

Documento de Trabajo Nº 13/33
Madrid, noviembre 2013

Tendencias a medio plazo en la banca española

Santiago Fernández de Lis
Ana Rubio

Tendencias a medio plazo en la banca española

Santiago Fernández de Lis y Ana Rubio.

Noviembre 2013

Resumen

Tras la crisis financiera internacional, el sistema bancario español tendrá que afrontar un nuevo entorno, en el que las condiciones no serán tan benignas como lo eran antes de la crisis ni tan extremas como lo son en la actualidad. En este artículo se pasa revista a las principales tendencias que afectarán al panorama del sistema financiero español, que será más pequeño y estará más concentrado, pero afrontará una mayor competencia por la integración europea. Previsiblemente, la banca se hará más minorista, y proliferarán los servicios de banca de inversión en entidades que no serán bancos. Los bancos, tradicionalmente muy regulados, lo estarán aún más, y afrontarán un entorno de rentabilidad más exigente, con más dispersión entre entidades. Entre los riesgos de la banca del futuro estarán las pérdidas de eficiencia y las amenazas a la competencia que puede generar el que parte del sistema siga en manos públicas. En una mejor situación estarán los bancos internacionales, y aquellos que sepan aprovechar las enormes ganancias de eficiencia que la tecnología brinda.

Palabras clave: Sistema financiero, unión bancaria, consolidación, rentabilidad, tecnología.

JEL: F330, F340, F360, G180, G210.

Seis años después del estallido de la crisis financiera internacional, allá por el verano de 2007, una vez que las principales economías parecen estar encarando gradualmente la senda de la recuperación y que la reestructuración de los sistemas financieros está en marcha cabe preguntarse: Y ahora ¿qué? ¿Cómo operará el sistema financiero en los próximos años? ¿Cómo debemos estar preparados para la banca que viene?

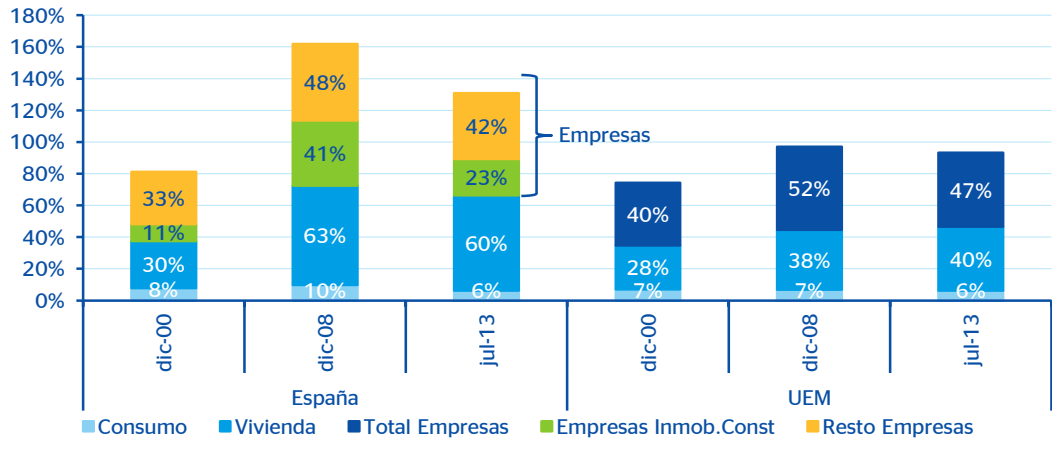
Parece claro que el “nuevo normal” no va a ser como era antes de la crisis, pues el entorno ha cambiado de múltiples maneras. En primer lugar, la economía española no va a volver a crecer a las elevadas tasas de principios de siglo sino más cerca de su crecimiento potencial, que está en torno al 1,5-2% anual. Estos niveles son más coherentes con una economía madura, que ha alcanzado un nivel de desarrollo considerable. En segundo lugar, los mercados financieros no volverán a ofrecer una liquidez tan abundante y barata como en el pasado, pues los agentes son ahora más conscientes de los riesgos que asumen. En tercer lugar, también los agentes implicados variarán su comportamiento. Los reguladores y supervisores incrementarán su presión sobre el sistema bancario, intentando evitar que se repitan episodios como los de la reciente crisis. Los clientes tendrán un comportamiento más en línea con un mercado maduro, donde los particulares no podrán seguir aumentando su endeudamiento hipotecario a ritmos tan elevados, por haber alcanzado ya un nivel alto de créditos, y donde las empresas optarán por vías de financiación alternativas, como la emisión de deuda, como complemento al crédito bancario. En este contexto, los bancos internacionales contarán con ventajas significativas. En cuarto lugar, todos los agentes tendrán un cariz más europeo, desde los reguladores hasta los clientes, en el marco de la progresiva integración que propiciará la unión bancaria. Por último, el avance tecnológico es imparable, y ello cambiará radicalmente la manera en que las entidades financieras operan y se relacionan con sus clientes. Por tanto, los próximos años nos deparan un entorno diferente para el negocio bancario, donde las entidades que antes lo entiendan y se adapten tendrán una ventaja competitiva.

En este artículo se intenta responder a la pregunta: ¿hacia dónde va la banca española? Para ello, en las siguientes secciones se abordarán distintos aspectos, como el tamaño del sistema, el foco minorista, la presión regulatoria y supervisora, la rentabilidad, la integración europea, la posición de la banca internacional o el uso de las tecnologías. En la última sección se recogen algunas conclusiones.

1. Un sistema más pequeño: sobrecapacidad y concentración

En el futuro, el tamaño del sistema financiero español deberá ser menor, principalmente porque también lo será el nuevo tamaño del mercado. En una economía que no crece tanto como en el boom, donde los agentes ya han alcanzado un nivel de endeudamiento elevado, el crecimiento de la banca en base a volumen ya no es una opción. Los agentes privados españoles están entrando en una senda de desapalancamiento que debe continuar en los próximos años, pues los niveles de deuda alcanzados son difícilmente sostenibles. En particular, el que las empresas inmobiliarias y constructoras acaparen crédito vivo por el equivalente a cerca del 25% del PIB incluso después de las transferencias a la Sareb es excesivo, dada la reducida aportación futura del sector a la economía española. En 2012, el PIB sin construcción hubiera crecido un +0,2%, frente al -1,4% que al final se registró. También es llamativo que el endeudamiento para adquisición de vivienda siga siendo en España unos 20 puntos porcentuales superior a la media de la zona euro en términos de PIB. Un sistema fiscal y una regulación del alquiler que dejaba en mejor situación a la compra de vivienda y las políticas comerciales activas de las entidades financieras para la concesión de hipotecas explican en parte que la proporción de familias que viven en una vivienda de su propiedad sea cercana al 86% en España, frente al 43% de Alemania o al 57% de Francia y Holanda.

Gráfico 1
Crédito bancario al sector privado (% PIB)

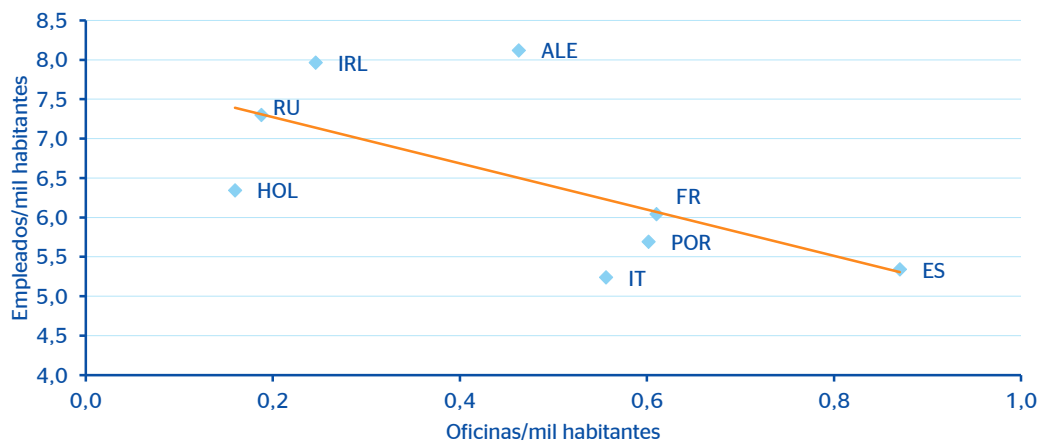


Fuente: BCE, Banco de España y Eurostat

Por tanto, en el futuro no será necesaria la elevada capacidad instalada en el sistema financiero español, tanto en términos de sucursales como de personal.

Sin embargo, para calcular el nivel óptimo de las redes, no basta con tomar como ejemplo la capacidad instalada de otros sistemas financieros internacionales, pues los modelos de negocio pueden ser muy diferentes. Por ejemplo, el sistema británico está basado en un número reducido de oficinas, pero cada una de ellas dotadas de muchos empleados, mientras que en España se ha optado por un modelo más atomizado, de pequeñas sucursales en pueblos (o promociones inmobiliarias) con un número reducido de empleados. Cada uno de estos sistemas tiene ventajas e inconvenientes, y deben adaptarse a la realidad de cada país (población rural o más concentrada, frecuencia de operaciones realizadas en sucursal, peso de banca minorista y mayorista, preferencia cultural por acudir frecuentemente a la oficina, etc.).

