

3. La banca en la sombra bajo el foco

Ventajas y desventajas de permanecer en la sombra

Las entidades y actividades no bancarias, tales como la financiación colectiva (“crowdfunding”) y el préstamo entre particulares, pueden ser un complemento útil para el sector bancario a la hora de fomentar la inversión y el crecimiento económico. Sin embargo, si no están sujetos a una supervisión y regulación adecuadas, también pueden constituir una fuente de riesgo sistémico. Por ello, es preciso encontrar un equilibrio óptimo entre la maximización de los beneficios y la minimización de las consecuencias adversas derivadas de la inestabilidad financiera y el arbitraje regulatorio.

Luz en la oscuridad

Ni el concepto ni los parámetros de medición de la banca en la sombra están claramente definidos aún. Por “banca en la sombra” se entiende, de forma general, una «intermediación crediticia que implica a entidades y actividades total o parcialmente ajenas al sistema bancario tradicional»¹⁷. En 2015, el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB, por sus siglas en inglés) propuso una definición más precisa, atendiendo a cinco funciones económicas y su efecto sobre los riesgos para la estabilidad financiera¹⁸. Además, un grupo de economistas del Fondo Monetario Internacional (FMI) propuso recientemente una definición alternativa basada en las fuentes de financiación y de si se trata de “pasivos secundarios”¹⁹ o no. A juicio de estos economistas, las definiciones anteriores son de corto alcance, ya que «dejan fuera importantes actividades bancarias no tradicionales desarrolladas por los propios bancos, por lo que perfilan una imagen incompleta del sistema bancario en la sombra y de las vulnerabilidades potenciales asociadas al mismo».

Según el FSB, al cierre de 2014 el volumen total de intermediación financiera no bancaria ascendía a 102,2 billones de euros²⁰ (40% del total de los activos del sistema financiero), volumen que, aplicando la definición restrictiva, sería de 29,6 billones de euros. En la UE, al cierre de 2015, existían 37 billones de euros²¹ en activos totales (36% del total de los activos del sector financiero europeo) con arreglo a la definición más amplia, según la Junta Europea de Riesgo Sistémico (JERS). Si nos centramos en el sector online, al cierre de 2015, la financiación alternativa total ascendía a aproximadamente 95.600 millones de euros en la región Asia-Pacífico, a unos 33.600 millones en América y a 5.400 millones de euros (+92% interanual) en Europa. Los datos muestran que el mercado europeo continúa siendo pequeño en comparación con el de las otras dos regiones. En Europa, el Reino Unido es el mayor mercado por un amplio margen²².

17: Fuente: Junta Europea de Riesgo Sistémico (JERS). Informe «EU Shadow Banking Monitor», nº 1 / julio 2016; pág. 6.

18: Fuente: *A measure of shadow banking based on economic functions* (apart.2.) Informe del FSB «Global Shadow Banking Monitoring», 2015.

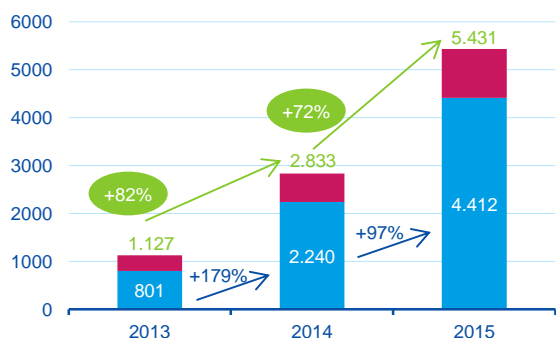
19: Los pasivos esenciales («core liabilities») son emitidos únicamente por los bancos, mientras que los pasivos secundarios o «non-core» pueden ser emitidos por bancos, fondos del mercado monetario y otros intermediarios financieros. La explicación al respecto puede consultarse en «Shedding Light on Shadow Banking», Artak Harutyunyan y otros, IMF WP. Enero 2016.

20: 10[^]12. Fuente: Consultese el Informe del FSB «Global Shadow Banking Monitoring», 2015 para obtener más información. Tipo de cambio: 1,21410 USD/EUR. Fuente: Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (CSBB).

21: 10[^]18.

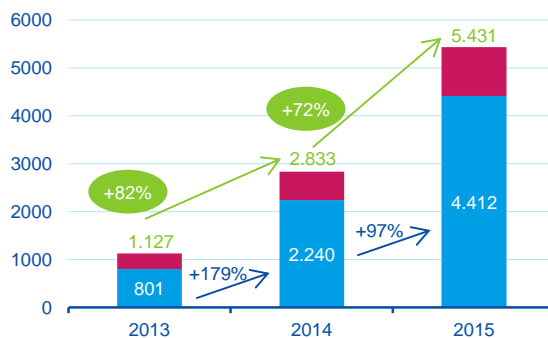
22: Fuente: «Sustaining momentum the 2nd european alternative finance industry report». Universidad de Cambridge y KPMG. 2016.

