

# UNA VISIÓN SOBRE LA FUTURA REFORMA DE LEY DEL MERCADO HIPOTECARIO ESPAÑOL



Francisco Hernández Marcos  
Fundador

*Madrid, 19 de Abril de 2005*

Documento disponible en [www.hernandezmarcos.net/ext/leyhip.pdf](http://www.hernandezmarcos.net/ext/leyhip.pdf)

# ÍNDICE

	Página
1. INTRODUCCIÓN.	3
2. IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA REFORMA.	3
3. SOBRE EL "BUNDLING" DE PRODUCTOS.	4
4. SOBRE LOS GASTOS DE CANCELACIÓN/CAMBIO.	5
5. SOBRE LA TASACIÓN.	7
6. SOBRE LA OFERTA VINCULANTE.	9
7. SOBRE EL CAPITAL PRIVADO	10
8. SOBRE EL C.I.R.	11
9. SOBRE LOS BONOS HIPOTECARIOS.	11
10. SOBRE LOS ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS DE CRÉDITO.	12
11. SOBRE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.	13
12. COMENTARIOS FINALES	14

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente documento pretende mostrar una visión adicional que pudiera tenerse en cuenta para la redacción del futuro Proyecto de Ley del Mercado Hipotecario. El autor de este escrito es Francisco Hernández Marcos, emprendedor del sector de la intermediación financiera hipotecaria (CV anexo).

Mi experiencia en esta industria es ciertamente limitada, y pido disculpas de antemano por cualquier inexactitud que pueda cometer, así como por mi falta de conocimiento exhaustivo de la legislación vigente al respecto. Sin embargo estoy convencido de que la exposición de mi visión puede ser de utilidad -al menos parcialmente- en la redacción del citado proyecto de ley y por esa razón tengo el atrevimiento de enviar este documento.

Mi interés fundamental en influir en la consecución de una ley de alta calidad es que ésta sería de vital importancia para el camino emprendedor que he decidido seguir.

## 2. IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA REFORMA.

La economía española en los últimos años ha basado en gran medida su crecimiento en el sector de la construcción, cuyo devenir se basa -como en la mayoría de los bienes durables- en la evolución y perspectivas de los tipos de interés, de tendencia claramente alcista. Este hecho hace que la economía se encuentre en gran medida en un cierto "equilibrio inestable" en el sentido en que si se detiene la espiral alcista se puede pasar rápidamente a una espiral recesionista: la falta de tirón de la construcción no sólo se notaría en el PIB a corto plazo, sino en el "optimismo" de ciudadanos y empresas, que podría verse enfriado tal y como ha sucedido en Alemania en los últimos años.

La principal preocupación económica del gobierno es -a mi entender- cómo convertir todo ese "boom constructoril" en crecimiento económico basado en empresas de ingresos recurrentes<sup>1</sup>. El gobierno central ha identificado desde el comienzo de la legislatura la falta de productividad e innovación del tejido empresarial español como una de las prioridades sobre las que actuar.

---

<sup>1</sup> La estrategia de buscar ingresos recurrentes ha sido de hecho ya aplicada por las mayores empresas constructoras del país (e.g. ACS, Ferrovial, Acciona, etc.) que se han reconvertido en empresas de servicios mediante la compra y gestión de activos inmobiliarios y empresariales.

Asimismo, España es uno de los países del mundo con mayor índice de viviendas en propiedad. Los españoles han dedicado sus excedentes económicos a comprar casas en vez de a suscribir fondos de inversión o planes de pensiones. Esta modalidad de ahorro tiene sus ventajas, pero también sus inconvenientes, el principal de los cuales es la capacidad de “desahorro”. Si necesito disponer de mi dinero por un imprevisto o para lanzar un proyecto personal o empresarial no es tan fácil como ir al señor del fondo y pedirle que venda por valor de -por ejemplo- 50.000 €. No se puede vender el cuarto de baño y el trastero de la casa, ni tampoco es fácil vender el inmueble y trasladarse inmediatamente a uno un poco más pequeño. La solución a este tipo de situaciones es refinanciar la hipoteca con unos términos<sup>2</sup> que se ajusten mejor al nuevo escenario económico-financiero de la persona.