Gráfico 2
Capacidad instalada, 2011



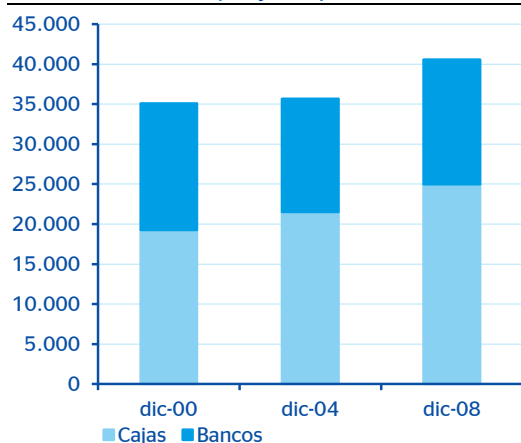
Fuente: BCE y FMI

Llama la atención la atomizada red de oficinas bancarias existente en España, con el máximo ratio de oficinas por habitante de los países analizados. El grueso del crecimiento de las oficinas se produjo en el periodo previo a la crisis, del año 2000 a 2008, y se concentró en el sector de las cajas. La actividad de las cajas, tradicionalmente restringida por ley a ciertas

actividades y a sus regiones de origen se había liberalizado¹, y la fuerte competencia impulsó la expansión de las redes por todo el territorio nacional. Frecuentemente, se instalaba una oficina en cada promoción inmobiliaria en curso financiada por esa entidad, para conceder hipotecas para la adquisición de las viviendas. Así, del año 2000 a 2008 el número de oficinas de las cajas de ahorro aumentó en un 30%, mientras que el de bancos se redujo en un 1%. Una evolución similar se observa en el caso de los empleados, con un aumento de los de las cajas de un 33% frente a la caída del 6% de los de los bancos. Al final, a pesar de que bancos y cajas se repartían la cuota de mercado al 50%, las cajas tenían una mayor proporción tanto de oficinas (62% del total) como de empleados (54%).

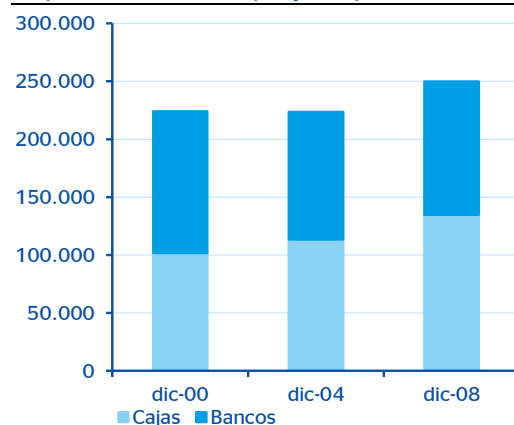
A partir del estallido de la crisis todas las entidades han ido reduciendo sus redes, aunque las caídas sólo se han acelerado en los últimos trimestres (gráficos 5 y 6).

Gráfico 3
Oficinas de bancos y cajas españolas



Fuente: BBVA Research a partir de Banco de España

Gráfico 4
Empleados de bancos y cajas españolas



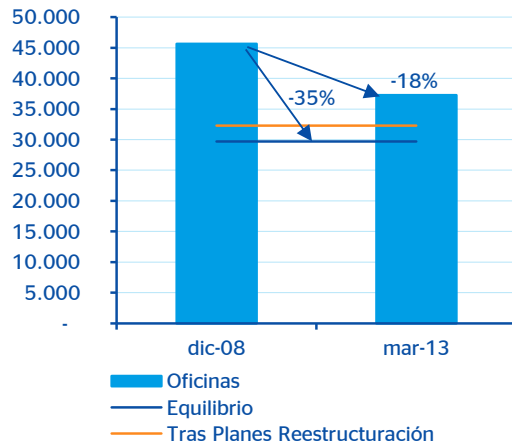
Fuente: BBVA Research a partir de Banco de España

¿Cómo definir el tamaño óptimo de las redes? Una alternativa sería estimar el tamaño que maximice la eficiencia. Añadir una oficina más está justificado si lo que aporta a la entidad es más que el coste que supone.

Para estimar la eficiencia estricta se ha tomado el ratio de costes de explotación sobre margen básico de cada entidad, estando el ratio promedio del sistema alrededor del 60%. Si todas las entidades con ratios de eficiencia peores (más altos), redujeran sus redes hasta alcanzar esta cifra, se llegaría a los niveles de equilibrio mostrados en los gráficos siguientes.

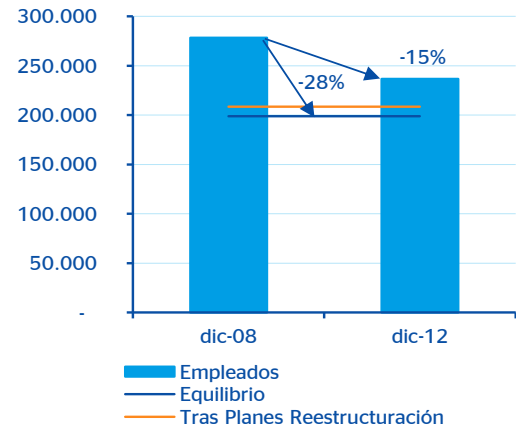
1: El Real Decreto 2290/1977, de 27 de agosto, permitió a las cajas realizar las mismas operaciones que la banca, como el descuento de efectos comerciales y el comercio exterior. En 1979, la Orden Ministerial de 20 de diciembre amplía el ámbito de las cajas a la región y autoriza a las cajas de mayor tamaño a abrir hasta 12 oficinas entre Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza y Bilbao. En 1989 se liberalizó completamente la apertura de oficinas.

Gráfico 5
Oficinas de bancos, cajas y cooperativas españolas



Fuente: BBVA Research a partir de Banco de España e informes de las entidades

Gráfico 6
Empleados de bancos, cajas y cooperativas españolas

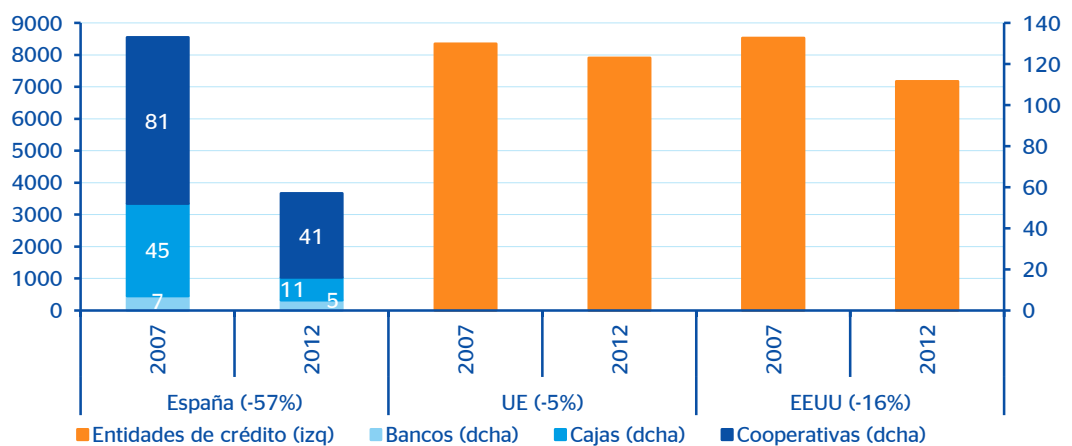


Fuente: BBVA Research a partir de Banco de España e informes de las entidades

Para alcanzar estos niveles, una parte significativa del ajuste atañe a las entidades sujetas a un plan de reestructuración por haber recibido capital público proveniente del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE). Los planes aprobados por Bruselas imponen caídas en 2012-2017 del número de oficinas (-57% para el grupo 1 en media y -39% para el grupo 2) y de empleados (-53% para el grupo 1 y -38% para el grupo 2). Con estas caídas, las oficinas y los empleados quedarían cerca del equilibrio, aunque, haría falta un ajuste adicional, especialmente por parte de aquellas entidades que tienen más presión para introducir ganancias de eficiencia.

En este análisis no se ha mencionado el número de entidades, porque no tiene una importancia determinante para la sobrecapacidad. El tamaño de las redes debe adaptarse al tamaño del mercado, pero el tamaño de una misma red será el mismo independientemente de que la gestionen diez o quince entidades. Sí es cierto que durante la crisis se ha reducido de manera importante el número de actores en el sistema financiero español, aunque sus redes no se han reducido en la misma proporción.

Gráfico 7
Número de entidades de crédito



Fuente: Banco de España, BCE y FDIC

No es evidente que la reducción en el número de entidades reduzca la competencia, a menos que se traspasen ciertos umbrales de los que el sistema financiero español está lejos. En otras palabras, pasar de 60 a 10 bancos no tiene por qué disminuir la competencia. Pero, además, existen otros factores que posiblemente van más que a contrarrestar esta tendencia a la concentración aumentando las presiones competitivas, como la mayor transparencia, un cliente más exigente y más consciente de los riesgos y, sobre todo, la unión bancaria europea, que propiciará que los consumidores tengan acceso a un conjunto de entidades bancarias mucho más amplio. En el medio plazo la unión bancaria conducirá a un mercado financiero realmente europeo, con entidades transfronterizas que competirán en el segmento minorista en varios países, aumentando de manera significativa la oferta y la capacidad de elección de los consumidores. Para que esto ocurra sin cortapisas, serían necesarios cambios regulatorios en Europa, de forma que se cumple realmente el objetivo de la licencia bancaria única y las entidades puedan operar libremente en todo el mercado único europeo. Las entidades más eficientes y más adaptadas a los cambios serán las triunfadoras en el nuevo paradigma.