Gráfico 1

Mercado de financiación alternativa online de Europa. Volumen en 2013-2015 (millones de euros)

Fuente: BBVA Research a partir de datos de la Universidad de Cambridge y KPMG

Gráfico 2

Volumen del mercado de financiación alternativa online de Asia-América 2013-2015 (miles de millones de euros)

Fuente: BBVA Research a partir de datos de la Universidad de Cambridge y KPMG 6

Banca en la sombra en el ámbito digital

Con la irrupción de las nuevas tecnologías, las plataformas de financiación digitales han experimentado una rápida expansión. **Estas plataformas, que posibilitan la realización de millones de operaciones entre particulares y empresas**, desempeñan un importante papel al ofrecer una alternativa viable a las fuentes de financiación tradicionales. Existen distintos modelos de plataformas *online*, como los de financiación colectiva basados en donaciones, recompensas y participaciones, los préstamos entre particulares a empresas y consumidores, el descuento de facturas y los valores basados en deuda.

En Europa, la financiación para las empresas a través de las plataformas ha aumentado de forma notable desde 2014, convirtiéndose en una importante fuente de recursos para emprendedores, «start-ups» y pequeñas y medianas empresas (PYMES). En 2015, los modelos de financiación alternativa online captaron 536 millones de euros de financiación para 9442 empresas. Este capital se destina a inversiones en las primeras fases de «start-ups» y capital de crecimiento para PYMES, estimulando así las economías regionales y aportando financiación para causas que merecen la pena. También conviene señalar que, según [la Comisión Europea](#), en los últimos años el acceso a la financiación se ha convertido, en términos generales, en el problema menos acuciante para las PYMES, mientras que en 2009 era el segundo en importancia. **El mercado de financiación alternativa es probablemente uno de los principales motivos que explican este cambio.**

En relación con la expansión de este mercado, hay que resaltar que una de las mayores plataformas de préstamo en Europa recientemente ha solicitado una licencia bancaria en Reino Unido. Se convertirá así en la primera entidad *bancaria P2P* en estar controlada por la «Financial Conduct Authority» y la «Prudential Regulation Authority». La diversificación del negocio, las sinergias y la protección al consumidor parecen ser los principales ejes de esta estrategia: los depósitos captados por el banco se utilizarán para financiar préstamos P2P. Por último, pero no por ello menos importante, esta plataforma también conseguirá que los depósitos de sus clientes estén garantizados, ya que quedarán sujetos al Plan de Compensación de Servicios Financieros («Financial Services Compensation Scheme»), ofreciendo con ello una garantía de la que no disfrutaban los depositantes P2P «puros».

Existen distintas posibles explicaciones del auge de las plataformas de financiación alternativa para las empresas, y la **crisis financiera** es una de ellas: en un entorno de tipos de interés cercanos a cero, los inversores se adentraron en estos nuevos mercados debido al mayor nivel de rentabilidad que brinda la exposición a los activos P2P. Por el lado de los potenciales prestatarios, se ampliaba el abanico de opciones de crédito existentes, dado que la regulación se endureció al tiempo que aumentaba la desconfianza hacia la banca tradicional. Otro motivo de esta expansión podría estar relacionado con la **naturaleza del mercado de banca tradicional**, en la que las elevadas barreras de entrada existentes dificultan la aparición de nuevos bancos. Los gastos de intermediación financiera se han mantenido estables durante años, mientras que **los nuevos agentes de crédito online afrontan unos gastos menores, por cuanto no sufren la carga administrativa asociada al mantenimiento de una red de sucursales**.

Otra posible explicación para este “boom” es que finalmente **la sociedad ha alcanzado un nivel de madurez de digitalización suficiente** como para que los ciudadanos lleven a cabo operaciones financieras a través de canales online de manera natural. Con todo, probablemente la principal causa sea la **irrupción de nuevas tecnologías** (como el análisis de gran cantidad de datos), que han posibilitado la rápida entrada de estos nuevos agentes en el mercado financiero.

Regulación digital

Debido a la expansión del mercado de financiación alternativa, los distintos países **han comenzado a adoptar regulaciones a nivel nacional con distintos enfoques**, que van desde normativas de corte bastante restrictivo en países como EE.UU., Alemania y Francia, hasta otras de naturaleza relativamente permisiva, como las de Reino Unido y Nueva Zelanda.

En Europa, **la ausencia de un marco jurídico común podría estar limitando el desarrollo de las plataformas online**, ya que implica importantes riesgos tanto para los consumidores como para los inversores y no garantiza la igualdad de condiciones entre las entidades financieras y no financieras.

Los recientes casos de fraude vinculados a plataformas de financiación colectiva demuestran que es preciso que exista algún tipo de regulación para estas entidades. Uno de los casos más significativos es el de Ezu Bao, la mayor plataforma de préstamos P2P en China, que captó 50.000 millones de yuanes (7600 millones de USD) en menos de dos años entre más de 900.000 inversores, a los que prometía grandes rentabilidades. Las investigaciones revelaron que sus altos ejecutivos estaban empleando el dinero de los inversores para su enriquecimiento personal. Tras conocerse este escándalo, [China adoptó una regulación que endurecía su control sobre estas plataformas](#).

