

2021 Retos Vitales

para una nueva era

Los retos del sector bancario

Montserrat Casanovas Ramon



Claves para entender y mejorar el mundo



Reial Acadèmia Europea de Doctors
Real Academia Europea de Doctores
Royal European Academy of Doctors

BARCELONA - 1914



Los retos del sector bancario



Dra. Montserrat Casanovas Ramon

Catedrática de la Universidad de Barcelona.

Académica de Número de la Real Academia Europea de Doctores (RAED).

INTRODUCCIÓN

El sector bancario español se enfrenta a nuevos retos, derivados por un lado por la consolidación de nuevos «actores» (*fintech, shadow banking, bigtech*) en el sistema financiero que realizan parte de las funciones que efectuaban los bancos, tanto por el lado de la inversión como de la financiación. Y por otro lado la digitalización. Todo ello en un entorno de tipos de interés bajos, nulos o negativos.

LOS RETOS DEL SISTEMA BANCARIO

La finalidad última de hacer frente a estos retos estriba en la consecución de un aumento de la solvencia y la rentabilidad de la banca. Para ello, las autoridades financieras están incrementando la regulación y promoviendo las fusiones bancarias.

La función básica y tradicional de los bancos de captar depósitos de los ahorradores y de prestar dinero, a los particulares y a las empresas, siendo una parte de este margen su beneficio, se ha ido reduciendo a lo largo de los años, especialmente en los últimos diez años. Esta reducción ha obliga-

do a los bancos a la creación de nuevos productos financieros y de nuevas alternativas de financiación, así como a la creación de nuevos canales de comercialización de sus productos y servicios. Si bien, la aparición de nuevos «agentes» en el sistema financiero, que realizan algunas de las funciones que antes efectuaban en exclusiva los bancos, ha incrementado de manera notable la competencia del sector bancario propiamente dicho. Estos nuevos agentes son las denominadas *fintech*, *shadow banking* y *bigtech*. Todo ello unido a un entorno de tipos de interés bajos, negativos o nulos ha provocado una disminución de la rentabilidad y de la solvencia del sector bancario. Los tipos de interés de referencia de la zona euro han ido bajando de forma consecutiva, tal como se puede apreciar en la figura 1.

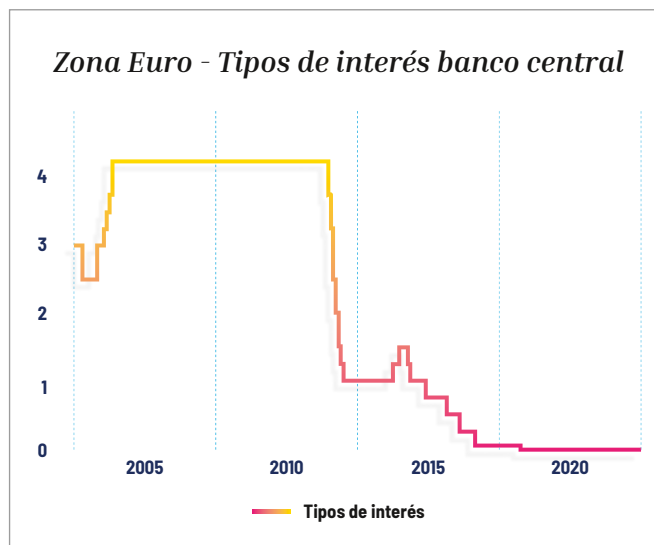


Figura 1. Tipos de interés a la baja en la zona euro en el período 2005-2020. Fuente: Banco Central Europeo.

Asimismo, el principal tipo de interés de referencia del mercado hipotecario, el *EURIBOR* a 12 meses, al que están referenciadas la mayoría de hipotecas a tipo variable, también ha ido disminuyendo progresivamente.

La palabra euríbor (así lexicalizada ya en español), formada del acrónimo en inglés *EURO InterBank Offered Rate*, define el tipo de interés que un ban-

co ofrece a otro banco en un depósito en euros a 12 meses. Se publica mensualmente y ha seguido la tendencia descendente del tipo de interés del Banco Central Europeo (BCE). La tendencia ha sido negativa desde el mes de febrero de 2016, en el que se situó en -0,008 %, hasta la fecha, en la que en agosto de 2020 sigue siendo todavía más negativo, situándose en -0,359%. Siendo su evolución la que se muestra en la tabla I.

Tabla I. Tipo de interés en la zona euro en el período 2011-2020

Euribor a 12 meses	
dic-11	2,004%
dic-12	0,549%
dic-13	0,543%
dic-14	0,329%
dic-15	0,059%
dic-16	-0,080%
dic-17	-0,190%
dic-18	-0,013%
dic-19	-0,261%
ago-20	-0,359%

Fuente: Banco de España.