2. Un sistema más minorista: back to basics

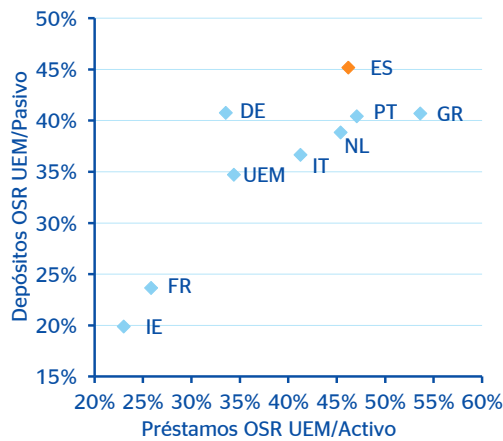
La crisis financiera internacional que azota al mundo desde 2007 nos ha dejado lecciones importantes, como el riesgo ligado a ciertas actividades de banca mayorista. En el origen de la crisis estuvieron las hipotecas subprime, un producto minorista. Sin embargo, la utilización de este producto por la banca mayorista, que los titulizaba y vendía para transferir el riesgo a otros agentes (dentro del modelo llamado "originar para distribuir"), dio incentivos para que las prácticas de concesión no fueran adecuadas. Los mercados financieros internacionales fueron por tanto la vía por la que el riesgo se distribuyó hacia un gran número de países, afectando a todo tipo de entidades. Es cierto que tanto algunos bancos exclusivamente mayoristas como otros minoristas se vieron afectados, pero la correa de transmisión fue mayorista. En cualquier caso, el apalancamiento excesivo y la dependencia de la financiación mayorista a corto plazo demostraron ser una combinación negativa. En el caso de España, las súbitas dificultades en la renovación de la financiación mayorista asociadas a la crisis de la Eurozona aumentaron la incertidumbre, y el mayor escrutinio por los mercados sacó a la luz los desequilibrios de las carteras minoristas de los bancos.

La primera reacción de las entidades financieras a la crisis fue la de reducir sus posiciones mayoristas, vendiendo todos los productos potencialmente relacionados con el subprime. De hecho, los controles de los supervisores sobre el riesgo de mercado se incrementaron, y éste ganó importancia dentro de los test de estrés que se hicieron a las entidades. Además, ante la constatación de que la financiación mayorista puede reducirse súbitamente (como demostró el caso de Northern Rock), aumentó la importancia de los depósitos minoristas, y las autoridades europeas exigieron ratios máximos de crédito sobre depósitos a las entidades de países rescatados.

Actualmente, la diferencia entre el crédito a la clientela y los depósitos a la clientela en los grandes bancos europeos asciende a unos tres millones de millones de euros, mientras que en los Estados Unidos la diferencia es negativa, alcanzando los 1,8 millones de millones de euros (Le Leslé, 2012). En Europa existe una gran dispersión en cuanto al modelo de banca. En países como Grecia, España o Portugal la banca es principalmente minorista, como queda reflejado en la gran proporción de su pasivo dedicado a los préstamos al sector privado (otros sectores residentes, OSR) o la de sus pasivos que corresponden a depósitos de los mismos agentes. En cambio, en otros países como Irlanda o Francia el modelo es más mayorista, como se refleja en la baja proporción de depósitos o créditos al sector privado en su balance. A su vez, esto se traduce en que los activos ponderados por riesgo supongan una mayor proporción del total de activos de las entidades, dado que las metodologías actuales suelen imponer unos mayores pesos de riesgo a las actividades minoristas, si bien algunos desarrollos

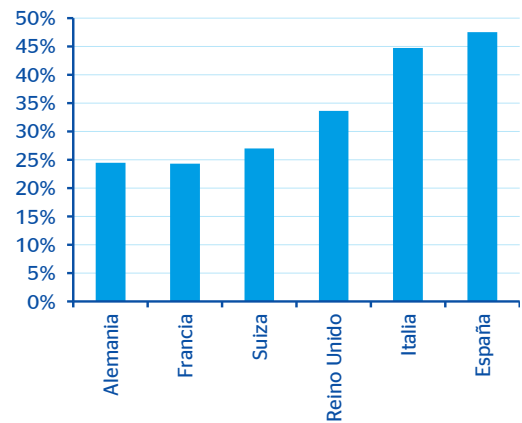
recientes en el mundo regulatorio cuestionan este sesgo (véase Basel Committee on Banking Supervision, 2013). En un futuro, los sistemas más minoristas, como el español, serán los grandes beneficiados de los cambios que ha desencadenado la crisis.

Gráfico 8
Peso de las actividades minoristas, jul-13



Fuente: BBVA Research a partir de BCE

Gráfico 9
Activos ponderados por riesgo como porcentaje de activos (promedio, mar-13)



Entidades: BARCL, BBVA, BNPP, CASA, CMZ, CS, DB, ISP, HSBC, LBG, RBS, SAN, SG, UCI y UBS.

Fuente: BBVA Research a partir de informes de las entidades

La reacción regulatoria no se ha hecho esperar². Por una parte, una línea de opinión aboga por la separación total de las actividades mayoristas y minoristas (véase Volcker 2010, Vickers 2011). Sin embargo, estas medidas podrían tener un coste muy elevado, especialmente al ser impuestas a entidades internacionales y sistémicas (Viñals et al, 2013). Además, las actividades mayoristas y minoristas necesitan las unas de las otras, por ejemplo siendo las primeras proveedoras de coberturas para las segundas. Por otro lado, en la medida en que el marco de resolución de bancos descansa de manera creciente en la absorción de pérdidas por los acreedores (el llamado “bail in”), tal como se señala en la sección 3, es necesario mantener una estructura de pasivo equilibrada entre depósitos y deuda senior, especialmente si se quiere establecer la prelación de aquellos sobre ésta, y eso aconseja un equilibrio entre banca mayorista y minorista. Por último, la separación no limita los riesgos sistémicos de contagio entre ambos modelos de negocio.

En Europa existe también un debate sobre la conveniencia de establecer una separación entre la banca minorista y la banca de inversión, a partir del informe del Grupo Liikanen (2012). Francia y Alemania han adoptado versiones suaves de esta normativa, que no está claro si se extenderá al ámbito europeo.

Otra línea de actuación ha introducido requisitos más estrictos sobre las actividades de banca de inversión, afectando negativamente a su rentabilidad. La normativa de capital vigente en la actualidad, Basilea 2.5, cambió en los compases iniciales de la crisis en este sentido, penalizando así el modelo de transferencia total del riesgo vía titulizaciones u “originar para distribuir”. Así, se obliga a que el originador retenga el 5% de lo titulado, para que alinee sus intereses con los de los inversores; y a que el inversor realice una due diligence, lo que eleva los costes. En caso contrario, establece penalizaciones en capital. Además, se duplicaron las ponderaciones de riesgo de las retitulizaciones, y los requerimientos de capital de las titulaciones de la cartera de negociación se elevaron hasta igualarse con los del banking book.

Adicionalmente, en la normativa de Basilea III recientemente aprobada y aún no en vigor, se han suavizado los requisitos para las exposiciones minoristas, lo que beneficia a este modelo de negocio. Además, se introduce un ratio de apalancamiento de capital sobre exposición del 3%, que perjudica especialmente a la banca de inversión, tradicionalmente más apalancada.

2: Para más información sobre regulación, véase la sección 3 de este documento.

Otras regulaciones, como la Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID), aunque anterior al estallido de la crisis, también intentan regular las actividades mayoristas. Su objetivo es proteger a los inversores fomentando la equidad, la transparencia, la eficacia y la integración de los mercados financieros, y su cumplimiento supondrá un coste importante para los agentes del mercado mayorista.

En definitiva, en el medio plazo la banca será más minorista, bien sea a iniciativa de las entidades o como resultado de la nueva regulación en vigor. Los modelos de negocio basados en combinar la captación de depósitos con esquemas sofisticados de banca de inversión tendrán dificultades crecientes para operar, bien porque la regulación pondrá trabas mayores, bien porque las propias entidades, en su política de gestión de riesgos, tenderán a especializarse. Las que se dediquen al negocio mayorista exclusivamente lo harán con modelos de negocio no basados en la captación de depósitos. La confianza de miles de depositantes cobrará una mayor importancia, y el modelo de negocio bancario de éxito será más sencillo, más transparente y menos volátil.

3. Un sistema más regulado y supervisado

La crisis financiera ha puesto de relieve profundas deficiencias en la regulación financiera, que está sometida a una revisión en profundidad. Al ser la banca un negocio global, esta revisión se está realizando bajo las directrices del G-20 y de su brazo técnico, el Consejo de Estabilidad Financiera, con sede en Basilea, tradicional fuente de la regulación bancaria.

Los objetivos de la reforma son, por un lado, reducir la probabilidad de crisis, aumentando la seguridad y solvencia de los bancos y mitigando el contagio entre entidades y el riesgo sistémico y, por otro lado, en el caso de que - a pesar de lo anterior - se produzca una crisis, minimizar el coste para el contribuyente. Para ello, se han puesto en marcha una serie de líneas de reforma:

- *Basilea III* persigue reforzar la cantidad y calidad del capital, de manera que exista una mayor capacidad de absorción de pérdidas en caso de crisis. Adicionalmente, se aumenta la sensibilidad al riesgo de ciertas operaciones, se establece un ratio de apalancamiento máximo para limitar el "ahorro" de consumo de capital mediante modelos internos y se fijan ratios de liquidez mínimos tanto por el lado del activo (Liquidity Coverage Ratio, LCR) como por el lado de la financiación (Net Stable Funding Ratio, NSFR).
- Se establece un marco específico para las *entidades sistémicas* (Systemically Important Financial Institutions, SIFIs), a través de un recargo de capital, una supervisión más exigente y un marco de resolución que permita su caída ordenada y sin efectos sistémicos, a lo que contribuirán los Planes de Recuperación y de Resolución.
- Se encarece sensiblemente la creación y negociación descentralizada de los *productos derivados* OTC, incentivando su contratación en mercados organizados a través de Cámaras Centrales de Contrapartida.
- Se intenta regular el llamado "*sistema bancario en la sombra*", integrado por entidades que ofrecen servicios de intermediación financiera en mayor o menor medida asimilables a los de los bancos, pero que soportan una regulación más laxa.
- Se refuerzan los mecanismos de *supervisión* de la actividad bancaria, de manera que la estabilidad financiera no dependa solo de una regulación más o menos estricta sino de mecanismos efectivos para asegurar su cumplimiento.
- Se desarrollan las *políticas "macroprudenciales"*, entendidas como aquellas que se encuentran en la frontera entre las políticas macro y las prudenciales, incluyendo aspectos como las conexiones entre la política monetaria y la supervisión bancaria, la prevención de burbujas en el precio de los activos, las herramientas para atenuar la prociclicidad del

crédito (como el colchón de capital anticíclico) y en general cualquier uso de instrumentos prudenciales con fines de prevención de crisis sistémicas.