Algunos de estos nuevos agentes, como Lending Club, Prosper y Kabbage, definen sus negocios como “mecanismos de financiación basado en los mercados”, rechazando su encuadre en la “banca en la sombra”. En cualquier caso, **las autoridades deben abordar asuntos como la insuficiente comprensión por parte de los consumidores, el colapso de las plataformas, los impagos de préstamos, los ciberataques y la protección de las inversiones y los créditos en relación con estos agentes**, motivo por el que la regulación se está convirtiendo en otro factor determinante para la adopción de estas soluciones de financiación alternativa.

Conclusiones

La banca en la sombra puede ser una herramienta útil que ayude al sector bancario a la hora de conceder créditos, sobre todo en Europa, donde alrededor de dos tercios de la financiación provienen de los bancos²³. La financiación no bancaria también puede contribuir a aportar liquidez y diversificar el riesgo de mercado, al tiempo que potencia la competencia y la innovación con sus nuevas ideas y proyectos. En concreto, las plataformas digitales han registrado un vertiginoso crecimiento en tamaño y escala durante los últimos años. **Por otra parte, si no se establece una supervisión y regulación adecuadas, la financiación no bancaria podría contribuir a elevar el riesgo sistémico por sus interconexiones con los distintos agentes del sistema financiero, en especial dentro del sector bancario.** Además, esta clase de financiación podría generar una desigualdad de condiciones a causa del arbitraje regulatorio que genera desventajas. Los problemas relacionados con el fraude y los ciberataques sufridos por algunas plataformas P2P deben ser abordados por los organismos reguladores, estableciendo un marco global para el desarrollo de estas actividades de banca en la sombra y permitiendo así la creación de instrumentos que puedan contribuir a maximizar sus ventajas y reducir sus inconvenientes. Así, los consumidores podrán aprovechar las mejoras de eficiencia y tendrán acceso a una mayor y más competitiva gama de servicios y, por su parte, las entidades financieras podrán fortalecer sus proyectos de innovación y aprender más rápido.

23: Fuente: BCE “[Shadow banking in the euro area: risks and vulnerabilities in the investment fund sector](#)” N° 174. Julio 2016. Apartado 2.2

AVISO LEGAL

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.

Este informe ha sido elaborado por la unidad de Regulación Digital:

Economista Jefe de Regulación Digital

Álvaro Martín
alvaro.martin@bbva.com

María Álvarez
maria.alvarez.caro@bbva.com

Ana Isabel Segovia
ana.segovia@bbva.com

Vanesa Casadas
vanesa.casadas@bbva.com

Pablo Urbiola
pablo.urbiola@bbva.com

Alicia Sánchez
alicia.sanchezs@bbva.com

Javier Anatole Pallás Gozávez
javieranatole.pallas@bbva.com

Javier Sebastián
jsebastian@bbva.com

Con la colaboración de:

Arturo Fraile
arturo.fraile@bbva.com

Álvaro Romero
alvaro.romero.mateu@bbva.com

BBVA Research

Economista Jefe Grupo BBVA

Jorge Sicilia Serrano

Análisis Macroeconómico

Rafael Doménech
r.domenech@bbva.com

Escenarios Económicos Globales

Miguel Jiménez
mjimenezg@bbva.com

Mercados Financieros Globales

Sonsoles Castillo
s.castillo@bbva.com

Modelización y Análisis de Largo Plazo Global

Julián Cubero
juan.cubero@bbva.com

Innovación y Procesos

Oscar de las Peñas
oscar.delaspenas@bbva.com

Sistemas Financieros y Regulación

Santiago Fernández de Lis
sfernandezdelis@bbva.com

Coordinación entre Países

Olga Cerqueira
olga.gouveia@bbva.com

Regulación Digital

Álvaro Martín
alvaro.martin@bbva.com

Regulación

María Abascal
maria.abascal@bbva.com

Sistemas Financieros

Ana Rubio
arubio@bbva.com

Inclusión Financiera

David Tuesta
david.tuesta@bbva.com

España y Portugal

Miguel Cardoso
miguel.cardoso@bbva.com

Estados Unidos

Nathaniel Karp
Nathaniel.Karp@bbva.com

México

Carlos Serrano
carlos.serranoh@bbva.com

Turquía, China y Geopolítica

Álvaro Ortiz
alvaro.ortiz@bbva.com

Turquía

Álvaro Ortiz
alvaro.ortiz@bbva.com

China

Le Xia
le.xia@bbva.com

América del Sur

Juan Manuel Ruiz
juan.ruiz@bbva.com

Argentina

Gloria Sorensen
gsorensen@bbva.com

Chile

Jorge Selaive
jselaive@bbva.com

Colombia

Juana Téllez
juana.tellez@bbva.com

Perú

Hugo Perea
hperea@bbva.com

Venezuela

Julio Pineda
juliocesar.pineda@bbva.com

INTERESADOS DIRIGIRSE A: BBVA Research: Calle Azul, 4. Edificio de la Vela - 4ª y 5ª plantas. 28050 Madrid (España). Tel.:+34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00 / Fax:+34 91 374 30 25 - bbvaresearch@bbva.com www.bbvaresearch.com