Es por todo esto que creo de vital importancia que los ciudadanos, autónomos y microempresas puedan originar, modificar, cancelar y/o subrogar frecuentemente productos hipotecarios con el mínimo coste y la mayor rapidez posibles. Es necesario democratizar la gestión financiera a nivel de particulares para asegurar una economía dinámica e innovadora basada en criterios de mercado, y no en subvenciones. Facilitar la refinanciación hipotecaria puede ser un instrumento de vitalización económica más potente y menos costoso que otro tipo de políticas económicas.

### 3. SOBRE EL “BUNDLING” DE PRODUCTOS.

Uno de los primeros puntos que me gustaría destacar es el de “bundling” o “venta conjunta” de productos financieros. Aunque la teoría económica reconoce que ofrecer juntos 2 ó más productos puede tener efectos sociales beneficiosos bajo determinados supuestos (coste fijo predominante y percepciones de valor muy heterogéneas entre los sujetos del mercado), en el sistema bancario español el “bundling” no es más que una estrategia comercial que perjudica seriamente los intereses de los consumidores y la competencia en el mercado. Un banco o caja de ahorros es capaz de “atrapar” literalmente a un cliente de tal forma que sus costes de cambio a otra entidad se hagan insostenibles.

Aunque existe legislación que obliga a incorporar el coste de los productos “anexos” en el cálculo de la TAE<sup>3</sup>, creo que es necesario avanzar más al respecto. Puesto que prohibir de

---

<sup>2</sup> Términos: cantidad, plazo, carencia, perfil de exposición al riesgo de tipos, flexibilidad de repago, intervinientes, garantías hipotecarias, etc.

<sup>3</sup> Tasa Anual Equivalente

raíz el bundling sería bastante polémico (y en algunos casos incluso injusto), creo que lo aconsejable sería obligar a las entidades financieras a hacer siempre una oferta “sin bundling” complementaria a la que lo tiene, es decir, “prohibir la obligatoriedad” y obligar a informar de la posibilidad de elección. De esta forma el cliente puede tomar una decisión más libre.

Actualmente varias entidades financieras tienen las llamadas “hipotecas bonificadas”, que siguen esta filosofía voluntariamente. Bancaja descuenta -por ejemplo- el 0,10% si se tiene una nómina domiciliada, otro 0,10% si se tiene una tarjeta de crédito y otro 0,10% por el seguro de vida<sup>4</sup>. A pesar de estas honrosas excepciones, las políticas de “presión” para venta cruzada están generalizadas y muchas veces rozan la definición de chantaje. Sería deseable que ninguna entidad financiera presione a un cliente para contratar el seguro de vida, las tarjetas o la nómina a la hora de conseguir un préstamo hipotecario. El cliente medio no lo entiende como una “opción”, sino más bien como una “obligación”, y ocasionalmente siente temor en llevar la contraria a su banco o caja de ahorros habitual.

#### 4. SOBRE LOS GASTOS DE CANCELACIÓN/CAMBIO.

- **Comisiones de cancelación/cambio:**
  - Préstamos tipo variable: puesto que la cancelación o subrogación de un préstamo tiene un coste prácticamente nulo<sup>5</sup> para la entidad financiera, y no hay contraprestación de servicios para el cliente, debería fijarse una comisión de amortización parcial/cancelación total/subrogación de entidad igual al 0%, en lugar del máximo legal de 0,5 %/1,0 % actual.
  - Préstamos a tipo fijo: Aunque no existe límite legal al respecto, el Gobierno recomendó (octubre 1996) que las entidades de crédito redujeran voluntariamente las comisiones bancarias por cancelación anticipada hasta un máximo del 2,5%. Consecuentemente, el Servicio de Reclamaciones del Banco de España considera mala práctica bancaria el cobro de comisiones bancarias superiores al 2,5%.