- Se introducen medidas para regular de manera más eficaz las *agencias de rating*, ya que de ellas depende en buena medida un funcionamiento correcto de la llamada disciplina de mercado. El avance en este campo ha sido hasta ahora escaso.
- Se refuerzan las herramientas de *gestión de crisis bancarias*, de manera dejen de ser eventos traumáticos ante los que las autoridades apenas disponen de herramientas, más allá del uso masivo de fondos públicos. En concreto, está en proceso en muchos países la reforma de la resolución bancaria, de manera que la caída de una entidad, incluso de tamaño grande, no arrastre el resto del sistema. Para ello, se establece el principio de que, después de los accionistas, deben ser los acreedores bancarios, y no los contribuyentes, los que soporten el coste de las crisis (bail in).
- Están en discusión (como se ha señalado en el punto 2) las llamadas *reformas estructurales*, consistentes en la prohibición de ciertas actividades arriesgadas a los bancos que captan depósitos, o la separación entre la banca minorista y de inversión, todo ello con el objetivo de evitar que la parte del sistema bancario que se beneficia del aseguramiento de los depósitos asuma riesgos excesivos.
- Por último, algunas reformas adoptadas o propuestas establecen *impuestos* sobre la intermediación financiera que, aunque en general no tienen objetivos de estabilidad financiera, sino más bien recaudatorios, tienen un posible efecto de encarecimiento de la intermediación que conviene mencionar.

La lista anterior no es exhaustiva. Muchas de las medidas mencionadas tienden a solaparse, y su impacto acumulado es imposible de estimar. Además, su aplicación no está siendo uniforme por geografías: aunque inicialmente se hizo un esfuerzo de coordinación notable en el G-20, las distintas condiciones iniciales, el diferente coste público de las ayudas y ritmo de salida de la crisis y los diversos contextos de política económica están generando profundas diferencias en la naturaleza y ritmo de las reformas.

En un sector tan globalizado como el financiero esta ampliación de las diferencias regulatorias, junto con el retraimiento de los mercados financieros al interior de las fronteras nacionales, está provocando una fragmentación de los mercados financieros que amenaza con revertir las ganancias de eficiencia y de diversificación de riesgos de las décadas anteriores. Los sistemas financieros se han re-nacionalizado, con las consiguientes distorsiones para el uso eficiente del capital. El efecto de esta fragmentación ha sido especialmente distorsionador en Europa, como se señala en el punto 5.

Una menor armonización internacional de la regulación puede inducir una reversión de la globalización financiera, con potenciales costes en términos de una menor eficiencia en el uso internacional del capital. Aunque la globalización financiera ha traído consigo excesos que es preciso corregir, no debe olvidarse que ha permitido a las economías con necesidades de capital tener acceso a un pool de ahorro mucho más amplio, y a las economías excedentarias poder diversificar y optimizar sus inversiones. Uno de los equilibrios importantes de las actuales reformas consiste en corregir los excesos sin pagar un precio excesivo en términos de eficiencia.

4. Un sistema a la búsqueda de la rentabilidad

La rentabilidad del negocio bancario se reducirá en media en los países desarrollados, entre ellos España, y no de forma cíclica, sino estructural. Varias son las razones que apuntan en este sentido:

En primer lugar, en una sección anterior se afirmó que el modelo de negocio va a tender a ser más minorista, y estas actividades son tradicionalmente menos rentables (y más estables) que la banca de inversión.

En segundo lugar, el activo ya no aportará tanto a las cuentas de las entidades como en el pasado. Por una parte, y a más corto plazo, la capacidad de repricing de las entidades en un entorno económico débil y con poca demanda de crédito será limitada. Por otra parte algunas economías desarrolladas, como la española, estarán sumidas en un desapalancamiento del sector privado durante un periodo de tiempo más prolongado, hasta que se alcance un nivel de deuda más sostenible y más similar al de los países de su entorno. Por tanto, es difícil que vuelvan los grandes crecimientos de los márgenes vía volúmenes, al menos en un horizonte de medio plazo. Sólo las entidades más sólidas podrán mantener o aumentar sus cuotas de mercado a precios adecuados.

Por otra parte, las nuevas normativas de estabilidad financiera traerán importantes beneficios a largo plazo, como una menor probabilidad de crisis bancarias, unas menores pérdidas en términos de PIB y una menor volatilidad. Sin embargo, como efecto colateral se asistirá a la restricción del crédito a medio plazo, que será más escaso y más caro. Un mayor periodo transitorio de la nueva normativa podría mitigar esta tendencia, pero la competencia entre los reguladores y la presión de los mercados está induciendo un adelantamiento de los calendarios de implementación de la reforma, de manera que ésta está resultado indebidamente pro-cíclica, aumentando las dificultades para la salida de la crisis.

En tercer lugar, tampoco el pasivo ayudará a mantener una rentabilidad robusta. Ya se ha comentado que los depósitos minoristas cobrarán una mayor importancia en la banca del futuro, y por tanto aumentará la competencia en este segmento fomentando una mayor remuneración. Además, en un marco de mayor transparencia los depositantes serán más exigentes, y confiarán sus fondos en una mayor proporción a las entidades más robustas.

Otros tipos de pasivo, como la deuda o el equity, se encarecerán. Los mercados financieros no volverán a disponer de una liquidez tan abundante y barata como antes de la crisis, por lo que aumentará el coste de las emisiones. Cuando se retiren las medidas excepcionales que están abaratando la financiación mayorista, ésta será más cara que antes de la crisis en media, aunque los mercados tendrán más información para diferenciar entre entidades y premiar a las más sólidas. Adicionalmente, si los esquemas propuestos de bail in acaban aprobándose, la preferencia de los depósitos (o al menos la de los minoristas) generará un encarecimiento de la deuda, más expuesta a la absorción de pérdidas, especialmente en el caso de entidades más vulnerables. Y ya se han comentado las diferentes regulaciones que pretenden restringir las actividades mayoristas, por su mayor riesgo potencial.

Tampoco se reducirán otros costes, como las provisiones. De hecho, las regulaciones mundiales se están endureciendo, y obligan a la dotación de un mayor nivel de provisiones para cubrir las pérdidas esperadas. A esto se suma en el corto plazo que la Autoridad Bancaria Europea (EBA) está preparando una definición unificada de la mora, que previsible aumentará los ratios de mora de las entidades europeas y desencadenará un aumento de las provisiones.

En este sentido, la normativa de capital también se está haciendo más estricta. La futura llegada de Basilea III impondrá requisitos adicionales que erosionarán la rentabilidad de las entidades. Además, esta regulación incorpora la necesidad de mantener buffers adicionales de capital, cuya calidad deberá también aumentar. La obtención de capital también será más cara, especialmente para las entidades consideradas menos solventes, dada la mayor transparencia

y la necesidad de ganar la confianza de unos inversores mayoristas ahora más concienciados por el riesgo. No se puede descartar que, dentro de la muy necesaria homogeneización de definiciones que se está llevando a cabo (mora, ponderaciones de riesgo, tipos de capital...) se opte por las opciones más estrictas de las que están actualmente en vigor en los distintos países europeos.

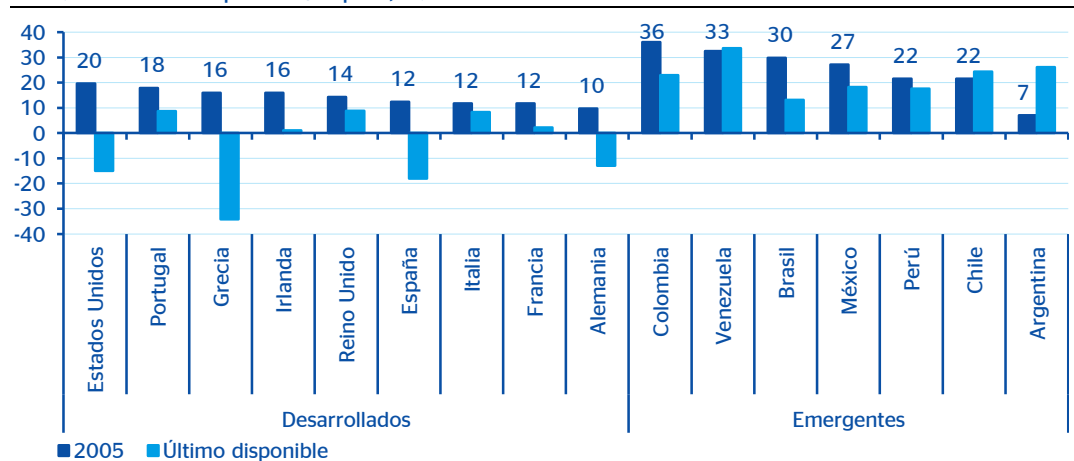
Además, a las regulaciones de provisiones y capital se sumarán las de liquidez y protección al consumidor. Así, atender a las nuevas regulaciones y adaptarse al nuevo esquema de supervisión europeo tendrá unos costes para las entidades, algunos de los cuales tendrán un impacto de una sola vez, pero otros previsiblemente se mantendrán durante las próximas décadas.