Para hacer frente a este «nuevo entorno» de tipos de interés y de nuevos competidores, la banca ha iniciado un proceso de digitalización y de reestructuración bancaria, en base a fusiones. Proceso complejo que implica fuertes consecuencias, tanto desde el punto de vista macroeconómico como microeconómico, que señalaremos más adelante. A continuación, vamos a centrarnos en el análisis de estos nuevos «agentes».

FINTECH

El término *fintech* es el resultante de la unión de dos palabras inglesas, *financial* y *technology*. En español significa empresas de base tecnológica que se

dedican al campo financiero, ya sea mediante el diseño, oferta y prestación de servicios y/o productos financieros, de manera ágil y disruptiva, frente a las alternativas bancarias tradicionales.

Existe un amplio abanico de *fintechs*, que según la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI), se pueden agrupar en las siguientes categorías:

- *Marketplacers* y agregadores que se dedican a la captación de fondos con la finalidad de invertirlos en diferentes proyectos sobre activos tangibles.
- *Neobanks* y *challenger banks*. Se trata de bancos cien por cien digitales, que utilizan para relacionarse con sus clientes los *smartphones* y las redes sociales.
- Empresas cuyos servicios tienen por finalidad la identificación *online* de clientes.
- *Insurtech*, que aplican su base tecnológica al sector asegurador.
- *Cryptocurrencies* y *blockchain*, empresas cuyo medio de intercambio son las monedas digitales y se basan en la tecnología *blockchain*.
- *Regtech*, empresas que aprovechan la tecnología para prestar servicios de infraestructura financiera, tales como las que se dedican a la realización de Informes de Cumplimiento Normativo, automatizar procesos de control de calidad de las actividades contables, detectando riesgos o ciberseguridad.
- *Roboadvisors*, que se dedican a las finanzas personales.
- Empresas que prestan servicios transaccionales, tanto en euros, como en divisas.
- *Crowdfunding* y *crowlending*, cuyas actividades consisten en la captación de fondos, ya sea en forma de capital o de préstamos para invertirlos en activos o bienes tangibles concretos.
- *Sandbox*, cuya actividad consiste en crear un entorno de pruebas controlado por el regulador o supervisor para que empresas con proyectos innovadores desarrollen su actividad.

- Empresas que realizan actividades de escrow o fideicomiso, en el que un tercero mantiene el pago de los fondos requeridos en una operación de compraventa. Esta cuenta depósito solo se libera cuando se cumplen todos los términos de la transacción, supervisado por la compañía de depósito en custodia.

Según un estudio de Finnovating, a finales de 2019, existían 385 empresas emergentes (*start-ups*), con un crecimiento del 16 % en relación con el año anterior, las cuales representaban un 3 % del total de las inversiones que se realizaban en este sector en Europa. Situando a España como el quinto país europeo en inversión, por detrás de Reino Unido, Alemania, Suecia y Francia.



España es un país con un gran número de *fintech*, el más elevado de Europa por número de habitantes. Imagen cedida por Pixabay.

La entrada en el sector financiero de nuevos operadores como las *fintech* y la necesidad de una mayor transparencia en las operaciones ha hecho necesaria la aparición de una nueva normativa, tal como la PSD2.

PAYMENTS SERVICE DIRECTIVE (PSD2)

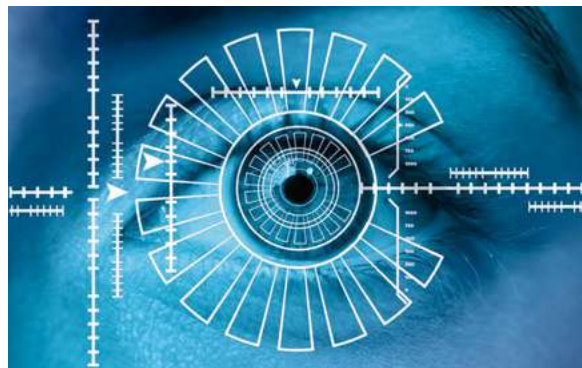
Esta Segunda Directiva, la UE/2015/2366 (Directiva PSD2) aprobada por el Parlamento Europeo, sustituye a la Primera Directiva 2007/64/CE, la cual ya rompía con el monopolio que las entidades de crédito tenían sobre las operaciones de pagos electrónicos. Sin embargo, la Directiva PSD2 a la vez que regula el mercado de pagos electrónicos dentro de la Unión Europea pretende ofrecer una mayor seguridad a los usuarios de estos servicios. Dicha Directiva ha sido traspuesta a nuestro ordenamiento jurídico en 2018, pero su entrada en vigor plena en España no ha sido hasta el 12 de septiembre de 2020.

