

Banca y seguros se unen para facilitar hipotecas a los jóvenes

Negocian un seguro de crédito para incrementar hasta el 95% el importe del préstamo

Las dificultades de los jóvenes a la hora de acceder a la compra de una vivienda se están convirtiendo en un problema social en España. Ayer mismo, el consejero delegado de Bankia, José Sevilla, reclamó actua-

ciones urgentes para mitigar este problema. Las entidades, de hecho, se han puesto manos a la obra para dar determinadas soluciones de la mano de las compañías aseguradoras, un sector que muestra cierto

interés por entrar en otras actividades, especialmente las relacionadas con el mercado inmobiliario. La fórmula pasaría por la extensión de un seguro de crédito hipotecario, que podría elevar el importe de la

hipoteca hasta el 95 por ciento del precio de compraventa o de tasación. Hay que tener en cuenta que, a día de hoy, esta cuantía se sitúa, de media, ligeramente por encima del 60 por ciento. **PÁG. 7**



▶ 15 Mayo, 2019

Banca y seguros se unen para facilitar el acceso de los jóvenes a la hipoteca

Incluirán un seguro de crédito para que el comprador solo aporte el 5% de la entrada

Con esta fórmula, las entidades pueden extender el préstamo hasta el 95% del valor de la vivienda

Alba Brualla / Fernando Tadeo
 MADRID.

Las dificultades de los jóvenes a la hora de acceder a la compra de una vivienda se están convirtiendo en un problema social en España. Tal es así que ayer mismo el consejero delegado de Bankia, José Sevilla, reclamó actuaciones urgentes para facilitar la adquisición de pisos por parte de la población con menor edad.

Las entidades, de hecho, ya se han puesto manos a la obra para dar determinadas soluciones que aminoren este problema y lo están haciendo de la mano de las compañías aseguradoras, un sector que ha mostrado en los últimos meses cierto interés por entrar en otras actividades, y especialmente las relacionadas con el mercado inmobiliario.

Así, bancos y distintas firmas de seguros llevan meses trabajando para diseñar una fórmula que permita a los jóvenes el acceso a una hipoteca, a pesar de no contar con el dinero suficiente para la entrada, que actualmente es uno de sus principales obstáculos a la hora de adquirir un piso.

Según han explicado distintas fuentes del sector a *elEconomista*, la fórmula pasaría por la extensión de un seguro de crédito hipotecario, que podría elevar el importe de la hipoteca hasta el 95 por ciento del precio de compraventa o de tasación. Hay que tener en cuenta que a día de hoy esta cuantía se sitúa, de media, ligeramente por encima del 60 por ciento. Es decir, que cualquier comprador debe tener unos ahorros equivalentes a casi el 40 por ciento del montante de la operación, incluyendo los gastos e impuestos, un hecho que frena considerablemente el número de transacciones entre la población joven.

Para que esta alternativa, que podría darse a la vuelta de verano, salga adelante, las cuatro las principales entidades de este país ya han entablado conversaciones con el Banco de España, según apuntan las mismas fuentes.

Próximos acuerdos

El objetivo del sector financiero es que el regulador no penalice este tipo de operaciones a través de mayores peticiones de capital y provisiones, ya que superan el umbral del 80 por ciento, considerado como la *línea roja* para que una operación se considere de alto riesgo.



Asesoramiento para la firma de una hipoteca. ISTOCK

Una alianza en plena desaceleración

La unión de la banca con las aseguradoras para facilitar acceso de la vivienda a los jóvenes a través de una fórmula hipotecaria novedosa se produce en un momento de desaceleración en la concesión de préstamos para la adquisición de pisos en nuestro país, debido a la ralentización de la economía y la caída de la confianza de los consumidores. En los dos primeros meses del año, las nuevas operaciones se han contraído a la mitad, con respecto a los volúmenes que se concedían el año pasado. Según los datos del Banco de España, los importes otorgados registraron en enero y febrero un alza del 5,8 por ciento sobre el mismo periodo de 2018, frente a la subida de casi el 13 por ciento de meses anteriores.

Víctor Tapias, consejero delegado de la agencia de suscripción Tyr Innovación, apunta que el producto al incluir un seguro de crédito hipotecario y al tratarse de financiación responsable no requeriría ningún tipo de *placet* por parte de ninguna autoridad, ni supondría una provisión adicional por parte de las entidades.

Concretamente, el directivo asegura que "la directiva comunitaria de financiación permite que esta tipología de seguros sean un instrumento válido para que no haya un mayor consumo de capital por parte de la banca y que no tengan que dotar provisiones adicionales".

A través de Tyr Innovación "estamos trabajando con distintas aseguradoras que quieren desarrollar este negocio en España y son de orígenes americano y australiano", detalla Tapias, que apunta que también están en conversaciones con los principales bancos de este país.

"Esperamos cerrar los primeros acuerdos antes de septiembre y antes de que termine el año lanzado el producto", apunta también el ejecutivo.

Según fuentes del sector, una de las firmas que están más interesa-

Las entidades ya han hablado con el Banco de España para que no se les penalice

das en ofrecer este producto es AmTrust Insurance Spain, la agencia de suscripción de AmTrust Europe Limited, especializada en fianzas, caución y riesgos financieros.

El CEO de Tyr Innovación explica que "este producto está diseñado para clientes que tienen una tasa de esfuerzo aceptable, pero que no tienen capacidad de ahorro". "Nosotros le vendemos una cartera a las entidades financieras y ellas son las encargadas de extender este seguro de crédito hipotecario a los clientes que cumplan una serie de requisitos, ampliando la hipoteca del 80 al 95 por ciento", explica Tapias.

Problema social

"Cuando entramos en este mercado nos dimos cuenta de que la verdadera circunstancia que hay en España es que no hay ahorro sufi-

ciente para comprar viviendas y todo el mercado que se está moviendo estos dos últimos años es la demanda embolsada y mucha reposición. Prácticamente, no hay acceso a la primera vivienda", destaca Tapias. Con esta iniciativa "estamos intentando traer cosas que han funcionado bien en Europa y aplicar estas experiencias en nuestro país".

En este sentido, Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima), asegura que "desde la asociación originamos este movimiento hace un año y medio y lo hicimos basándonos en el sistema que se usa en Inglaterra, *Help to buy*".

En este caso es el Gobierno británico el que avala el 15 por ciento de la entrada en la compra de un piso. "Esta fórmula en España no podía aplicarse, ya que hubiera elevado la deuda pública, por eso apostamos por las aseguradoras", apunta el también presidente de Vía Célebre, que pone de relieve la importancia de iniciativas como ésta, que abren el abanico de comercialización a las promotoras y facilitan el acceso a la vivienda a personas con menos recursos.