No se puede olvidar la tendencia a la desintermediación financiera, que permite a las empresas obtener fondos crecientemente en los mercados internacionales sin necesidad de acudir a una entidad tradicional, erosionando de nuevo la rentabilidad bancaria.

Por último, en el caso de las entidades españolas que recibieron inyecciones de capital público, actualmente están sujetas a unos planes de reestructuración aprobados por Bruselas, que limitan sus actividades y restringen su tamaño. Bajo estas restricciones, es difícil que mejore su rentabilidad en el corto plazo.

Así, la rentabilidad del sistema financiero español se resentirá en los próximos años. Medida como la rentabilidad sobre el capital (Return on Equity o RoE), en el futuro será ligeramente inferior en media a los niveles anteriores a la crisis, cuando se rondaba el 12%, y permanecerá en la banda baja de los países desarrollados.

Gráfico 10
RoE (Bº antes de impuestos/Capital, %)



Fuente: BBVA Research en base a Banco de España y FMI

Sin embargo, esta menor rentabilidad promedio no significa que la de todas las entidades tenga que reducirse. Previsiblemente, algunas de ellas se adaptarán mejor al nuevo entorno, y potenciarán aquellas características que maximicen su rentabilidad, superando los niveles pre-crisis de RoE. En este contexto, la dispersión de la rentabilidad aumentará. Cuanto más diversificada sea una entidad, más sostenible será su RoE, y esta mayor diversificación puede entenderse en términos de geografías (países emergentes), sectores (el desapalancamiento en la construcción debe ser compatible con el nuevo crédito para la demanda solvente) y negocios (donde las nuevas tecnologías jugarán un papel fundamental).

5. Un sistema más integrado: unión bancaria

En ninguna parte ha sido la fragmentación financiera desencadenada por la crisis tan dañina como en Europa, donde ha coincidido además con una grave crisis del euro, que ha sacudido los cimientos de la moneda única. La aplicación en Europa de las líneas de reforma mencionadas en el punto 3 se ha visto condicionada por la relevancia de asegurar que las masivas ayudas públicas recibidas no pusieran en cuestión el marco de competencia del mercado único de servicios financieros, en el que operan entidades que son aún, en buena medida, nacionales.

La Comisión Europea ha desempeñado un papel importante en la resolución de las crisis bancarias en Europa, al igual que el Banco Central Europeo en su tarea de provisión de liquidez. Pero la crisis condujo a un círculo vicioso entre riesgo bancario y soberano que exige ir más allá para garantizar un terreno de juego equilibrado entre las entidades financieras de los países de la Eurozona, lo que explica el proyecto de unión bancaria.

En efecto, la fase peor de la crisis del euro ha quedado afortunadamente atrás, pero su solución definitiva depende en parte de los avances hacia el objetivo de la unión bancaria. Éste se asienta en cuatro pilares: una regulación bancaria plenamente armonizada, un supervisor único, un marco común de resolución de crisis bancarias y un mecanismo único de aseguramiento de depósitos.

La regulación armonizada se ha conseguido en gran medida a través de la Directiva de Requisitos de Capital, CRD-4; la supervisión única será efectiva, en principio, en octubre de 2014, cuando se ponga en marcha en el BCE el Sistema de Supervisión Único (SSM); el marco de resolución común viene dado en parte por la Directiva de Recuperación y Resolución de bancos, actualmente en discusión en el Parlamento y en el Consejo Europeo - y de aplicación para el conjunto de la UE- y en parte por el Mecanismo de Resolución Único (Single Resolution Mechanism o SRM), pendiente de discusión, y de aplicación sólo en el Eurosistema (más aquellos países que se adhieran libremente al SSM); y el Fondo de Garantía de Depósitos único será un último eslabón que vendrá a poner su colofón cuando todos los demás pilares estén operativos y se haya establecido sin lugar a dudas que están solucionados los problemas heredados en los sistemas bancarios nacionales.

El sistema bancario español se verá, sin duda, profundamente afectado por todos estos cambios ligados a la unión bancaria europea. El cambio más inminente es el establecimiento de un supervisor único europeo, que traerá consigo una nueva cultura supervisora. Se desconocen los detalles de cómo funcionará el BCE como nuevo supervisor europeo, pero cabe hacer algunas conjeturas:

- La responsabilidad final recaerá en el BCE, aunque las autoridades nacionales (en nuestro caso el Banco de España) continuarán desempeñando un papel importante. Es lógico que el BCE aproveche la experiencia técnica y la ventaja comparativa de los equipos nacionales, pero eso no implica en absoluto que el BCE desempeñe un papel testimonial: si es responsable último de las decisiones supervisoras, el BCE no puede comprometer su reputación delegando indebidamente en las autoridades nacionales.
- Es muy posible que el proceso de centralización de la supervisión sea gradual, de manera que las autoridades nacionales jueguen un papel más importante en la fase inicial, dando paso progresivamente a una supervisión más centralizada.
- El BCE será un supervisor más distanciado de las entidades supervisadas, lo que por un lado aumenta su neutralidad frente a los supervisados, equilibrando el terreno de juego en Europa, pero por otro lado refuerza la necesidad de diálogo para asegurar una adecuada comprensión de los modelos de negocio.
- La supervisión tendrá un menor componente "in situ". Aunque el modelo que aplicará el BCE está por determinar, el esquema de supervisión español está en el extremo más

intrusivo dentro del espectro de los países del Eurosistema, por lo que es razonable esperar que la convergencia se produzca en un punto intermedio.

- El BCE será un supervisor más orientado a procedimientos y menos a la normativa contable. España es en este sentido una excepción, porque el Banco de España combina las funciones de supervisor con las de autoridad contable. En otros países europeos estas funciones están separadas, de manera que el supervisor se ocupa de asegurar la solvencia bancaria y la autoridad contable es responsable de la transparencia de cara a los inversores en los mercados financieros. El caso de la banca española es peculiar, puesto que el supervisor tiene cierta capacidad de ajustar la normativa contable, como ponen de relieve por ejemplo las provisiones dinámicas, que intentan cubrir las pérdidas esperadas. En ese sentido, la tendencia internacional parece apuntar hacia una mayor cobertura vía capital (por ejemplo mediante el buffer contracíclico) que vía provisiones, por lo que es previsible que el modelo español converja hacia el vigente en otros países europeos.
- La supervisión descansará en mayor medida en los auditores externos, cuyo papel se verá reforzado por un uso más exigente de sus funciones por parte del supervisor.

El marco de resolución bancaria actualmente en discusión en Bruselas implicará también cambios profundos en el sistema financiero europeo y por ende el español. La exigencia de una absorción de pérdidas mínima por parte de los acreedores antes de que sea posible el uso de los Fondos de Resolución, la preferencia de los depósitos frente a la deuda senior y el carácter privado de los Fondos de Resolución actualmente en discusión en Bruselas, entre otros aspectos, producirán cambios de gran calado en los sistemas bancarios europeos. Aunque las discusiones continúan en Bruselas y hay importantes cuestiones abiertas, cabe vislumbrar algunos impactos como resultado de esta nueva regulación:

- La deuda senior se encarecerá para las entidades en media, y terminará siendo subordinada, bien de manera estatutaria, bien contractual (o posiblemente ambas).
- Se producirá un proceso de colateralización de los pasivos bancarios (“encumbrance”), por el cual una parte creciente de la financiación será garantizada y por tanto preferente frente a los acreedores no garantizados, incluyendo los depósitos. Queda por ver cómo se hará compatible esta tendencia con la necesidad de establecer un marco creíble de “bail in”.
- Los Fondos de Resolución privados establecerán incentivos para que los bancos monitoricen el riesgo de sus pares, lo que reforzará la disciplina de mercado. Las contribuciones a los Fondos de Garantía de Depósitos y Fondos de Resolución se establecerán, posiblemente, en función del riesgo de las entidades, lo que redundará en una mayor transparencia, pero también en una mayor sensibilidad al riesgo de los depósitos y otros pasivos.
- Si el esquema tiene éxito, habrá menos ayuda pública a los bancos (y en el límite ninguna). Esto disminuirá o eliminará la ventaja de las entidades sistémicas (demasiado grandes para caer), lo que se traducirá en una mayor competencia y eficiencia. Sin embargo, estas entidades seguirán teniendo que cumplir con los mayores requisitos derivados de ser sistémicas.
- Conviene tener presente, no obstante, que el punto de partida es que entidades bancarias que gestionan un 40% del total de activos de la Unión Europea están sometidas a algún tipo de procedimiento de ayudas públicas por parte de la Comisión, lo que es una situación sin precedentes y que presenta riesgos desde el punto de vista de la competencia y la eficiencia del sistema financiero europeo. Es importante acelerar la vuelta a manos privadas de las entidades intervenidas, para evitar ineficiencias.

La presión regulatoria sobre la banca generará incentivos para la financiación a través de canales alternativos, como los mercados financieros y otros intermediarios no bancarios. Este proceso tiene elementos positivos, porque tenderá a corregir la excesiva dependencia de los bancos que tradicionalmente ha aquejado a las economías europeas. Pero tiene también riesgos, en la medida en que sea el resultado de un mero proceso de arbitraje regulatorio, por el que los flujos financieros tienden a desplazarse hacia los canales más opacos o regulados de manera más deficiente (el llamado sistema bancario en la sombra).

