

## **El BCE reúne a los banqueros para que aumenten las comisiones**

Al Mecanismo Único de Supervisión (MUS) del BCE le preocupa la maltrecha rentabilidad de los bancos europeos bajo su vigilancia directa en el escenario de tipos de interés negativos, ya que está previsto que la política monetaria expansiva se prolongue entre dos y tres años. Por eso quiere que aumenten los ingresos por comisiones que se cobran a los clientes.

Aunque se trata de una recomendación general, se dirige especialmente a las entidades españolas, que necesitan dar una vuelta de tuerca a su modelo de negocio. Este es el mensaje que trasladó la vicepresidenta de la institución con sede en Fráncfort, Sabine Lautenschläger, a altos directivos de bancos y expertos del sector financiero congregados en un encuentro a puerta cerrada celebrado recientemente en Madrid.

No hay buenas perspectivas de evolución en el margen de intereses. La columna vertebral de la cuenta de resultados de los bancos afronta fuertes vientos de cara desde diversos frentes que hace necesario impulsar las fuentes de ingresos alternativas a la operativa típicamente bancaria de dar créditos y captar depósitos.

Para empezar, la concesión de préstamos no avanza al ritmo esperado. Estaba previsto que las nuevas operaciones compensaran las amortizaciones de forma que el saldo de crédito crecería por primera vez tras la crisis financiera este mismo año, pero todo apunta a que este hito se retrasará.

A esto se suma la guerra de precios que libran los bancos, tanto en el crédito a empresas -que no deja de pulverizar mínimos históricos en el caso de las pymes- como en hipotecas, a pesar de los reiterados avisos del Banco de España, que vigila de cerca la política de fijación de precios y penalizará el dumping a partir de octubre con la entrada en vigor del anejo 9 de la nueva circular contable.

Además, el coste del pasivo prácticamente ha tocado suelo, por lo que a medio plazo ya no servirá de palanca para mejorar el primer margen de la cuenta de resultados, práctica generalizada en los últimos trimestres. La retirada de las cláusulas suelo de hipotecas ha sido otro mordisco al margen de intereses, aunque la banca respira aliviada ante la perspectiva de que el Tribunal de Justicia de la UE no dictará la retroactividad total.

### **Comparativa por países**

El problema de las entidades españolas es su elevada dependencia del margen de intereses, que supone el 67% de sus ingresos totales, muy por encima de la media europea (56%). Las comisiones en España solo aportan el 22% del margen bruto, seis puntos porcentuales menos que en Europa, mientras que los ingresos por trading y otras operaciones significan el 10%, frente al 16% en el Viejo Continente.

En los principales países de la UE, los bancos de Francia e Italia son los menos dependientes del margen de intereses, ya que su aportación al conjunto de ingresos supone el 47% en ambos casos, inferior a la de Alemania (49%) y Portugal (55%), mientras que en Holanda es del 73%, superior a España.

El camino que recomienda tanto el BCE como el Banco de España no es nada fácil de seguir dada la reticencia del cliente español a pagar por servicios financieros tradicionalmente gratuitos. La patronal de banca (AEB) es consciente de que el fin de la política de comisiones cero no será un cambio fácil ni pacífico, pero anticipa que el cobro de servicios prestados será la norma en la próxima década.

Su presidente, José María Roldán, aclaró en un encuentro el pasado mes de abril que antes ya había comisiones, pero que se cargaba un sobreprecio en los márgenes bajo una apariencia de gratuidad y que a veces se producían subsidios cruzados entre clientes a favor de los que requerían más servicios y en contra de aquellos con menos necesidades. Abogó así por el cobro de comisiones de forma más transparente.

Todos los bancos españoles coinciden en su objetivo de aumentar la comercialización de productos financieros que generan más comisiones, como los fondos de inversión, los seguros y los planes de pensiones. Pero al margen de la generalizada apuesta comercial por los productos de valor añadido, hay posturas encontradas en cuanto al cobro de comisiones.



**CGRE**  
Club de Gestión  
de Riesgos de España

Santander apuesta por el fin de la política de 'todo gratis' con la cuenta 1/2/3 sobre la que pivota su estrategia de cobro de comisiones mensuales por servicios de valor. En el banco que preside Ana Botín esperan que este producto estrella contribuya a la cuenta de resultados este año, pese a ofrecer un interés de hasta un 3% para un saldo máximo de 15.000 euros, y suponga un aumento de las comisiones en España del 10%.

Bankia, por el contrario, ha puesto en marcha la retirada de las comisiones a sus clientes, medida que tiene un coste anual de 40 millones de euros pero que el banco espera compensar con la venta cruzada de productos, ya que el cliente vinculado multiplica los ingresos del banco entre dos y seis veces.

**Fuente:** <http://www.expansion.com/empresas/banca/2016/07/21/578fad4922601dec718b45ea.html>

[www.clubgestionriesgos.org](http://www.clubgestionriesgos.org)

+34 627 566 589

info@clubgestionriesgos.org