---

<sup>4</sup> <http://bancaja.es/CAS/productos/fichaProductos.aspx?ID=710>

<sup>5</sup> Es cierto que existe un relativo riesgo financiero por el que la entidad podría verse perjudicada, pero realmente el riesgo financiero es mayor en la cancelación de depósitos (riesgo de falta de liquidez) que en el de préstamos (riesgo de falta de “inversiones rentables” alternativas). En cualquier caso, para entidades de cierto tamaño el efecto es insignificante.

Muy al contrario yo considero que se debería permitir e incluso promover el uso de comisiones de cancelación superiores en el caso de hipotecas a coste fijo.

¿Por qué? Porque la comisión de cancelación en un préstamo a tipo fijo influye significativamente en el interés nominal cobrado por el préstamo. Podríamos explicarlo de manera académica diciendo que el precio de la opción real (de refinanciación<sup>6</sup>) embebida en la hipoteca que tiene el cliente está determinado por la capacidad que tiene el mismo de ejercerla y sacar valor de la misma, la expresión de Black-Scholes sobre opciones nos daría las claves analíticas para valorar esta opción y su comportamiento económico. Sin embargo, se puede explicar este fenómeno de manera ilustrativa y simplificada yendo a los extremos: Supongamos que tenemos un préstamo a tipo fijo con comisión de cancelación = 10000%. Sería poco probable que el cliente refinanciase su préstamo aunque subiesen significativamente los tipos de interés, por tanto, el banco ofrecería al cliente un tipo de interés nominal fijo que fuera aproximadamente igual a la media aritmética ponderada por el capital pendiente de la curva de tipos hasta el plazo del crédito a conceder más un margen comercial. Ahora supongamos que nuestro préstamo a tipo fijo tiene comisión de cancelación nula, entonces el préstamo es una especie de préstamo variable, pero sólo para el cliente que -actuando racionalmente- congelará el tipo en el momento en que esté más bajo. Esta posibilidad ("opción") tiene un gran valor (para el cliente, todo lo contrario que para el banco) y por tanto el banco (o cualquier institución que sepa valorar un activo financiero) fijará el precio añadiendo al caso anterior el valor de la opción, que fácilmente puede ser de 4-8 %. Resumiendo, y poniendo números ficticios, podríamos tener los siguientes precios:

Comisión de Cancelación	Interés nominal
10000%	8%
0%	15%

La moraleja de este análisis no pretende ser que haya que subir la comisión de cancelación de los préstamos a tipo fijo, sino que hay que dar libertad para que en el mercado haya suficiente número de combinaciones (comisión cancelación - interés nominal fijo) como para que cada cliente encuentre la que más le

<sup>6</sup> El cliente sólo refinanciará si bajan los tipos, si suben no hace nada, por eso es una opción. El banco por el contrario no tiene capacidad de elección.

satisfaga. Algunas personas preferirán renunciar a la posibilidad de refinanciación a cambio de un tipo realmente ajustado mientras que otros preferirán guardarse la carta de la refinanciación y estarán dispuestos a pagar por ello.

La oferta -en España- de productos hipotecarios a tipo fijo es poco atractiva en precio y plazo (el valor de la opción aumenta exponencialmente con el plazo y por tanto las entidades son conservadoras con los plazos) y una reforma comprensiva con las “hipotecas a tipo fijo no cancelables” podría permitir la entrada de productos interesantes para un gran número de consumidores.

- **Otros gastos y requisitos a tener en cuenta:**
  - Impuesto de Transmisiones Patrimoniales: Aunque no esté directamente relacionado con el mercado hipotecario, yo abogaría por reducir o incluso eliminar la doble imposición que esto supone. Como mucho gravaría la parte de revalorización del inmueble respecto a su última transacción. En mi parecer, sería mejor recaudar más impuestos por la primera venta pero luego no ir gravando la compraventa.