Aunque los reguladores han incluido la regulación de este “sistema bancario en la sombra” en su hoja de ruta, los avances han sido tímidos y desiguales, entre otros motivos porque resulta

fácil identificar estos segmentos “ex post”, pero mucho más difícil “ex ante”, que es lo que se necesita para evitar la generación de burbujas o la acumulación de riesgo.

En los próximos años asistiremos a la proliferación de intermediarios financieros de diversa naturaleza, que proporcionarán crédito, servicios de pagos u otras funciones de intermediación financiera, algunas de las cuales aportarán valor a los clientes, en tanto que otras serán el resultado de la búsqueda de canales al margen de una intermediación bancaria tradicional hiper-regulada y que deberá soportar por ello costes considerables. Este nuevo ecosistema financiero se verá además favorecido por una tecnología que, gracias a los avances en internet, telefonía móvil y redes sociales, cambiará la manera en la que se realizan muchas relaciones financieras, como se analiza en el epígrafe 7.

6. Los bancos internacionales

Las entidades que ya son internacionales o tienen intención de serlo, se encontrarán en los próximos años con fuerzas de signo contrapuesto. Por un lado, el nacionalismo regulatorio y la tendencia a la reversión de la globalización que se originaron en la crisis dificultan la actividad o la instalación de entidades extranjeras en muchos países. Por otra parte, las dificultades descritas de operar en los países desarrollados hacen más necesario para las entidades expandirse por otras áreas geográficas para diversificar sus carteras y fomentar su rentabilidad. Como se ha afirmado en los capítulos anteriores, la banca del siglo XXI afrontará una rentabilidad más reducida en los países desarrollados, y en particular en España. En ese contexto, las entidades que ya están instaladas en países emergentes cuentan con importantes ventajas. Sin embargo, no todas las diversificaciones geográficas son iguales, y la crisis financiera internacional nos acaba de proporcionar información sobre qué modelos de negocio de expansión internacional han resultado ser más exitosos. Es interesante en este sentido comparar lo ocurrido en la última crisis en los bancos extranjeros implantados en Europa del este y en América Latina (Kamil y Rai, 2010).

En Europa del Este mayoritariamente se instalaron filiales o sucursales de bancos extranjeros dependientes de su matriz en términos de liquidez (con liquidez centralizada). Las monedas de estos países se depreciaron fuertemente desde el otoño de 2008 a resultas de la crisis. Como gran parte de los créditos concedidos estaban en moneda extranjera, sobre todo euros (y en menor proporción en dólares, yenes y francos suizos), su devolución se volvió muy costosa. Cuando los mercados interbancarios se colapsaron, en el verano de 2007, estas entidades empezaron a tener problemas de liquidez que se agravaron con las dificultades de liquidez de la eurozona, dada su alta dependencia de la financiación de las matrices. Finalmente, en enero de 2009 los bancos afectados, coordinados por el FMI, firmaron un acuerdo (la Iniciativa de Viena) por el que se comprometieron a mantener su exposición a la deuda de la zona, mediante una prolongación voluntaria de los plazos de vencimiento de las líneas de crédito. Por tanto, este modelo mostró sus vulnerabilidades durante la crisis.

En América Latina se tuvo una mejor experiencia, pues se optó mayoritariamente por las filiales descentralizadas. En primer lugar, este modelo facilita una mejor gestión del riesgo, dado que el capital y la liquidez se manejan a nivel local, con más auto-gestión. En segundo lugar, se muestra una mayor resistencia durante la crisis (Kamil y Rai, 2013) en parte dada su orientación hacia el largo plazo, que sacrifica unos mayores beneficios en el corto plazo por una estabilidad mayor. Además, el modelo de filiales mitiga el contagio de los riesgos sistémicos y permite gestionar los problemas de las entidades locales de forma ordenada. Los bancos españoles internacionales mayoritariamente tienen exposiciones en América Latina, y éstas se vieron reforzadas durante la crisis a pesar de las dificultades en España (Seshadri y Mühleisen, 2011).

¿En qué medida afecta la forma legal de los bancos extranjeros a su modelo de negocio? Las fronteras entre filiales y sucursales habían tendido a diluirse en los últimos años: la banca norteamericana, por ejemplo, se ha implantado en numerosos países a través del modelo de sucursales, pero estableciendo barreras (“ring fencing”) sobre la responsabilidad de la matriz.

Algunos bancos se han expandido en Europa del Este bajo la forma legal de filiales, pero con una dependencia muy estrecha respecto de la financiación de la casa matriz. Las diferencias entre filiales y sucursales han tendido a difuminarse también como resultado de la crisis, en la medida en que los supervisores de destino han tendido a extremar el control de las entidades que operan en su territorio, incluso las que se encuentran bajo la forma de sucursales.

Pero a medio plazo será necesaria una coherencia entre la forma legal y el modelo de negocio. El modelo de filiales descentralizadas es coherente con la banca minorista, que descansa en depósitos en moneda local, con escaso apoyo intragrupo y supervisión del país de destino, mientras que el modelo de sucursales centralizadas es más coherente con la banca mayorista, financiación al por mayor y apoyo intragrupo, supervisado por el país de origen. Los modelos de sucursales con captación de depósitos y de filiales con fuerte financiación de la matriz son difícilmente sostenibles a la luz de las tendencias regulatorias recientes.

¿Qué lecciones proporcionan estos modelos para la Unión Bancaria del futuro? Hacia dentro, pocas. En una unión bancaria completa, no se puede olvidar que los bancos deberían tener un marco de actuación equivalente a los que existen en los estados nacionales actualmente, pero con un concepto de "nación" más amplio. La estabilidad financiera del área en su conjunto deberá ser el objetivo fundamental, y las autoridades deberán asegurarse de que existe un marco de competencia homogéneo que garantice el mercado único dentro de una unión monetaria. En última instancia, un sistema de licencia bancaria única debería asegurar la provisión de servicios financieros sin cortapisas desde cualquier país de la unión monetaria. En definitiva, las ventajas del modelo descentralizado no son extensibles a la unión bancaria.

Hacia fuera, sí hay lecciones: en aras de contribución a la estabilidad financiera, el modelo descentralizado parece ser el más eficiente para aquellas entidades de origen no europeo que operen en Europa; y para aquellas entidades de la zona euro que operen en otras regiones geográficas, aunque esto será matizable de acuerdo a cómo se asiente la nueva regulación, especialmente en el terreno de la resolución bancaria.

El debate reciente sobre la resolución bancaria se ha centrado en las implicaciones de los modelos centralizados o descentralizados. El Consejo de Estabilidad Financiera (Financial Stability Board o FSB) define dos tipos de resolución para las entidades activas internacionalmente con actividad cross-border: el punto múltiple de entrada (*Multiple Point of Entry*, MPE) para modelos descentralizados y el punto único de entrada (*Single Point of Entry*, SPE) para modelos centralizados. Las filiales descentralizadas serían por tanto más acordes con un modelo MPE, donde la resolución de las diferentes partes del grupo se realizara donde surgieran los problemas (en la matriz o la filial). En cambio, las sucursales centralizadas deberían resolverse vía SPE, actuando desde la matriz. El modelo SPE requiere aplicar a las filiales unos modelos de resolución armonizados y que exista un compromiso firme de cooperación entre las autoridades de matriz y filial. Por otra parte, el MPE requiere la separación operativa de las filiales frente a la matriz, acuerdos para que continúe la provisión de servicios críticos al resto del grupo -- en caso de que se resuelva una parte -- y que no existan apoyos intra-grupo.

7. Un sistema más tecnológico

En el contexto descrito más arriba las prioridades de las entidades financieras deberían ser tres. En primer lugar la búsqueda de la eficiencia, donde la tecnología es un aliado fundamental. Cualquier método para reducir los costes operativos y buscar canales de distribución más eficientes supondrá un incremento de la productividad. En segundo lugar, es necesario buscar el crecimiento, tanto en países como en sectores sólidos. Para gestionar las inversiones en el extranjero o para conocer los sectores de futuro la tecnología es de nuevo imprescindible. En tercer lugar, el desarrollo de nuevos modelos de negocio es de nuevo una prioridad.

En cuanto a este tercer punto, el ofrecer a los clientes un servicio integral, disponible cuando y donde lo necesiten, será una ventaja diferencial. La sociedad está cambiando, y los bancos deben adaptarse a esta nueva realidad y a un cliente más sofisticado. Por ejemplo, el tiempo que los clientes dedican a utilizar sus teléfonos móviles ha subido exponencialmente en los últimos años, lo que es una señal inequívoca para que las entidades desarrollen nuevas aplicaciones móviles que permitan a sus clientes acceder a los servicios financieros de forma más ágil.

En este mundo, nuevos competidores de campos ajenos al financiero están proliferando, en segmentos como los pagos por internet. Por ejemplo, se han creado “monederos virtuales” (Google Wallet) que permiten guardar recursos para hacer compras online, unificando todas las tarjetas de crédito, cupones descuento y tarjetas de fidelidad en el móvil. También se han desarrollado mercados de cambio entre monedas reales y virtuales (Bitcoin). Incluso se han establecido alianzas entre empresas de telefonía y de tarjetas de crédito (Wanda) para permitir pagos por teléfono móvil. Este tipo de iniciativas son además muy interesantes en regiones donde la inclusión financiera es reducida, y una parte significativa de la población no dispone de cuenta corriente o acceso a una entidad bancaria tradicional, como muestra el despegue de la banca móvil en algunos países emergentes.

