

La EBA avisa de sanciones frente a malas prácticas de los bancos

LA BANCA DE EEUU Y EUROPA HA GASTADO 200.000 MILLONES POR LITIGIOS/ El presidente de la EBA, Andrea Enria, pide que el sector ligue la remuneración a objetivos de conducta.

M. Martínez/A. Crespo. Madrid

La Autoridad Bancaria Europea (EBA, por sus siglas en inglés), rebatió ayer buena parte de las reclamaciones que el sector financiero viene planteando desde hace años, a raíz de las decisiones adoptadas por los supervisores financieros para prevenir nuevas crisis. Su presidente, Andrea Enria, descartó (más bien todo lo contrario) que la mayor exigencia de capital a los bancos frene la recuperación económica. También relativizó el eventual trato discriminatorio que sufrirían algunos sistemas financieros en el nuevo marco europeo (una de las quejas de la banca española), a la vez que puso el foco en las malas prácticas del sector. Hay coincidencia en que la pérdida de confianza en la banca es una de las consecuencias de la crisis que más tiempo llevará superar.

“Las deficiencias de conducta detectadas en los últimos años han tenido un gran impacto en la percepción de los bancos por la sociedad”, dijo Enria, en presencia de **José María Méndez**, director general de **Ceca**, y José María Roldán, presidente de la AEB, durante una jornada financiera organizada por las dos patronales, su primera iniciativa de colaboración en este ámbito. “Antes, la banca se percibía como el cerebro inteligente del sistema [protección del ahorro, canalización de crédito a familias y empresas], mientras que ahora es vista como un elemento que perjudica a la economía”, indicó.

Coste

El presidente de la EBA aludió no sólo al coste en términos de reputación que han tenido las malas prácticas, sino también en la estabilidad financiera, por los gastos e impacto en el capital que tienen los litigios para las entidades. Desde 2007, los bancos de Europa y EEUU han asumido costes de 200.000 millones por, entre otros, manipulación de mercado, blanqueo de capitales y venta inapropiada de productos a clientes. En España, el principal exponente ha sido la comercialización entre minoristas de participaciones preferentes, deuda subordinada o bonos convertibles.



De izq. a dcha., José María Roldán, presidente de la AEB; Andrea Enria, presidente de la EBA, y José María Méndez, director general de Ceca, ayer, en Madrid.

Para prevenir nuevos casos, Enria destacó que no son necesarias más normas, sino aplicar las actuales y mejorar la gobernanza interna de los bancos. Planteó emular la operativa que siguen las entidades en la gestión de riesgos –el consejo de administración fija una política que luego se traslada al conjunto de la organización– y establecer sistemas de remuneración con objetivos ligados a prácticas de conducta.

También puso el acento en las penalizaciones. “Necesitamos un sistema predecible y coherente de sanciones en las distintas jurisdicciones. Un

La EBA reitera que el aumento de los requisitos de capital a la banca no supone un freno al crédito

sistema justo, predecible y efectivo. Nos queda mucho trabajo por hacer”, afirmó.

Enria igualmente abordó el recurrente debate respecto a si exigir más fondos propios a la banca perjudica el crédito. “No estoy de acuerdo. Los países que se han anticipado a elevar los niveles de capital son los que mejor se han enfrentado a la crisis”, enfatizó.

Aludió a la dispar estrategia para atajar la crisis de EEUU y Europa, que han inyectado importes similares en la banca (unos 600.000 millones). EEUU realizó una inyección masiva al inicio de la crisis, con lo que sus bancos estuvieron enseguida en posición de canalizar financiación. Frente a ello, Europa ha dilatado en el tiempo el proceso, lo que ha afectado al ritmo de la recuperación económica. Los bancos con más capital pueden financiarse a un menor coste y tienen capacidad para elevar el crédito sin apalancarse, remarcó el presidente de la EBA.

Europa valorará en un mes si hace otro test de estrés en 2015

M.M./A.C. Madrid

El presidente de la Autoridad Bancaria Europea (EBA) anticipó que las instituciones europeas empezarán a valorar en febrero si es conveniente realizar ya, durante 2015, otro test de estrés al sistema financiero (los resultados del anterior se publicaron a finales de octubre).

