

## **CRÉDITO A TIPO CERO, LA GANGA DEL VERANO\***

*Lourdes García Montoro*  
*Centro de Estudios de Consumo*  
*Universidad de Castilla-La Mancha*

*Fecha de publicación: 22 de septiembre del 2016*

Una negativa ha sido la respuesta más frecuente que el pequeño consumidor ha obtenido durante los últimos años cuando acudía a su entidad bancaria solicitando un préstamo al consumo para la financiación de sus más diversas necesidades o caprichos. Pero poco a poco parece que los bancos comienzan a desbloquear el acceso al crédito, al menos en esta dirección apuntan los datos referidos a la financiación al consumo publicados por el Banco de España<sup>1</sup>, que muestran una evolución interanual del 34% tan sólo en el periodo enero a mayo de 2016.

Muchas entidades han aprovechado el apogeo del derroche veraniego para ofrecer a sus clientes oportunidades de financiación a un interés muy bajo o nulo, como si de las rebajas de verano se tratase. Sin embargo, el hecho de que el préstamo se conceda a un tipo de interés del 0% no significa que no existan otros gastos, como comisiones de apertura, cancelación o amortización, por ejemplo, o que la concesión del crédito se encuentre supeditada a la contratación de otros productos o servicios de la entidad. La banca no pretende en realidad desbloquear el acceso al crédito y realizar ofertas competitivas a tipos de interés que apenas les reportan beneficios, sino que, por regla general, se trata de una estrategia de captación de nuevos clientes para ampliar su cuota de mercado.

### **1. En esta vida no hay nada gratis**

Hacía tiempo que los bancos no exhibían en las cristaleras de sus sucursales publicidad que llamase la atención por el enorme 0% de interés al que ofrecen crédito, pero esta ilusión podría ahora convertirse en realidad. Al igual que tiendas de ropa y calzado, los

---

\* Trabajo realizado en el marco del Proyecto Convenio de colaboración entre la UCLM y el Ilustre Colegio Notarial De Castilla-La Mancha (17 enero 2014) (OBSV) con referencia CONV140025, que dirige el Prof. Ángel Carrasco Perera.

<sup>1</sup> [http://www.bde.es/bde/es/secciones/prensa/Agenda/Financiacion\\_c\\_e4e63bdce50c651.html](http://www.bde.es/bde/es/secciones/prensa/Agenda/Financiacion_c_e4e63bdce50c651.html);  
<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/e0807.pdf>

bancos han colgado este verano el cartel de saldos por lo que a la financiación al consumo respecta, estrategia que, de una forma u otra, han seguido una cantidad considerable de entidades de crédito españolas<sup>2</sup>.

Pongamos como ejemplo la oferta préstamo joven de Ibercaja<sup>3</sup>, mediante la cual jóvenes de entre 18 y 25 años pueden obtener financiación por importe de 400 a 2000 € a un 0% de interés, sin comisión de cancelación y amortización anticipada, y a devolver hasta en 6 meses. Entre tanto cero destaca el 2,5 % que se fija como comisión de apertura, que podría representar un gasto de hasta 50 €, dependiendo de la cantidad solicitada. La TAE se fija en el 9,10 %. Hasta aquí la información resumida del producto, la que lee, en su caso, el cliente. Pero si acudimos a las condiciones generales del contrato “préstamo Ibercaja directo”<sup>4</sup>, nos encontramos con que la cláusula 12ª recoge como comisiones que el titular del contrato debe abonar al banco, además de la comisión de apertura anunciada, la *“comisión de reclamaciones de cuotas, intereses o amortizaciones impagadas, a percibir en cada ocasión en que se produzcan estos impagos (una sola vez por cada impago), siempre que hayan transcurrido ocho o más días desde su vencimiento.”* Por otro lado, la cláusula 6ª se refiere a los intereses de mora y capitalización, indicando que *“todas las cantidades que resulten impagadas por capital e intereses, devengarán, día a día, desde sus respectivos vencimientos, sin necesidad de intimación ni requerimiento alguno, los intereses de mora, al tipo nominal anual pactado en las condiciones particulares, sin perjuicio de las limitaciones legales que procedan.”* En realidad, la redacción de todo el clausulado general del contrato es muy genérica y confusa, haciéndose imprescindible acudir a las condiciones particulares para poder tener la certeza de lo que cuesta el préstamo, pues el condicionado general omite cualquier cifra que debiera aplicarse para obtener el porcentaje de comisión que percibe el banco por los conceptos que se acaban de indicar.

Y esto sólo por lo que a los gastos derivados directamente del crédito se refiere, pero hay más.