También dentro de los pagos la innovación ha venido en la forma de los pagos de persona a persona, que ofrece Paypal con el único requisito de tener una cuenta en esta plataforma y una dirección de correo electrónico. Incluso es posible emitir cheques en base a estos depósitos.

En otros casos, empresas ajenas a los servicios financieros han comenzado a hacer banca “tradicional”, por ejemplo cuando Google y Amazon se lanzaron a la concesión de préstamos a sus clientes. Si bien así consiguen dar salida a su stock de liquidez y atraer o retener a la clientela, es importante que esas actividades estén adecuadamente reguladas, evitando que un análisis incorrecto de los riesgos inherentes lleve a problemas de solvencia.

Otros avances se han producido en el campo de reducir la dependencia del canal oficina, y han surgido diferentes iniciativas de banca online. Incluso las entidades financieras clásicas han dedicado un volumen importante de recursos a reforzar sus canales online, en primer lugar para un tipo determinado de cliente más sofisticado y en segundo lugar para un número creciente de clientes. Esto requiere que la comunicación con el cliente no se interrumpa, que las operaciones se realicen en tiempo real y que la tecnología utilizada sea suficientemente fiable y resistente a ataques, en un negocio donde la confianza es básica.

Nuevos canales de acceso a los clientes, como las redes sociales, apenas están empezando a explotarse por parte de la industria financiera. Pero el potencial es enorme: la banca es un negocio que descansa en la información, y la información se ha abaratado enormemente. Y cada vez es menos asimétrica, de manera que hay que idear maneras nuevas de extraer valor de esa información. En el futuro, la ventaja competitiva de la banca no dependerá tanto de tener mucha información no pública sobre su clientela, sino de saber gestionar eficientemente una información cada vez más transparente y al alcance de todos.

En definitiva, la tecnología es ahora, más que nunca, fundamental para el negocio bancario. Primero, porque los bancos deben adaptarse a un entorno que ha cambiado de forma radical con las nuevas tecnologías, y segundo porque constituye la manera de seguir operando en la banca del siglo XXI de la forma más eficiente posible.

La combinación, por una parte, de una regulación más exigente del negocio bancario tradicional, basado en la creación de depósitos que sustentan el sistema de pagos minorista y su transformación en crédito que alimenta el tejido productivo y, por otra parte, de una tecnología que permite abaratar considerablemente servicios bancarios tradicionales, supone un reto para los reguladores y para las entidades. Para los reguladores, porque les obliga a calibrar cuidadosamente la carga regulatoria de los diversos modelos de negocio, de manera que se permita el desarrollo de nuevas tecnologías generadoras de eficiencia, pero se impida que los riesgos se trasladen indebidamente a los segmentos más opacos. Y para las entidades, porque deberán adaptar las nuevas tecnologías y gestionar la transformación de su negocio tradicional cumpliendo al mismo tiempo con una carga regulatoria creciente.

8. Conclusiones

El entorno en el que deberá operar la banca en el siglo XXI no puede ser como el actual, ni tampoco como el que imperaba antes de la crisis. En este artículo se ha pasado revista a las principales tendencias del negocio bancario, a las que las entidades deben adaptarse para ser capaces de competir en el futuro.

1. Vamos hacia un sistema financiero más pequeño y más concentrado, pero con más competencia, por el efecto sobre todo de la integración europea. Para los clientes esto es una ventaja, por cuanto la oferta de productos y servicios debe mejorar.
2. La banca se hará más minorista, y los servicios de banca de inversión se ofrecerán en buena medida desde entidades que no serán bancos. La menor dependencia de los bancos sería una buena noticia para la economía europea, que ha descansado excesivamente en la financiación bancaria, siempre que no fomente la proliferación de sectores poco regulados como el "shadow banking".
3. Los bancos, tradicionalmente muy regulados, lo estarán aún más. A pesar de los esfuerzos de los foros internacionales, la regulación estará posiblemente menos armonizada, con un posible coste en términos de trabas a la libre provisión de servicios financieros y menos eficiencia en el uso internacional del capital. A corto plazo, existe un trade-off entre estabilidad financiera y pérdida de eficiencia de la banca que los reguladores no deberían perder de vista. No obstante, a largo plazo sólo puede ser estable un sistema financiero eficiente, luego ambos objetivos deben equilibrarse.
4. El entorno de rentabilidad será más exigente. Habrá una mayor recompensa para los que lo hagan bien, pero un mayor castigo para los que lo hagan mal. Los bancos podrán quebrar, como las empresas de otros sectores, sin arrastrar en su crisis al soberano y a la economía en su conjunto. Eso será positivo para el sector, porque hará que funcione el mecanismo de competencia que hace sobrevivir al más fuerte. Sólo las entidades que sean capaces de anticipar los cambios de la industria y de adaptarse a ellos cuanto antes podrán tener un modelo de negocio de éxito en la banca del futuro.
5. Después de la crisis partimos con una parte muy importante del sistema en manos públicas o semipúblicas, sobre todo en Europa. Esto es un riesgo para la eficiencia y la competencia equilibrada, como la historia de otras crisis bancarias nos muestra. La devolución de estas entidades al sector privado o su liquidación cuando corresponda es crucial para que los sistemas financieros puedan concentrarse en su labor fundamental en estos momentos: apoyar la incipiente recuperación económica. La venta de estas entidades es además una oportunidad para la creación de entidades transnacionales europeas, si los compradores vinieran de otros países de la Unión.
6. La banca internacional ha probado sus ventajas durante la reciente crisis. Aquellas entidades que ya emprendieron hace tiempo la senda de la expansión están ahora en una mejor posición.

7. La tecnología abre posibilidades enormes de ganancias de eficiencia. La banca es un negocio que descansa en la información como materia prima, y esa materia prima se ha abaratado enormemente. Al mismo tiempo, la información es cada vez menos asimétrica, de manera que hay que idear maneras nuevas de extraerle valor. La combinación de tecnología disruptiva y abaratadora de costes, que favorece nuevos segmentos, productos y negocios, con una regulación cada vez más pesada sobre la banca tradicional supone también un riesgo de arbitraje regulatorio y sistema financiero en la sombra. Las autoridades tendrán que mantenerse vigilantes. El objetivo debería ser que la clientela recibiera el mejor servicio posible, pero con un riesgo limitado y con un terreno de competencia equitativo.

En definitiva, el panorama del sistema bancario del futuro es desafiante, pero presenta también oportunidades para las entidades que sean capaces de adaptarse mejor a los cambios venideros.

9. Bibliografía

Basel Committee on Banking Supervision (2013). "The regulatory framework: balancing risk sensitivity, simplicity and comparability". Discussion paper, October 2013.

Kamil, H. y Rai, K. (2010), "The Global Credit Crunch and Foreign Banks' Lending to Emerging Markets: Why Did Latin America Fare Better?", FMI Working Paper No.10/102.

Kamil H. y Rai K. (2013): "Global deleveraging and foreign banks' lending". Economía. Volumen 13, número 2, primavera 2013.

Le Leslé, V. (2012) "Bank Debt in Europe: Are Funding Models Broken?". IMF Working Paper. December 2012.

Liikanen. High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector (2012). "Final report". October 2012.

Seshadri, S. y Mühleisen, M. (2011), "Cross-Cutting Themes in Advanced Economies with Emerging Market Banking Links", Informe FMI.

Vickers, J. Independent Commission on Banking (2011): Final Report Recommendations. September 2011.

Viñals, Pazarbasioglu, et al (2013): "Creating a Safer Financial System: Will the Volcker, Vickers, and Liikanen Structural Measures Help?". IMF Staff Discussion Note. May 2013.

Volcker, P. Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (2010). Public Law 111-203. 111th Congress.

Documentos de Trabajo

2013

13/01 **Hugo Perea, David Tuesta y Alfonso Ugarte:** Lineamientos para impulsar el Crédito y el Ahorro. Perú.

13/02 **Ángel de la Fuente:** A mixed splicing procedure for economic time series.

13/03 **Ángel de la Fuente:** El sistema de financiación regional: la liquidación de 2010 y algunas reflexiones sobre la reciente reforma.

13/04 **Santiago Fernández de Lis, Adriana Haring, Gloria Sorensen, David Tuesta, Alfonso Ugarte:** Lineamientos para impulsar el proceso de profundización bancaria en Uruguay.

13/05 **Matt Ferchen, Alicia Garcia-Herrero and Mario Nigrinis:** Evaluating Latin America's Commodity Dependence on China.

13/06 **K.C. Fung, Alicia Garcia-Herrero, Mario Nigrinis Ospina:** Latin American Commodity Export Concentration: Is There a China Effect?.

13/07 **Hugo Perea, David Tuesta and Alfonso Ugarte:** Credit and Savings in Peru.

13/08 **Santiago Fernández de Lis, Adriana Haring, Gloria Sorensen, David Tuesta, Alfonso Ugarte:** Banking penetration in Uruguay.

13/09 **Javier Alonso, María Lamuedra y David Tuesta:** Potencialidad del desarrollo de hipotecas inversas: el caso de Chile.

13/10 **Ángel de la Fuente:** La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de régimen común, 2002-2010.

13/11 **Javier Alonso, María Lamuedra y David Tuesta:** Potentiality of reverse mortgages to supplement pension: the case of Chile.

13/12 **Javier Alonso y David Tuesta, Diego Torres, Begoña Villamide:** Proyecciones de tablas generacionales dinámicas y riesgo de longevidad en Chile.

13/13 **Alicia Garcia Herrero and Fielding Chen:** Euro-area banks' cross-border lending in the wake of the sovereign crisis.