Tras el enorme esfuerzo que supuso la última prueba, que Enria reconoció que ha sido excepcional de cara a la puesta en marcha de la supervisión única, podría posponerse este año.

De cara al futuro, abogó por realizar test anuales y públicos, para elevar la transparencia y comparabilidad entre los bancos europeos. Deberían tener un formato estándar y “casi industrializado” para rebajar la atención que generan.

El presidente de la EBA volvió a remarcar, una vez más, la importancia de avanzar

Enria insistió en que es clave avanzar en una mayor armonización bancaria en Europa

zar en una mayor coordinación y armonización bancaria, tanto en términos de supervisión como regulación (definición de capital, activos de riesgo, normativa de resolución, modelos internos de cálculo del capital, etcétera).

Respecto a uno de los retos del sector, la mejora de la rentabilidad, Enria fue claro. El retorno del capital (ROE) de la banca europea es ahora del 6%, lejos de los niveles que el mercado considera sostenibles (10%-12%). Obliga a los bancos a repensar sus modelos de negocio.

La Audiencia investigará la venta de los ‘Valores Santander’

Expansión. Madrid.

El juez de la Audiencia Nacional Ismael Moreno ha solicitado a Santander que identifique a los empleados de la entidad que se encargaron de la planificación y supervisión de la comercialización de bonos convertibles en el año 2007 bajo la denominación *Valores Santander*, según fuentes jurídicas consultadas por Europa Press. El magistrado ha pedido, en concreto, las identidades de los responsables de la unidad de Control-División de Costes y Medios y del área de Operaciones y Servicios. Moreno responde de este modo a la petición de la Fiscalía Anticorrupción de que se cite a declarar como imputados a ambos cargos.

Los *Valores Santander* se comercializaron en 2007 entre cerca de 130.000 inversores minoristas. Tras la conversión de estos bonos en acciones [la última ventana fue en 2012], las pérdidas que, de media, han sufrido los ahorradores rondan el 30%.

Riesgo

El juez investiga la querrela presentada en febrero de 2014 por 90 clientes de Santander que acusaban a la entidad de comercializar el producto como si fuera seguro y con funcionamiento similar a un plazo fijo cuando realmente se trataba de la adquisición de “obligaciones convertibles” que impedían al comprador “recuperar el capital invertido”.

Moreno archivó la querrela en contra del criterio de la Fiscalía de la Audiencia Nacional, que defendía que existían indicios de la comisión de un delito de defraudación que afectaba a personas de todo el territorio nacional. La Sección Cuarta le ordenó el pasado mes de junio admitir la de-

El banco deberá identificar a los directivos que planificaron la comercialización

manda al sospechar que el banco podría no haber suministrado “convenientemente la oportuna información sobre el producto” a los clientes que lo adquirieron.

Los magistrados de la Sala apuntaban que “es sostenible pensar” que varios de los suscriptores del producto “no estuvieran por la labor de convertir sus ahorros, planes de pensiones, depósitos o imputaciones a plazo fijo en unas acciones ordinarias de nueva emisión del banco”. Además, es “difícilmente imaginable” que algunos de ellos, octogenarios, “quisieran suscribir un producto especulativo, sino rentabilizar un dinero a plazo fijo, que es lo que sostienen que se les ofreció”.

La Sala reprochaba al juez Moreno la “nebulosa” de algunas de sus apreciaciones “al dar por sentado” que los suscriptores podían conocer el producto gracias al tríptico y el folleto informativo. “No se discute en modo alguno que el tríptico contuviera las condiciones de la emisión del producto, a qué respondía y cualquier circunstancia esencial sobre el mismo”, resaltan los magistrados, que añaden que ello “no significa que fuera en sí mismo inteligible para determinados perfiles de potenciales clientes”.

Así, consideran que en muchos de los casos “se puede sostener” que “no se tuvo conocimiento del tríptico ni de otro documento informativo”, sino “exclusivamente” de lo que les trasladaron los comerciales.



Vista de una sucursal de Santander.