Para poder beneficiarse de esta oferta es indispensable que el interesado sea cliente de “Ibercaja directo”<sup>5</sup>, el servicio de banca online de la entidad prestamista. Aunque en el

---

<sup>2</sup> Por ejemplo, Bankinter, BNM, Popular, BBVA, CaixaBank, o Unicaja. <http://www.expansion.com/empresas/banca/2016/07/20/578e918d468aebd418b45cc.html>

<sup>3</sup> <http://www.ibercaja.es/particulares/ibercaja-directo-joven/prestamo-joven-ibercaja-directo/>

<sup>4</sup> [http://www.ibercaja.es/pub/cgcp/182\\_dc000321av01.pdf](http://www.ibercaja.es/pub/cgcp/182_dc000321av01.pdf)

<sup>5</sup> <http://www.ibercaja.es/particulares/preguntas-frecuentes/ibercaja-directo/>

resumen del producto “Ibercaja directo”<sup>6</sup> se define como un servicio gratuito, la cláusula 9 de las condiciones generales recogidas en el modelo de contrato<sup>7</sup> se refiere a la comisión de mantenimiento que el titular deberá abonar al banco por el mero hecho de encontrarse el contrato vigente, y cuya cuantía se determinará en las condiciones particulares<sup>8</sup>.

De forma muy astuta, Ibercaja se remite en todo momento a las condiciones particulares del contrato – tanto en relación al préstamo como a la banca online – para la determinación de los porcentajes a aplicar para calcular la comisión que percibe el banco, con lo que podría acogerse a una eventual, aunque poco probable, negociación individual de estas condiciones para superar el control de incorporación y contenido que evite que las cláusulas controvertidas pudieran declararse abusivas. Sin embargo, el porcentaje a aplicar para calcular la comisión de apertura que el cliente debe abonar por la concesión del préstamo, en el mismo acto de firma del contrato, está prefijado unilateralmente por el banco en el 2,5 %, de conformidad con la publicidad que realiza en su propia página web, con lo que difícilmente podría alegar la negociación individual de este extremo.

El problema reside en que el consumidor firmante no dispone, de forma previa a la suscripción de las condiciones particulares del contrato, de la información que le permitiría calcular el coste total de la operación, pues desconoce, por un lado, el tipo aplicable para calcular la comisión por impago de las cuotas del préstamo y, por otro, la comisión de mantenimiento de su cuenta en “Ibercaja directo”, dos conceptos que influirán decisivamente en el coste final del préstamo, cuya TAE fija el banco en un 9,10 %.

Parece difícil que un joven de entre 18 y 25 años sin formación financiera, que probablemente solicite el préstamo para pagarse unas vacaciones o adquirir algún aparato electrónico de última generación, pueda conocer las consecuencias económicas de su comportamiento al suscribir un contrato de este tipo. Por otro lado, el exceso de confianza de las entidades bancarias al conceder crédito a unos tipos de interés tan bajos y exigiendo escasas garantías podría tener efectos malignos para la estabilidad financiera. Qué lejos queda ya el recuerdo del estallido de la crisis financiera del 2007, y qué pena que el hombre sea el único animal que tropieza dos veces con la misma piedra.

---

<sup>6</sup> Literalmente: “¿Qué es Ibercaja directo? Es un servicio gratuito de banca online y atención telefónica, que Ibercaja ofrece a sus clientes, a través del cual puede consultar y operar sin necesidad de desplazarse a la oficina”, <http://www.ibercaja.es/particulares/preguntas-frecuentes/ibercaja-directo/>

<sup>7</sup> [https://www.ibercaja.es/pub/cgcp/184\\_dc700000av02.pdf](https://www.ibercaja.es/pub/cgcp/184_dc700000av02.pdf)

<sup>8</sup> Ibercaja recoge en un apartado de su página web los contratos tipo que ofrece la entidad, <http://www.ibercaja.es/cgcp/contratos-tipo/>, entre los cuales se encuentra el modelo que contiene las condiciones generales del contrato Ibercaja directo, pero no así las condiciones particulares del mismo.

## 2. El crédito barato en el punto de mira del Banco de España

No parece haber lugar a dudas en que los bancos están buscando nuevas fórmulas para captar clientes, siendo la concesión de crédito a un tipo de interés muy bajo o casi nulo un reclamo muy llamativo. En muchas ocasiones, los bancos están concediendo crédito a un precio excesivamente bajo, que no cubre los costes ni el riesgo que entraña la operación, y argumentando la viabilidad de ésta en la vinculación del cliente con la entidad<sup>9</sup>.

Pero el Banco de España considera imprescindible que la política de precios de los bancos cubra al menos los costes de financiación, de estructura y de riesgo de crédito inherente a la operación, para lo cual ha modificado el régimen contable de las entidades de crédito españolas, regulado por Circular 4/2004, de 22 de diciembre, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros, mediante Circular 4/2016<sup>10</sup>, de 27 de abril, que modifica a su vez la Circular 1/2013, sobre la Central de Información de Riesgos.