13/14 **Maximo Camacho, Marcos Dal Bianco, Jaime Martínez-Martín:** Short-Run Forecasting of Argentine GDP Growth.

13/15 **Javier Alonso y David Tuesta, Diego Torres, Begoña Villamide:** Projections of dynamic generational tables and longevity risk in Chile.

13/16 **Ángel de la Fuente:** Las finanzas autonómicas en boom y en crisis (2003-12).

13/17 **Santiago Fernández de Lis, Saifeddine Chaibi, Jose Félix Izquierdo, Félix Lores, Ana Rubio and Jaime Zurita:** Some international trends in the regulation of mortgage markets: Implications for Spain.

13/18 **Alicia Garcia-Herrero and Le Xia:** China's RMB Bilateral Swap Agreements: What explains the choice of countries?

13/19 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carmen Hoyo, Carlos López-Moctezuma y David Tuesta:** La banca móvil en México como mecanismo de inclusión financiera: desarrollos recientes y aproximación al mercado potencial.

13/20 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carmen Hoyo, Carlos López-Moctezuma and David Tuesta:** Mobile banking in Mexico as a mechanism for financial inclusion: recent developments and a closer look into the potential market.

13/21 **Javier Alonso, Tatiana Alonso, Santiago Fernández de Lis, Cristina Rohde y David Tuesta:** Global Financial Regulatory Trends and Challenges for Insurance & Pensions.

13/22 **María Abascal, Tatiana Alonso, Sergio Mayordomo:** Fragmentation in European Financial Markets: Measures, Determinants, and Policy Solutions.

13/23 **Javier Alonso, Tatiana Alonso, Santiago Fernández de Lis, Cristina Rohde y David Tuesta:** Tendencias regulatorias financieras globales y retos para las Pensiones y Seguros.

13/24 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carlos López-Moctezuma, Rosario Sánchez y David Tuesta:** Potencial de la banca móvil en Perú como mecanismo de inclusión financiera.

13/25 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carlos López-Moctezuma, Rosario Sánchez and David Tuesta:** The potential of mobile banking in Peru as a mechanism for financial inclusion.

13/26 **Jorge Sicilia, Santiago Fernández de Lis y Ana Rubio:** Unión Bancaria: elementos integrantes y medidas complementarias.

13/27 **Ángel de la Fuente and Rafael Doménech:** Cross-country data on the quantity of schooling: a selective survey and some quality measures.

13/28 **Jorge Sicilia, Santiago Fernández de Lis and Ana Rubio:** Banking Union: integrating components and complementary measures.

13/29 **Sara G. Castellanos and Jesús G. Garza-García:** Competition and Efficiency in the Mexican Banking Sector.

13/30 **Ángel de la Fuente:** La financiación de las comunidades autónomas de régimen común en 2011.

13/31 **Noelia Cámara, Ximena Peña, David Tuesta:** Determinantes de la inclusión financiera en Perú.

13/32 **Ángel de la Fuente:** La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de régimen común, 2002-2011.

13/33 **Santiago Fernández de Lis y Ana Rubio:** Tendencias a medio plazo en la banca española.

2012

12/01 **Marcos Dal Bianco, Máximo Camacho and Gabriel Pérez-Quiros:** Short-run forecasting of the euro-dollar exchange rate with economic fundamentals. / *Publicado en Journal of International Money and Finance, Vol.31(2), marzo 2012, 377-396.*

12/02 **Guoying Deng, Zhigang Li and Guangliang Ye:** Mortgage Rate and the Choice of Mortgage Length: Quasi-experimental Evidence from Chinese Transaction-level Data.

12/03 **George Chouliarakis and Mónica Correa-López:** A Fair Wage Model of Unemployment with Inertia in Fairness Perceptions. / *Updated version to be published in Oxford Economic Papers: <http://oep.oxfordjournals.org/>.*

12/04 **Nathalie Aminian, K.C. Fung, Alicia García-Herrero, Francis NG:** Trade in services: East Asian and Latin American Experiences.

12/05 **Javier Alonso, Miguel Angel Caballero, Li Hui, María Claudia Llanes, David Tuesta, Yuwei Hu and Yun Cao:** Potential outcomes of private pension developments in China (Chinese Version).

12/06 **Alicia Garcia-Herrero, Yingyi Tsai and Xia Le:** RMB Internationalization: What is in for Taiwan?.

12/07 **K.C. Fung, Alicia Garcia-Herrero, Mario Nigrinis Ospina:** Latin American Commodity Export Concentration: Is There a China Effect?

12/08 **Matt Ferchen, Alicia Garcia-Herrero and Mario Nigrinis:** Evaluating Latin America's Commodity Dependence on China.

- 12/09 **Zhigang Li, Xiaohua Yu, Yinchu Zeng and Rainer Holst:** Estimating transport costs and trade barriers in China: Direct evidence from Chinese agricultural traders.
- 12/10 **Maximo Camacho and Jaime Martinez-Martin:** Forecasting US GDP from small-scale factor models in real time. / *Published in Empirical Economics, 2013, DOI: 10.1007/s00181-013-0731-4.*
- 12/11 **J.E. Boscá, R. Doménech and J. Ferria:** Fiscal Devaluations in EMU.
- 12/12 **Ángel de la Fuente and Rafael Doménech:** The financial impact of Spanish pension reform: A quick estimate.
- 12/13 **Biliana Alexandrova-Kabadjova, Sara G. Castellanos Pascacio, Alma L. García-Almanza:** The Adoption Process of Payment Cards -An Agent- Based Approach. / *B.Alexandrova-Kabadjova, S. Martinez-Jaramillo, A. L. García-Almanza y E. Tsang (eds.) Simulation in Computational Finance and Economics: Tools and Emerging Applications, IGI Global, cap. 1, 1-28 (Ver: IGI Global).*
- 12/14 **Biliana Alexandrova-Kabadjova, Sara G. Castellanos Pascacio, Alma L. García-Almanza:** El proceso de adopción de tarjetas de pago: un enfoque basado en agentes.
- 12/15 **Sara G. Castellanos, F. Javier Morales y Mariana A. Torán:** Análisis del uso de servicios financieros por parte de las empresas en México: ¿Qué nos dice el Censo Económico 2009? / *Publicado en Bienestar y Política Social, Vol. 8(2), 3-44. Disponible también en inglés: Wellbeing and Social Policy, Vol. 8(2), 3-44.*
- 12/16 **Sara G. Castellanos, F. Javier Morales y Mariana A. Torán:** Analysis of the Use of Financial Services by Companies in Mexico: What does the 2009 Economic Census tell us?
- 12/17 **R. Doménech:** Las Perspectivas de la Economía Española en 2012.
- 12/18 **Chen Shiyuan, Zhou Yinggang:** Revelation of the bond market (Chinese version).
- 12/19 **Zhouying Gang, Chen Shiyuan:** On the development strategy of the government bond market in China (Chinese version).
- 12/20 **Ángel de la Fuente and Rafael Doménech:** Educational Attainment in the OECD, 1960-2010.
- 12/21 **Ángel de la Fuente:** Series enlazadas de los principales agregados nacionales de la EPA, 1964-2009.
- 12/22 **Santiago Fernández de Lis and Alicia García-Herrero:** Dynamic provisioning: a buffer rather than a countercyclical tool?
- 12/23 **Ángel de la Fuente:** El nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común: un análisis crítico y datos homogéneos para 2009 y 2010.
- 12/24 **Beatriz Irene Balmaseda Pérez y Lizbeth Necochea Hasfield:** Metodología de estimación del número de clientes del Sistema Bancario en México.
- 12/25 **Ángel de la Fuente:** Series enlazadas de empleo y VAB para España, 1955-2010.
- 12/26 **Oscar Arce, José Manuel Campa y Ángel Gavilán:** Macroeconomic Adjustment under Loose Financing Conditions in the Construction Sector.
- 12/27 **Ángel de la Fuente:** Algunas propuestas para la reforma del sistema de financiación de las comunidades autónomas de régimen común.
- 12/28 **Amparo Castelló-Climent, Rafael Doménech:** Human Capital and Income Inequality: Some Facts and Some Puzzles.
- 12/29 **Mónica Correa-López y Rafael Doménech:** La Internacionalización de las Empresas Españolas.
- 12/30 **Mónica Correa-López y Rafael Doménech:** The Internationalisation of Spanish Firms.

12/31 **Robert Holzmann, Richard Hinz and David Tuesta:** Early Lessons from Country Experience with Matching Contribution Schemes for Pensions.

12/32 **Luis Carranza, Ángel Melguizo and David Tuesta:** Matching Contributions for Pensions in Colombia, Mexico, and Peru: Experiences and Prospects.

12/33 **Robert Holzmann, Richard Hinz y David Tuesta:** Primeras lecciones de la experiencia de países con sistemas de pensiones basados en cotizaciones compartidas.

12/34 **Luis Carranza, Ángel Melguizo y David Tuesta:** Aportaciones compartidas para pensiones en Colombia, México y Perú: Experiencias y perspectivas.

[Consulte aquí el listado de Documentos de Trabajo publicados entre 2009 y 2011](#)

Los análisis, las opiniones y las conclusiones contenidas en este informe corresponden a los autores del mismo y no necesariamente al Grupo BBVA.

Podrá acceder a las publicaciones de BBVA Research a través de la siguiente web: <http://www.bbvarsearch.com>

Interesados dirigirse a:

BBVA Research
Paseo Castellana, 81 - 7ª planta
28046 Madrid (España)
Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00
Fax: +34 91 374 30 25
bbvarsearch@bbva.com
www.bbvarsearch.com