## 5. SOBRE LA TASACIÓN.

Las Sociedades de Tasación son actualmente muy poco independientes. Muchas de ellas son propiedad de un banco o caja de ahorros. Hay bancos que ofrecen hipotecas muy baratas pero cuando el cliente tasa sólo le dan el 80% de una tasación que es el 80% del valor de compraventa de la casa, es decir, el 64%, entonces ¿de qué sirve? Por el contrario hay otros Bancos y Cajas que “hacen” tasaciones del 130% para dar créditos de alto riesgo sin que lo parezca, engañando de esta forma al Banco de España en su tarea de velar por la calidad de la cartera crediticia de las instituciones financieras.

Asimismo, es conveniente señalar que las instituciones utilizan también el proceso de tasación para atrapar al cliente. Le suelen prometer verbalmente condiciones muy favorables y cuando el cliente paga la tasación es cuando se cambian las condiciones del préstamo y el cliente no se marcha porque ya ha incurrido en costes y no le queda mucho tiempo (y además piensa que en otra entidad terminarían haciendo lo mismo).

Creo que entre las medidas del gobierno relativas al proceso de tasación deberían estar las siguientes:

1. Ninguna sociedad de tasación podrá estar participada por una entidad financiera (o incluso intermediario financiero).
2. Una vez que una sociedad esté homologada por el Banco de España para tasar un determinado tipo de inmueble (comercial, urbano, rustico, industrial, etc.), la entidad financiera tiene la obligación de aceptar esta sociedad de tasación, no pudiendo vetar a unos tasadores en favor de otros.
3. El cliente elige la sociedad de tasación y la paga de su bolsillo (actualmente sólo la paga).
4. Si el banco no está de acuerdo puede ordenar otra tasación con la compañía que él elija, y la paga el banco.
5. Si no hay acuerdo con el valor de tasación entre ambas partes se eleva el caso a un organismo rápido de arbitraje supervisado por el Banco de España o quien corresponda, que elige un tercer tasador para deshacer el empate. El coste lo paga la parte perdedora.
6. Todas las tasaciones llevadas a cabo deberán ser depositadas en un registro de tasaciones que servirá para que el Banco de España lleve a cabo las correspondientes inspecciones en busca de sesgos en las valoraciones. Se podrán imponer sanciones y/o la pérdida de la homologación correspondiente si se observan desviaciones sistemáticas.
7. Por último, sería conveniente que se pudiera consultar por Internet el precio medio de los inmuebles en una calle<sup>7</sup>, código postal o localidad para ayudar a los compradores y a los tasadores<sup>8</sup> a entender el posible valor de una tasación antes de llevarla a cabo.

**El mayor obstáculo que existe en la actualidad para un mercado hipotecario transparente y competitivo son los tasadores y el uso que de los mismos hacen las entidades financieras para crear un monopolio en su relación con el cliente.**

---

<sup>7</sup> “Precios testigo”, usados frecuentemente en el proceso de tasación.

<sup>8</sup> Los tasadores pueden utilizar precios testigo de otros tasadores puesto que están en la base de datos pública. Esta medida favorecería a las pequeñas compañías de tasación que es de esperar sean más independientes que las grandes que están controladas por las entidades financieras.



## 6. SOBRE LA OFERTA VINCULANTE.

La legislación concerniente a la redacción de la oferta vinculante es -a mi entender- bastante apropiada en cuanto al contenido de la misma y a la función social/económica que pretende cumplir. El problema es que en la gran mayoría de los casos los bancos mandan la oferta vinculante directamente al notario (o no la mandan) y fuera de plazo, perdiendo de esta forma su valor real para el cliente.

Las medidas concretas que yo adoptaría si fuera mi responsabilidad serían:

1. Establecer un formulario estándar de oferta vinculante.
2. Que el Banco de España disponga de un sencillo sistema informático para que cada Banco o Caja redacte la oferta vinculante y la inserte -online- en un "registro de ofertas vinculantes" informatizado.
3. El Banco de España automáticamente envía la oferta vinculante<sup>9</sup> por correo a los titulares (con los datos aportados en el formulario).
4. El día de la firma, el notario (que tiene acceso -online- al registro de ofertas vinculantes del Banco de España) tiene que comprobar que la entrada de datos de la oferta vinculante fue realizada al menos XX<sup>10</sup> días antes.
5. En la oferta vinculante se deberán establecer claramente los productos que el cliente está obligado a contratar, y las condiciones que tendría el préstamo en caso de no suscribirse ninguno de esos productos adicionales<sup>11</sup>.
6. Por último, creo importante emitir la oferta vinculante antes de la tasación. Es decir, la oferta debería incluir en el capital concedido algo como "el 85% del valor de tasación siempre que la misma esté en el rango de 165.000 € - 210.000 €". De esta forma el cliente tendría la certidumbre de tener aprobada la operación y se decidiría a pagar la tasación<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> Se debería explicitar en esta comunicación que el Banco de España es un mero transmisor de la información y que si el cliente tiene dudas sobre la legalidad de la redacción de la oferta vinculante puede consultar en [www.bde.es/xxxx](http://www.bde.es/xxxx) o llamar al 902 XX YY ZZ. También se puede decir algo como que el Banco de España puede revisar 1 de cada 10 ofertas por defecto.

<sup>10</sup> Lo que marque la ley, en la actualidad creo que son 10 días.

<sup>11</sup> Según lo expuesto en el punto 3 de este documento.

<sup>12</sup> Para más información sobre las razones para actuar en este sentido se recomienda consultar el punto 5 del presente documento.

## 7. SOBRE EL CAPITAL PRIVADO.

El capital privado es un hecho evidente en la sociedad española. Además es un fenómeno que en mi opinión va a crecer significativamente en los próximos años. El capital privado suele consistir en un empresario (muchas veces constructor) con dinero excedentario (habitualmente opaco al fisco) que presta de forma privada a un particular o empresa para resolver una situación de falta de liquidez grave que pueda llevar a un embargo.

Creo que es necesario abordar este fenómeno para evitar sus consecuencias más negativas.

Los tres principales problemas son:

- Problema leve: Las entidades financieras legales no conocen la posición deudora global real de su cliente puesto que el capital privado es opaco al C.I.R.<sup>13</sup> del Banco de España
- Problema medio: Los beneficios del capital privado no se suelen declarar a hacienda.
- Problema muy grave: El capital privado se puede utilizar para blanquear dinero de actividades ilícitas como el narcotráfico. ¿Cómo? Se va prestando dinero a muchas empresas y las que no pagan ceden sus activos "legales" a las organizaciones criminales.

Intentar solucionar estos 3 niveles de problemas de una tacada sería en mi opinión contraproducente porque se mantendría esta actividad en la clandestinidad. Yo abogaría por ir regulando muy progresivamente, empezando por la creación de un pequeño registro de préstamos entre particulares. Se debería diseñar de tal forma que en caso de impago un juez diera credibilidad si hay un alta en el registro, pero no la diera (o al menos fuera más difícil) si no hay constancia en el registro. Otra manera de hacerlo es poniendo una multa a aquellos contratos de deuda privada que no hayan sido registrados, aunque sólo fueran detectados en caso de impagado, ante al juez. Más adelante intentaría (porque sería más fácil) regular el tema de la declaración de ingresos gracias al préstamo privado y la persecución del blanqueo de dinero.

El capital privado tiene ventajas muy importantes para la sociedad: es flexible y complementa muy bien a las instituciones financieras en casos de alto riesgo. Asimismo el Capital Privado se beneficia del conocimiento personal y relación de mutua confianza que suele haber entre los suscribientes (hermanos, primos, vecinos, colegas, clientes, proveedores, etc.), algo que las entidades financieras difícilmente pueden replicar debido a su naturaleza organizacional/jerarquizada.

---

<sup>13</sup> Centro de Información de Riesgos.

## 8. SOBRE EL C.I.R.

Mis recomendaciones al respecto serían:

- Incluir los datos del registro de capital privado mencionado anteriormente.
- Permitir una actualización de la exposición de riesgos del particular mediante el pago de una tasa, así figurarían los saldos actuales y no los originales<sup>14</sup>.

