

## **ENTREVISTA A IÑIGO DE BARRÓN – PRESENTACIÓN LIBRO “EL HUNDIMIENTO DE LA BANCA”,**

- **¿Se puede decir que la burbuja inmobiliaria ha sido la principal causa de la crisis financiera en España?**

El origen de la crisis es la falta de liquidez en los mercados internacionales, que comenzó en 2007, tras descubrir que muchos de los vehículos financieros y los productos en los que se sustentaban (hipotecas basura) no tenían valor. Los mercados secos depreciaron los activos, pero sobre todo los que más habían subido, es decir, los inmobiliarios tanto en Estados Unidos como en Europa. España era uno de los países más endeudados en el exterior del mundo. Por eso, a nuestro país le llegó la crisis por dos lados: el cierre de la financiación internacional y la brusca caída de los precios de la vivienda, suelo, etc. Es decir, además de la burbuja, la crisis llegó a España por el cierre de los mercados.

- **¿Cuál es el futuro de la banca española? ¿Cuántas entidades quedarán cuando finalice el proceso de reestructuración del sector?**

El nuevo mapa que se está configurando todavía tiene grandes incógnitas: el futuro de Bankia (como una entidad o partida en piezas) así como Catalunya Caixa y Novagalicia. No hay que olvidar que lo que está en juego son 430.000 millones de euros en activos entre las tres entidades.

No obstante, de lo que no hay dudas es que quedarán alrededor de una docena de entidades relevantes como máximo, acompañadas de un gran elenco de pequeños bancos. Puede existir un problema de oligopolio financiero que podría perjudicar a los clientes. Sin embargo, también puede ser una oportunidad para las entidades reducidas que aparezcan ante los clientes como más especializadas, independientes y asesoras.

- **¿Crees que ciertos escándalos, como el de las preferentes, se deben a una falta de asesoramiento? ¿Es también un problema por la falta de cultura financiera que hay en España?**

En el caso de las preferentes se mezclan tres factores: la falta de asesoramiento, el error en la autorización por parte de la CNMV para colocar un producto complejo entre minoristas como si no lo fuera y un afán desmedido por parte de las entidades para colocar el producto, ya que era una tabla de

salvación porque incrementaba su capital. Durante años, las preferentes funcionaron en un mercado privado con altas rentabilidades y como si fueran depósitos. La crisis provoca el estallido de esta situación irreal. No obstante, también existe una falta de cultura en los clientes, que en muchos casos se dejaron llevar por la confianza ciega en sus gestores y los altos tipos que ofrecían.

- **Bajo este panorama, ¿crees que estarán dispuestos los ahorradores españoles a pagar por recibir asesoramiento en el futuro?**

Esta crisis ha originado desconfianza en muchas entidades y temor a los productos complejos entre la clientela. El asesoramiento es más importante que nunca porque los depósitos sencillos van a instalarse en una rentabilidad por debajo de la inflación. Creo que la clientela solo pagará por los consejos realmente efectivos y que tengan valor añadido. Muchos clientes tienen la sensación de que no son justas las comisiones que no tienen relación con la marcha de los fondos de inversión o de pensiones, sobre todo después de una temporada con escasos rendimientos. Si nos mantenemos en una época de bajos tipos de interés, los buenos asesores que venzan a la inflación tendrán éxito.

- **¿Cuál es la fórmula para recomponer la confianza perdida entre las entidades y sus clientes?**

Demostrar, de forma meridiana, que los productos que se colocan a la clientela son los que realmente le convienen a él y no al banco. Este es uno de las quejas más profundas de los clientes. También, por supuesto, que se explique realmente bien la relación entre la rentabilidad y el riesgo.

- **¿Qué le parece la creación de la “Sareb” como solución para la burbuja inmobiliaria y el saneamiento de la banca?**

Me parece imprescindible para aislar todo el “ladrillo” de las entidades para que estas se dediquen a su negocio tradicional y puedan valorar bien a sus clientes para concederles créditos. Creo que ha llegado tarde y eso ha perjudicado a la economía.

- **¿Es una buena decisión la del Banco de España de limitar los depósitos que ofrecen las entidades? ¿Abrirá la puerta al crédito para empresas y familias?**

Considero que la guerra de superdepósitos tiene más efectos negativos que positivos: mina la solvencia de las entidades y permite a los bancos nacionalizados realizar una competencia con la ventaja que supone el capital del Estado. Además, encarece el pasivo y por lo tanto los créditos, algo muy perjudicial para la economía. En resumen, creo que es una medida adecuada, aunque impopular, que pone en valor a los buenos asesores y podría abaratar los créditos.