tomar mejores decisiones con su dinero, eso será un valor añadido que, a su vez, aumentará la confianza en un círculo virtuoso. Ese concepto está muy presente en la estrategia de BBVA en el futuro.

Me preguntaban muchos de ustedes sobre el emprendimiento y cómo BBVA está apoyando al emprendimiento. Tenemos muchos programas como el BBVA Momentum, que nace en 2011 con el propósito de impulsar negocios que tienen ya un impacto positivo en la vida de las personas, son proyectos que tienen impacto social positivo. Es un programa de apoyo a emprendedores sociales y, como digo, lo estamos llevando a cabo desde 2011. Tenemos un programa importante que llamamos de Open Talent, con el que llevamos más de una década; es la mayor competición *fintech* del mundo, se celebra cada año —como digo— desde hace ya más de una década. El objetivo de esta competición de Open Talent que se celebra en muchos países, incluido España, es encontrar las mejores soluciones de tecnología financiera en todo el mundo. Este programa nace en su día —y permanece hoy— con la vocación de ayudar a las *startup* a crecer mediante acuerdos de colaboración con un banco como es BBVA, un banco global líder. Tenemos el programa Blue Challenge, un programa gratuito de formación a jóvenes en técnicas de emprendimiento. Ya he mencionado la Fundación Microfinanzas BBVA, que ha ayudado a más de 2 millones de emprendedores vulnerables que están en riesgo de estar en pobreza, sobre todo mujeres en el mundo en desarrollo, a salir adelante. Tenemos otra serie de programas como el programa Innova con el Gobierno vasco, al que aportamos un 10%. Y tenemos muchas otras iniciativas, algunas ya con ánimo de lucro, que tienen que ver con el fondo de capital riesgo que BBVA puso en marcha hace unos años, inicialmente se llamaba BBVA Ventures, aportamos 150 millones; ahora es un programa de 250 millones de euros dedicado a financiar *startups* que puedan tener un impacto disruptivo en la industria financiera

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 64

española o del resto del mundo y que se canaliza a través de un fondo de inversión propio, cuya gestora se llama Propel Ventures Partners.

Me preguntaba la señora Sagastizabal sobre insolvencia y resolución y sobre si había que armonizar. Creemos que cualquier ley de insolvencia debería ser coherente con la regulación de resolución europea. Se ha armonizado ya el marco de resolución específico para bancos y sería deseable que hubiera un marco único europeo también en el frente de insolvencia. Además, esto lo han transmitido otros organismos como el Fondo Monetario Internacional o el Single Resolution Board, que han propuesto precisamente que el marco europeo único para bancos se extienda también a la insolvencia. No es fácil hacer esto, pero pensamos que sería muy beneficioso para la integración de mercados porque hoy, la verdad, en insolvencia se remite a la regulación de cada país, que en el caso de España es una regulación general para todo tipo de empresas y a veces no es fácil compatibilizar la regulación de insolvencia general para todas las empresas con las normas de resolución, que son europeas para el caso de los bancos, además de que las jerarquías entre acreedores no siempre son las mismas.

Me pregunta el señor De la Torre sobre la utilización de DTA, y lo cierto es que ni por parte de BBVA ni en la compra de Unnim ni en ninguna otra de nuestras entidades ha solicitado la monitorización de ninguno de los DTA. Hay una pregunta concreta del señor Palacín sobre la financiación a tipo fijo, sobre si estamos facilitando hipotecas a tipo fijo para ayudar a mitigar el posible riesgo de subidas de tipos de interés. Es una oferta hipotecaria que tenemos hoy en día y que tiene su importancia dentro de la clientela. Nuestra oferta contempla tanto hipotecas a tipo fijo como a tipo variable, adaptando los productos a lo que cada cliente necesita. La verdad es que con los tipos de interés que tenemos hoy hay una buena oportunidad de financiarse a tipo fijo, sobre todo en el mundo hipotecario, tanto por el plazo largo como por lo que representa en términos de seguridad por las garantías para una economía familiar y por la importancia que tiene. Por tanto, es importante considerar esta opción para muchas familias, acotando el riesgo de que a futuro haya que pagar una cuota hipotecaria mayor si subieran los tipos de interés. Hoy en día, de hecho, aproximadamente la mitad de nuestros clientes hipotecarios en el flujo de nueva producción se acogen a este producto, el 50% de la facturación hipotecaria en el trimestre ha ido a productos de financiación a tipo fijo.

