

COLABORACIONES ESPECIALES

De la banca comercial a la banca de servicios



Por Fernando Zunzunegui
Profesor Doctor de Derecho
del mercado financiero,
Universidad Carlos III de
Madrid.

“Con estas reformas la banca comercial se transforma en una banca de servicios.”

La crisis financiera ha puesto de relieve las debilidades de un sistema bancario orientado a la continua innovación como estrategia comercial.

La banca había dejado de ser un mecanismo de canalización del ahorro a la inversión productiva para convertirse en una maquinaria de colocar productos de inversión cada vez más sofisticados.

Se fabricaban productos para generar ingresos. Las hipotecas se convertían en productos complejos destinados a ser titulizados. Los préstamos se vinculaban a la contratación de swaps, comercializados como si fueran seguros contra la subida de los tipos de interés. Los depositantes recibían ofertas de participaciones preferentes o contratos financieros atípicos como si fueran productos preferentes o depósitos del alto rendimiento. Con la comercialización de estos productos el cliente bancario asumía riesgos que no podía comprender y que quedaban fuera de su capacidad de control. Lo relevante era crecer y tener la capacidad comercial para distribuir los nuevos productos financieros. Lo importante era ser competitivo y generar comisiones.

Este modelo de negocio en el que la banca comercial se mezcla con la banca de inversión no es sostenible. La crisis ha puesto de relieve la necesidad de separar la banca comercial de la de inversión y de controlar en interés del cliente la oferta de productos financieros. Es un retorno a lo básico en el que los bancos deben centrarse en captar depósitos para dar créditos. Y deben hacerlo de forma responsable, dando prioridad al interés del cliente. La lealtad del profesional impide aprovecharse de la vulnerabilidad del cliente bancario. **La buena fe debe presidir las relaciones entre el banco y el cliente según recogía el Código general de conducta del mercado de valores de 1993, elevado a rango de Ley en 2007, con la transposición de la MiFID.**

Pero estos principios de conducta no bastan para cambiar una cultura bancaria basada en la innovación y la lucha competitiva a cualquier precio. Por esta razón, primero desde el Reino Unido y después desde la Unión Europea se propone intervenir en la creación de los nuevos productos financieros, desde el diseño hasta la comercialización, con el fin de garantizar la protección del cliente.

Antes de la crisis se confiaba en que las entidades eran las primeras interesadas en proteger su reputación. Por esta razón se dejaba a su suerte el cumplimiento de las normas de conducta. Por ejemplo, los bancos aprobaban sus propios reglamentos internos de conducta y decidían la formación que debían recibir sus asesores financieros. Pero la experiencia demuestra que la cultura de generar para distribuir prima sobre el interés del cliente. Hay poderosos conflictos de interés que afectan al negocio bancario. Se hace necesario reformar el sistema.

El 13 de diciembre de 2013 está previsto que el Parlamento Europeo apruebe la reforma de la MiFID, que va a tener lugar mediante un reglamento (MIFIR) y una directiva (MiFID II). Esta modificación supone un cambio de orientación en la regulación financiera que afectará de forma importante al negocio bancario y sobre todo a la relación banco-cliente.

Esta reforma completa la que ha tenido lugar en los servicios de pago y en el crédito al consumo. Y se completará con una directiva sobre el crédito hipotecario, también en preparación.