

Economía exigirá formación anual para vender hipotecas

—P23. Editorial P2

La letra pequeña de la reforma hipotecaria aprobada por el Gobierno, vía real decreto ley y orden de Economía, concreta la información que debe recibir el cliente, acota la publicidad que puede emitir la banca y fija la formación exigible a quienes comercializan los préstamos. El nivel de formación de los vendedores

o asesores incluye amplios conocimientos sobre estos créditos y sus implicaciones, con módulos de “un mínimo de 50 horas” a comerciales, directivos y diseñadores de los préstamos y de 65 horas a los asesores. Más allá, “el personal deberá recibir anualmente módulos teóricos y prácticos de formación continuada.—



▶ 3 Mayo, 2019

Nueva ley del crédito

Economía exigirá formación anual a los comerciales de hipotecas

JUANDE PORTILLO
 MADRID

El Consejo de Ministros re-mató hace una semana la letra pequeña de la reforma hipotecaria que entrará en vigor en junio con un desarrollo reglamentario, vía real decreto ley y orden ministerial de Economía, que concretan la información precontractual que debe recibir el cliente, acotan la publicidad que puede emitir la banca y fija la formación exigible a quienes comercializan o asesoran sobre estos préstamos. Aunque las entidades financieras tienen mes y medio para adaptarse a la nueva ley de crédito inmobiliario, el Gobierno le ha concedido otro tanto adicional –hasta mediados de julio– para cumplir estos últimos requisitos de formación y transparencia.

Los niveles de competencias y conocimientos que introduce la norma serán exigibles a quienes comercializan, asesoran o intermedian en la concesión de préstamos hipotecarios, lo que se aplicará de forma generalizada a la plantilla y la dirección de cada oficina eximiendo al personal de administración, contabilidad, recursos humanos, tecnología o telecomunicaciones.

La orden ministerial exige al personal “conocimientos adecuados” de los préstamos inmobiliarios, sus implicaciones fiscales, gastos y servicios accesorios como seguros; sus riesgos y los efectos de cambios de tipos de interés o divisa; de la legislación hipotecaria; la adquisición de bienes inmuebles; la posibilidad de estimar los gastos totales de la operación o la tasación de garantías. También estar formados en el funcionamiento de notaría y registros de la propiedad; el mercado de préstamos inmobiliarios y los precios de la vivienda;



La ministra de Economía en funciones, Nadia Calviño. EFE

las normas deontológicas del sector; la evaluación de solvencia de los clientes y el acceso a la Central de Información de Riesgos (CIR) del Banco de España; el público objetivo del crédito que comercializa; y el diseño de hipotecas.

Demostrar la capacitación en tan extenso grupo de materias requerirá de “la superación de módulos de formación con un mínimo de 50 horas” a los comerciales, directivos y diseñadores de los préstamos, o de 65 horas a los asesores. Contar con un grado o máster en Ciencias Jurídicas, o en Economía o Administración o Dirección de Empresas, permitirá convalidar parte de dicha formación. Sin embargo, la experiencia profesional previa en el campo hipotecario solo rebajará hasta un 20% del volumen de horas lectivas requeridas y siempre que la trayectoria profesional sea de al menos cinco años.

La formación reclamada podrá ser impartida por el

propio prestamista o mediante convenios con entidades, empresas formadoras o universidades, de forma presencial o a distancia, pero deberá ser certificada por un tercero, bien firmas habilitadas por el Banco de España o por la propia entidad siempre que esta no haya ofrecido la formación.

Más allá, “el personal deberá recibir anualmente módulos de formación continuada, de contenido tanto teórico como práctico,” de entre 10 y 15 horas. Cada entidad, a su vez, deberá evaluar la certificación de su personal, elaborar planes de formación inicial y continuada o llevar a cabo una revisión “al menos anual”, e informar al supervisor de la capacitación de su plantilla. Un trabajo ingente pues la banca cuenta con casi 200.000 empleados.

Economía también ha fijado exhaustivamente el contenido de la Ficha de Advertencias Estandarizada (FIAE) y de la de información

precontractual de oferta vinculante que el banco deberá entregar a sus clientes. Se redefine además la tasa anual equivalente (TAE) para que contenga todos los costes derivados de la concesión del préstamo, incluyendo los más básicos como el de abrir y mantener una cuenta en la entidad si se obliga a ello.

La información que dé el banco al cliente tendrá que reflejar en el TAE todos los costes asociados, como el de la apertura de una cuenta

Del lado de la publicidad, la nueva regulación impone estrictas reglas a los anuncios que puede emitir cualquier tipo de entidad que conceda hipotecas. Estos deberán contener un “ejemplo representativo” que se define como un préstamo de entre 100.000 y 300.000 euros (siempre en múltiplos de 50.000 euros) y con un plazo de amortización de entre 10 y 30 años (en múltiplos de cinco). Además, si el anuncio menciona una tarifa promocional o condiciones especiales, deberán incluirse las condiciones normales del crédito y especificarse en cualquier caso que se trata de un ejemplo.

Impone módulos educativos de 50 horas a la plantilla

La publicidad deberá incluir ejemplos reales de créditos de 100.000 a 300.000 euros

Transparencia en tipos variables, cláusulas suelo y multidivisa

▶ **La cuota futura.** La ficha de advertencias estandarizadas de hipotecas a tipo variable que el banco tendrá que entregar al cliente deberá incluir varios escenarios con la posible evolución de las cuotas a pagar en función de la variación del tipo de referencia incluyendo los niveles máximos, medios y mínimos de los últimos 20 años o, si el nivel actual fuera el máximo o mínimo registrado, con un alza o baja del 50%.

▶ **Cláusulas techo.** Aunque la reforma hipotecaria prohíbe aplicar límites a la baja del tipo de interés variable, como cláusulas suelo, Economía exige a la banca alertar al cliente de cualquier límite suelo o techo y de su efecto en la cuota.

▶ **Moneda foránea.** Los bancos deberán facilitar a los clientes con hipotecas multidivisa información de sus liquidaciones en la moneda en que el prestatario recibe sus ingresos o tiene el grueso de sus activos (lo que podrá elegir el consumidor) al menos trimestralmente.

▶ **Hipoteca inversa.** La norma fija que la reforma hipotecaria en ciertos beneficiará también a los clientes con hipoteca inversa (que permite al jubilado ir cobrando una renta por su propiedad).