Respecto a la política de financiación, nuestra política de financiación hipotecaria no supera en ningún momento el 80% del valor de la tasación o el de compraventa si el valor de compraventa es menor al de tasación. También recomendamos a nuestros clientes que nunca se endeuden por encima de este porcentaje en la adquisición de primera vivienda y del 70% en la segunda vivienda. En cuanto a la política de precios, he de decir que es una política de precios personalizada, acorde a las circunstancias del cliente y de cada operación. Me preguntaba el señor Paniagua sobre si se financian operaciones con *loan to value* superior al 80%, y ya le he contestado. De hecho, el promedio de nuestras hipotecas desde el año 2010 ha estado en torno al 50%.

El señor De la Torre me ha formulado una pregunta sobre qué pensamos sobre la eliminación a las ayudas de los planes de pensiones. Yo esto lo ligaría con las reflexiones que hacía anteriormente sobre la financiación de la economía española y la vulnerabilidad que tenemos por la falta de ahorro privado a largo plazo. Somos una economía que está muy endeudada, tenemos una deuda importante con el exterior. Ha hecho referencia a episodios críticos de otras economías como Turquía, Argentina y España en el pasado; hoy, el déficit por cuenta corriente de la economía española no existe porque tenemos un superávit, gracias a Dios y gracias al gran crecimiento de las exportaciones, pero creo que es muy importante y prioritario que todos hagamos lo que podamos por fomentar el ahorro privado a largo plazo en España. Creo que es bueno para los que ahorran, que, en general, la sociedad no ahorra lo suficiente, porque no es fácil ahorrar, y que los bancos podemos ayudar a tomar mejores decisiones que tienen que ir hacia ese objetivo. A nivel país también sería bueno que hubiera más ahorro privado porque eso llevaría a una mayor estabilidad financiera. En el fondo, por más unión bancaria que hagamos, incluso aunque vayamos hacia la unificación de los fondos de garantía de depósitos, cuando llega un momento de crisis se fragmenta el mercado —y eso lo hemos visto— y los depositantes de cada país siguen manteniendo los depósitos donde los tienen. En España, si los depositantes son alemanes, y son los que están financiando la banca española, en un momento de crisis eso se puede revertir, lo que implica una vulnerabilidad que creo que no tienen otros países. Otros países, como Italia, tienen otras cosas, tienen otras vulnerabilidades, pero tienen un ahorro privado a largo plazo mayor que el que tenemos nosotros. Creo que ahí hay que trabajar. En ese sentido, iniciativas que desincentiven el ahorro a largo plazo, como pueda ser eliminar ayudas fiscales a los planes de pensiones privados, no ayudarían a ese objetivo de aumentar el ahorro.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 65