## 9. SOBRE LOS BONOS HIPOTECARIOS.

El gobierno ya ha anunciado que facilitará la emisión de bonos hipotecarios. Me parece muy buena idea en tanto que permitirá a los bancos y cajas de ahorro liberar activo de su balance y de esta forma se renovará su capacidad de concesión de crédito. De hecho, en mi opinión los Bancos y Cajas de Ahorros se centrarán más en PYMES, que es un negocio de mayor margen y para el que están muy bien preparados. El negocio de “hipotecas estándar” estaría mucho mejor servido por establecimientos financieros de crédito o incluso por asesores financieros que pudieran actuar como meros originadores de hipotecas estándar que se titularizan automáticamente, al estilo de cómo sucede en EEUU con los “thrifts” y las agencias gubernamentales Freddie Mac<sup>15</sup> y Fannie Mae<sup>16</sup>.

La principal ventaja del modelo estadounidense es que se agiliza enormemente el mercado de “hipotecas estándar” al haber muchísimos más competidores y existir una entidad oficial que garantiza y da continuidad a la titularización<sup>17</sup>. El principal inconveniente es que Freddie Mac y Fannie Mae son dos gigantescas empresas públicas con enorme músculo financiero donde se ha demostrado que existe una tendencia sistemática a los casos de corrupción entre sus directivos.

Por esta razón, en mi opinión el modelo español debería ser similar al norteamericano pero con la salvedad de que la agencia encargada de comprar las hipotecas estándar fuera un mero empaquetador de deuda -bajo ciertos criterios de homogeneidad- para colocarla rápidamente en los mercados financieros.

---

<sup>14</sup> Creo que actualmente no está implementado, pero no estoy seguro de este extremo.

<sup>15</sup> [www.freddiemac.com](http://www.freddiemac.com)

<sup>16</sup> [www.fanniema.com](http://www.fanniema.com)

<sup>17</sup> En 2002, el 77% de las titularizaciones hipotecarias en EEUU se realizaron a través de estas entidades públicas, frente a un 23% mediante entidades privadas. Es razonable suponer que las titularizaciones privadas correspondían a hipotecas menos estándar que las llevadas a cabo por las agencias públicas. Fuente: Inside MBS & ABS, 1/10/2003

## 10. SOBRE LOS ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS DE CRÉDITO.

Los establecimientos financieros de crédito ("EFC") no cumplen, en mi opinión, la función económico-social que deberían tener asignada. Los EFC son entidades financieras que por esencia deberían ser los dominadores en los segmentos de crédito hipotecario de medio-alto riesgo<sup>18</sup>. Al ser entidades que no captan ahorro de particulares, pueden (y deberían) tomar mayores riesgos puesto que en caso de quiebra los damnificados serían los accionistas del EFC y no los inocentes ahorradores, ajenos a temas financieros.

Sin embargo el Banco de España muchas veces impone a los EFC los mismos requisitos de calidad de cartera crediticia que a un Banco o Caja de Ahorros. La cuestión es ¿para proteger a quien? Se supone que los accionistas del EFC son personas que conocen los riesgos que toman de la misma forma que si fueran accionistas de una empresa de helados o de aerogeneradores. Pongamos un ejemplo, el Banco de España hace aproximadamente un año prohibió a los bancos, cajas de ahorro y EFC conceder hipotecas cuya garantía fuera una vivienda de protección pública valorada a precio de mercado y no a precio máximo legal. ¿Por qué un EFC no puede hacerlo? Si por un impagado se queda con el inmueble, ¿Por qué no va a pensar en descalificarlo y venderlo a precio de mercado usando los mecanismos que prevé la ley? ¿Qué no se consigue? Pues es problema de la EFC y de sus accionistas, que sufrirían el perjuicio, pero en ningún caso cabría la posibilidad de perjudicar a un ahorrador, puesto que la estructura de los EFC no permite la captación de pasivo.