Con las medidas contenidas en el nuevo Anejo IX, referidas al análisis y cobertura del riesgo de crédito, lo que pretende el Banco de España es evitar que las entidades bancarias concedan crédito a pérdida, obligando a los bancos a que implanten sus propios sistemas de gestión del riesgo de crédito. Según se recoge en la propia Circular, las entidades deben contar con políticas para la evaluación, seguimiento y control del riesgo de crédito que exijan el máximo cuidado y diligencia en el estudio y evaluación rigurosa del riesgo de crédito en las operaciones durante su concesión y vigencia; así como que se reclasifiquen y exista una cobertura para las operaciones cuando se aprecie la existencia de una situación anormal o de deterioro del riesgo de crédito.

En definitiva, esta modificación de la circular contable obligará a las entidades bancarias que concedan crédito a un tipo de interés por debajo del coste del riesgo a que computen la operación como un gasto en sus cuentas de resultados.

La estrategia de la banca es conceder crédito barato para captar más clientes. Sin embargo, de este modo será difícil que se alcance el nivel de rentabilidad exigido por los inversores

---

<sup>9</sup> <http://www.expansion.com/empresas/banca/2016/04/22/57191a6022601d83578b458a.html>

<sup>10</sup> <http://boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2016-4356>

para prestarles dinero, lo que impediría que se pudieran dar créditos a medio plazo<sup>11</sup>. Es la pescadilla que se muerde la cola, y que necesita de un equilibrio que solo puede aportar el Banco de España como entidad supervisora de la actividad bancaria, cuyas decisiones sólo se tendrán en cuenta si existe la amenaza de una sanción que obligue a su cumplimiento.

### **3. La banca en la sombra, un competidor de altura**

La necesidad de ganar cuota de mercado en el sector de la concesión de crédito ya no sólo es cosa de los bancos, sino que la financiación parabancaria gana cada vez más adeptos y se presenta como alternativa real para un consumidor que ha perdido toda la confianza en los bancos tradicionales. Y no sólo por lo que a financiación al consumo se refiere, sino que las operaciones de financiación empresarial en las que participaron entidades de la banca en la sombra crecieron durante el pasado 2015 un 67 % respecto al año anterior<sup>12</sup>.

Quizá este aumento de la competencia en el sector haya propiciado la caída de precio de los créditos concedidos por entidades bancarias, si bien éstas difícilmente podrán igualar las ofertas de entidades que operan en el sector de la banca en la sombra que no están obligadas a disponer de políticas de gestión del riesgo de crédito, que carecen de cualquier supervisión y que prescinden de incorporar metodologías de protección de sus clientes, con el consecuente ahorro de costes que les permite prestar dinero a tipos de interés muy competitivos, aunque no sea esta la tónica predominante en un sector conocido por los altos tipos de interés asociados a sus préstamos.

El cliente parabancario, por su parte, desconoce los riesgos que conlleva la obtención de financiación en entidades que actúan – en ocasiones sólo parcialmente – al margen de la regulación bancaria, pues en muchos casos la normativa de protección del cliente bancario, que establece unos requisitos de información precontractual muy exigentes, no resulta de aplicación, con lo que el cliente contrata bajo el desconocimiento del coste real del préstamo. Una operación de riesgo.

Aunque la aparición en el mercado del crédito de una vía de financiación alternativa a la bancaria diversifica la oferta y propicia la activación del mercado mediante el

---

<sup>11</sup> [http://economia.elpais.com/economia/2016/05/17/actualidad/1463511811\\_944837.html](http://economia.elpais.com/economia/2016/05/17/actualidad/1463511811_944837.html)

<sup>12</sup> [http://www.expansion.com/empresas/banca/2016/04/28/57224fee468aeb31718b465e.html?intcmp=NO\\_T003&s\\_kw=la\\_banca\\_en\\_la\\_sombra\\_dispara\\_el\\_numero\\_de\\_operaciones\\_en\\_espana\\_pero\\_reduce\\_el\\_volumen](http://www.expansion.com/empresas/banca/2016/04/28/57224fee468aeb31718b465e.html?intcmp=NO_T003&s_kw=la_banca_en_la_sombra_dispara_el_numero_de_operaciones_en_espana_pero_reduce_el_volumen)



establecimiento de unos precios competitivos de los que pudiera beneficiarse el consumidor, la guerra del crédito está derivando en una banca que desea ampliar su cuota de mercado a cualquier precio, aunque tenga que resignarse a conceder crédito a pérdida.