La señora Martínez me ha formulado una pregunta sobre la presencia de fondos especulativos en el accionariado del BBVA y sobre si la estructura accionarial que tenemos pueda ser frágil. De hecho, la estructura accionarial que tenemos es una fortaleza, como pasaré a detallar. Ha citado en su pregunta el nombre concreto de una gestora de fondos, que es BlackRock, y de algunas entidades depositarias como pueden ser el Bank of New York o Chase Nominees, que son entidades que en realidad están canalizando la propiedad de terceros; no es que sean ellas directamente propietarias. Eso es muy claro en el caso de las depositarias, que son depositarias de los valores y pueden aparecer en las estadísticas como titulares del capital, pero no son las propietarias del capital porque los propietarios del capital son los accionistas minoristas institucionales que están detrás. En el caso de BlackRock, es una gestora que canaliza ahorro de particulares y de empresas en fondos de inversión. En realidad, es una de las grandes empresas que gestiona fondos de inversión que, lógicamente, invierten en índices —BBVA forma parte de los índices— e invierten también en fondos de gestión activa que incluyen el valor de BBVA como uno de los valores en los que esos fondos se invierten. Se acumulan esas cantidades que parecen muy escandalosas, pero en el fondo lo que hay detrás es un accionariado muy equilibrado, muy fragmentado. Más o menos la mitad de nuestro accionariado es minorista, son familias y empresas que tienen acciones del BBVA, y la otra mitad son accionistas institucionales. Dentro de esto, tenemos una diversificación geográfica importante, pues tenemos fondos de inversión de todo el mundo: europeos, españoles, asiáticos y americanos. De hecho, los datos concretos son que tenemos 900 000 accionistas y un equilibrio entre un 43% de residentes y un 57% de no residentes; la mayoría de los residentes son los fondos de inversión. Esta estructura accionarial, de hecho, es una ventaja en cuanto a la independencia que tiene el banco, porque en realidad a quienes reportamos y a quienes tenemos que rendir cuentas con los resultados que presentamos es a estos accionistas.

Ha habido una pregunta del señor De la Torre sobre si la banca es distinta a la hora de enfrentarnos a la competencia de los grandes competidores tecnológicos, en la medida en que captamos depósitos y transformamos plazos, y yo creo que eso es así. Hay elementos que hacemos los bancos con los que es difícil que los grandes jugadores tecnológicos puedan entrar a competir, pero también es verdad que eso no debe ser un elemento que nos lleve a la complacencia. Considero que hay muchas parcelas en la actividad que llevamos a cabo que no requieren estrictamente que se tengan los depósitos en balance o que se lleve a cabo la intermediación financiera, pero sí que se puede entrar, por ejemplo, en la comercialización. En el fondo, lo que a nosotros más nos interesa es preservar la relación con nuestra clientela. Puede que algunos de estos jugadores tengan productos y servicios que le ofrece un tercero casi como marca blanca, que comercializan a clientes como si fueran ellos bancos sin serlo. Ese es un escenario que no hay que descartar y por ahí va a venir bastante competencia. En definitiva, sí es verdad que hay cosas que nos diferencian, pero también es verdad que eso no nos exime que haya competencia. Desde luego, las barreras regulatorias que puedan existir para que compitan con nosotros no deben ser un freno a la innovación que siempre tenemos que seguir fomentando.

Hacía usted referencia a una cita previa y yo también me acuerdo mucho de una que decía que cuando el ritmo del cambio exterior excede al ritmo de cambio interior el fin está cerca. Por eso enfoco tanto la gestión del banco en la innovación, porque es verdad que el mundo está cambiando gran ritmo y si el ritmo de cambio que tenemos todos —y esto se aplica a cualquier institución— no es igual al que hay fuera, nos vamos a quedar atrás.

Había también algunas preguntas sobre si los niveles de capital que tenemos son suficientes. Estoy convencido de que sí, de que después de lo que se ha hecho, de los requisitos de capital que tenemos ahora y las barreras que se han puesto con colchones de capital adicionales es ya suficiente para afrontar situaciones que se puedan producir a futuro. Además, la banca española está muchísimo mejor de lo que estaba antes y durante la crisis —lo he dicho al principio— con las ratios de capital, con el acceso a mercado que tenemos y la reputación que tiene la banca española. En el marco de resolución se ha avanzado muchísimo, tenemos autoridades que tienen muchas más herramientas, incluyendo medidas macroprudenciales en las que, como ya he dicho, hay que seguir avanzando. La crisis ha servido para ver que tenemos que tener más Europa. Tenemos que avanzar todavía más en la unión bancaria; queda la armonización. Se hacía la pregunta sobre qué falta para completar la unión bancaria. Es muy importante no solo que haya mecanismos de resolución únicos sino también que los fondos asociados a través del MEDE o del Fondo Único de Resolución sean de otra magnitud y que estén disponibles de verdad a nivel europeo de manera única.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 78

5 de septiembre de 2018

Pág. 66

El resto de comentarios que tengo en mis notas son un tanto repetitivos y dada la hora y lo mucho que me he extendido en las respuestas... No sé si habré respondido a todas las preguntas porque han sido muchas. He intentado cubrir todas las temáticas, les pido disculpas por haberme alargado mucho en los tiempos de respuesta y si faltara alguna consideración más o alguna respuesta a alguna pregunta, ya le ofrecí a la presidenta —y lo reitero— que estoy a disposición de todos ustedes para que me hagan llegar las preguntas que consideren no respondidas a través de la presidenta de la Comisión.