No comparto la política actual, las EFC deberían tener más libertad de concesión de crédito, sobre todo tras una década en la que la población española se ha heterogeneizado de manera considerable (inmigración, emprendedores, movilidad geográfica, etc.) y el "credit scoring"<sup>19</sup> no es ya una regla de tres: existen muchas percepciones y entendimientos diferentes del riesgo y hay que permitir que por lo menos los EFC puedan aplicar sus políticas de riesgo según su entendimiento. Por ejemplo, si yo fuera EFC mis primeros clientes serían exalumnos de master o doctorado en el extranjero que vuelven a España. Ya han acudido a mis varios compañeros que tras 2 años estudiando en una universidad de prestigio, sin deudas financieras (porque fueron financiados por fundaciones o sus empresas), con ahorros suficientes y con una oferta de trabajo aceptada de 100.000 € al año no lograron hipoteca porque todavía no cotizaban en la seguridad social. Y además

<sup>18</sup> Operaciones al 120%, segundas hipotecas, hipotecas a corto plazo para solucionar problemas de liquidez, etc.

<sup>19</sup> Proceso de evaluación de personas y operaciones para determinar si se concede un crédito y en caso afirmativo con qué prima de riesgo.

tenían la necesidad de comprar un piso y no esperar 6 meses ó 1 año porque no quieren andar mudándose varias veces y además no quieren líos cuando empiezan a trabajar en empleos que les absorben 14 ó 16 horas diarias. ¿Tiene sentido ser tan inflexible en este caso? Yo creo que no.

Resumiendo, los EFC deberían tener una mayor libertad de crédito para que proveyesen sus servicios a dos segmentos:

- Operaciones de medio-alto riesgo.
- Nichos de clientes que no son convenientemente entendidos/atendidos por el sistema financiero actual.

Una buena regulación de los EFC tendría además el beneficioso efecto de captar en gran medida el volumen de negocio que actualmente está en manos del capital privado. Esto aportaría más transparencia para clientes, gobierno y el sistema financiero en general.

## 11. SOBRE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Lógicamente también me gustaría aportar mi opinión acerca de la emergente industria de la intermediación y asesoramiento financiero para particulares, de la cual soy parte<sup>20</sup> (pequeña por ahora, espero). Los puntos más relevantes al respecto diría que son:

- Clarificar legislativamente la figura del intermediario financiero (sin exclusividad respecto a una entidad financiera) versus la del agente financiero (exclusividad).
- Registro de intermediarios financieros (empresas) en el Banco de España. Se registrarán las entidades financieras con las que trabaja cada intermediario<sup>21</sup> y se podrán cursar reclamaciones por malas prácticas. Actualmente la gran mayoría de intermediarios financieros son prácticamente “chiringuitos” que no cumplen las regulaciones mínimas de información y trato al cliente que se les exige a las entidades financieras.
- Registro de asesores financieros (personas) en el Banco de España. Asimismo quizá sería una buena idea exigir título universitario o examen de certificación propio<sup>22</sup>.
- Por último, aunque no lo considero una prioridad si que podría ser interesante dar a los asesores financieros la capacidad de originar “hipotecas estándar” para una entidad gubernamental<sup>23</sup> o privada que se encargase de colocarlas en los mercados de deuda.

---

<sup>20</sup> [www.crisalia.com](http://www.crisalia.com)

<sup>21</sup> Muchos intermediarios financieros claman que trabajan con todos los bancos y cajas del sistema financiero español, algo que es absurdo y además una manifiesta publicidad engañosa.

<sup>22</sup> Análogamente a como se hace con los corredores de seguros.

<sup>23</sup> Tesoro público, ICO o similar.

## 12. COMENTARIOS FINALES.

Finalmente me gustaría hacer una serie de comentarios “cajón de sastre”:

- La Unión Europea está actualmente muy activa en la misión de unificar “de facto” el mercado hipotecario  europeo <sup>24</sup>, tengo entendido que para el segundo semestre de 2006 se publicará  el libro blanco  correspondiente. Quizá sea conveniente aplazar la reforma española unos meses hasta entender por donde va a respirar la UE en el tema hipotecario.
- Los  bancos y cajas de ahorro no cobran IVA  por sus servicios. No entiendo a fondo como se regula este aspecto pero si me gustaría explicitar que no estoy nada feliz con el hecho de emitir facturas con 0% de IVA y recibir facturas al 16% de IVA. Si el gobierno entiende que las entidades financieras no deben pagar IVA, pues que por lo menos me lo deje deducir a mí puesto que yo no soy el cliente final y no tengo por qué cargar con el IVA.
- En España hay 800.000 musulmanes. Son en su mayoría inmigrantes que empiezan a necesitar servicios financieros como cualquier otro ciudadano. Sin embargo la “Sharia”<sup>25</sup> impone determinados preceptos que dificultan la integración económica y social de este colectivo en el sistema financiero español. Como muestra decir que el cobro de intereses está prohibido en muchos supuestos. En países de tradición musulmana se “circunda” (y respeta simultáneamente) la Sharia mediante al cobro de comisiones de servicio<sup>26</sup>. Por eso creo que el proyecto de ley debería estudiar el fenómeno de la  banca islámica  y mantener una serie de excepciones que permitan el cobro de comisiones de servicio altas siempre y cuando el producto financiero se categorice como “islámico” y vaya acompañado de un interés nominal nulo.
- Informes de crédito : En EEUU existen empresas que previo pago de una tasa realizan un informe sobre la solvencia<sup>27</sup> de un determinado cliente particular, generalmente online y en pocas horas. En España existe alguna empresa similar<sup>28</sup>, pero su papel está casi siempre reducido a casos de insolvencia. Falta -a mi entender- una mayor progresividad en el análisis de riesgo de particulares por parte de analistas independientes, lo que ayudaría a asesorar mejor al cliente sobre diferenciales y viabilidad de la operación. Además, este tipo de compañías serían fundamentales a la hora de “certificar” el nivel de riesgo de los titulares y que de esta manera se pudieran crear más fácilmente grupos de hipotecas y por tanto titularizarlas y emitir bonos hipotecarios.

<sup>24</sup> [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/finservices-retail/home-loans/integration\\_en.htm#greenpaper](http://europa.eu.int/comm/internal_market/finservices-retail/home-loans/integration_en.htm#greenpaper)

<sup>25</sup> Sharia o ley islámica, para los musulmanes es la ley de Dios como fue revelada por Mahoma.

<sup>26</sup> Para más información sobre productos hipotecarios islámicos recomiendo visitar el web del Islamic Bank of Britain: [www.islamic-bank.com](http://www.islamic-bank.com)

<sup>27</sup> Equifax: [www.equifax.com](http://www.equifax.com); Experian: [www.experian.com](http://www.experian.com); Trans Union: [www.transunion.com](http://www.transunion.com), etc.

<sup>28</sup> Equifax, filial española de la empresa del mismo nombre: [www.equifax.es](http://www.equifax.es)

En resumen, una buena regulación del mercado hipotecario podría servir para mejorar sustancialmente la asignación de riesgos entre bancos y cajas de ahorros (riesgo medio-bajo), establecimientos financieros de crédito (riesgo medio-alto) y capital privado (riesgo muy alto). También permitiría a los bancos y cajas de ahorros desarrollar su atención a las PYMES mientras que el -en gran medida- comoditizado sector de las hipotecas a particulares sería titularizado mediante emisiones de bonos. Asimismo una mayor transparencia del mercado hipotecarios facilitaría la conveniente asignación de productos y se ahorrarían gastos innecesarios tanto por la parte de los clientes como por parte de las entidades financieras (mayor eficacia social y eficiencia económica).

Les agradezco mucho la atención prestada hacia este documento. Si necesitan cualquier aclaración no duden en contactarme, estoy a su entera disposición para un tema tan importante para mí.

Saludos cordiales,

Francisco Hernández Marcos

Fundador

Crisalia Servicios Financieros

Pº Castellana 141, planta 21 - Madrid E-28046

[www.crisalia.com](http://www.crisalia.com)

F: (+34) 918 162 242 - M: (+34) 605 586 655 - Fax: (+34) 912 725 195

E-mail: [francisco\\_hernandez@crisalia.com](mailto:francisco_hernandez@crisalia.com)