Antes de terminar la exposición, me gustaría aprovechar la oportunidad que tengo para resumir mis reflexiones finales y lo que considero son los aspectos principales de la comparecencia y de las respuestas. En primer lugar, uno de los retos que tenemos en el sistema financiero, quizá el reto fundamental, tiene que ver con restablecer y fortalecer la relación de confianza con nuestros clientes y ayudar a las personas y a las empresas a que tomen mejores decisiones en torno al dinero, ayudarles a simplificar las complicadas decisiones que tienen que tomar y la gestión de sus finanzas. Para esto es muy importante que sigamos impulsando la comunicación transparente, clara y responsable; así hablamos de esto en BBVA. Es muy importante la educación financiera para facilitar que tomen decisiones informadas para promover la salud financiera y es muy importante que aprovechemos las oportunidades de esta nueva era, que ayudemos a nuestros clientes a aprovecharlas utilizando la tecnología para poner las soluciones sencillas en sus manos: que si va a pasar algo en sus cuentas les podamos avisar a través del móvil de cuál va a ser el saldo en su cuenta a futuro y de qué cosas pueden hacer para tener una situación más desahogada a fin de mes, qué pueden hacer incluso para tener la posibilidad de apartar unos ahorros para el día de mañana, para una situación de emergencia, para cubrir riesgos no previstos o para complementar la pensión el día de mañana. Aquí las autoridades tienen que ir innovando y adaptando el marco normativo para que nos permita también innovar a todos combinando seguridad jurídica y apoyo a la recuperación económica y buscando ese equilibrio —al que he hecho referencia antes— que no siempre es fácil. También tenemos todos que tener en consideración —las entidades y los legisladores—, además de las variables financieras tradicionales y estos aspectos de cambio tecnológico e innovación, aspectos que tienen que ver con el medio ambiente y la sociedad, y que las decisiones sobre financiación de proyectos se basen no solo en criterios de rentabilidad sino que también se ajusten a principios de sostenibilidad.

Respecto a la unión bancaria, como ya he dicho, no estará completa hasta que no tengamos un mecanismo de respaldo común que sea suficiente para el Fondo de resolución; quizá pueda venir a través de MEDE, del mecanismo europeo, pero nos falta por concretar los detalles. Necesitamos un fondo de garantía de depósitos común que esté completamente mutualizado y hasta que no lleguemos a eso tendremos la vulnerabilidad de una unión bancaria que no está completa y eso puede poner en duda el compromiso europeo con esta iniciativa que considero de vital importancia. Es muy importante que avancemos en la unión bancaria, sobre todo teniendo una moneda única. Como se ha visto, perdemos la autonomía respecto a nuestra moneda y es muy importante que tengamos soluciones a nivel europeo, al menos de la zona euro.

Quería agradecerles a todos su paciencia conmigo, su atención y también el interés con el que me han hecho incisivas preguntas. Me gustaría desearles lo mejor en la fase que pronto iniciarán por parte de esta Comisión para sacar conclusiones que nos permitan a todos estar mejor preparados para afrontar los retos de futuro y evitar que se repitan situaciones de crisis como las que hemos vivido. Creo que el trabajo de la Comisión servirá para lograr un mejor entendimiento de la crisis y servirá para que no volvamos a cometer algunos de los errores.

Muchas gracias a todos ustedes por su atención. Gracias, presidenta.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Torres Vila.
Se levanta la sesión hasta mañana a las seis de la tarde.

Eran las ocho y treinta minutos de la noche.