La Directiva PSD2 ofrece una serie amplia de normas que se aplican, tanto a los proveedores de nuevos servicios de pago innovadores, como a los existentes antes de la norma. Esta normativa tiene una especial relevancia para el sector bancario ya que obliga a los bancos a dar acceso a las cuentas de sus clientes a terceras empresas. Y tiene por finalidad homogeneizar las condiciones en las que operan todos los proveedores de servicios de pagos, conocidos por sus siglas en inglés TTP (de *third party providers*) y garantizar que estos agentes puedan competir en igualdad de condiciones, mejorando la eficiencia y la transparencia de los servicios de pagos.

La Directiva PSD2 abre el mercado financiero a dos nuevos tipos de entidades:

- Los PISP, siglas de *payment initiation service provider*, que son aquellas plataformas que actúan de iniciadores de pagos, es decir, que intermedian entre las entidades de crédito y los comercios.
- Y los AISP, siglas de *account information service provider* que actúan como agregadores, ya que ordenan en una misma plataforma todos los datos de los productos financieros de los clientes, para que el cliente los gestione en una sola plataforma, en cualquier momento.

Con la PSD2, el consumidor o cliente puede autorizar al comercio para que ejecute pagos en su nombre, a través de su cuenta bancaria. El comercio y el banco se comunicarán a través del móvil con una aplicación tipo API (*application program interface*), que garantiza la protección de datos del usuario por medio de un sistema de autenticación reforzada (*strong customer authentication*), conocido por SCA, por sus siglas en inglés.



El reconocimiento del iris es un elemento inherente a la persona que puede usarse como identificación en el sistema de autenticación reforzada (SCA, de *strong customer authentication*). Imagen cedida por Pixabay.

La autenticación SCA exige un:

- Elemento que solo conoce el usuario, como la contraseña, el PIN...
- Elemento que posee el usuario, como el móvil, el ordenador...
- Elemento inherente al usuario, como la huella dactilar o el reconocimiento del iris.

SHADOW BANKING

Otros agentes competidores de las entidades de crédito son los denominados *shadow banking* o en español «banca en la sombra» o banca paralela. Se trata de un término acuñado en 2007 por el economista Paul A. McCulley, para referirse a aquellas entidades que captan fondos a corto plazo y los invierten a largo plazo, generando una rentabilidad por el diferencial de intereses, asumiendo ciertos riesgos y con una menor liquidez; es decir, entidades no bancarias que se financian con la transformación de vencimientos.

En el año 2015, el *Financial Stability Board* (FSB), en español Consejo de Estabilidad Financiera (CEF), define «banca en la sombra o paralela» como la formada por aquellas empresas que realizan actividades fuera del sistema bancario regulado, es decir, todas aquellas empresas que realizan actividades financieras y crediticias pero que están exentas de toda regulación bancaria, ya sea por parte del Banco de España, como del BCE. Por consiguiente, están fuera de los requisitos de capital y liquidez, a los que están sometidas las entidades de crédito.

Por ello, se trata de entidades más vulnerables a las salidas de fondos por pánico o crisis de confianza, ya que no cuentan con la posibilidad de acudir a las facilidades de liquidez del BCE.

En un sentido amplio, se pueden incluir todas las instituciones financieras no bancarias, excepto las compañías de seguros y los fondos de pensiones.

Y en su versión restringida se incluyen:

- Los fondos de inversión de cualquier modalidad, que son entidades de inversión colectiva, los cuales invierten en una gran variedad de activos (deuda, acciones, divisas, derivados, titulizaciones de crédito, etc.).
- Los fondos de inversión del mercado monetario, que invierten en instrumentos a corto plazo, emitidos por entidades financieras, Estado y empresas, tales como letras del Tesoro, pagarés de empresas, etc.
- Los *hedge funds*, una modalidad de los fondos de inversión que utiliza todas las posibilidades de inversión que ofrece el mercado. Por ello, también se les denomina fondos de inversión libre.
- Las sociedades instrumentales dedicadas a operaciones de titulización de préstamos, cuya estructura está concebida para aislar las obligaciones de pago de la empresa de las del originador y emitir instrumentos de financiación que se ofrecen para su venta a los inversores.
- Las sociedades de capital riesgo (SCR), que son sociedades anónimas que se dedican a invertir sus propios recursos en la financiación temporal y minoritaria de pymes innovadoras, además de aportar su *know-how*, con la esperanza de obtener elevadas plusvalías a largo plazo.
- Los fondos de capital riesgo, conocidos popularmente como «fondos buitres», son patrimonios administrados por una sociedad gestora que tiene el mismo objeto social que las SCR.
- Los *structured investment vehicles*, conocidos por su abreviatura SIV, en español vehículos de inversión estructurada, toman prestado dinero emitiendo valores a corto plazo, tales como pagarés de empresa, a tipos de interés reducido, para luego comprar activos a largo plazo, con intereses más altos como las titulizaciones hipotecarias.
- Las SOCIMIS, acrónimo de sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario, invierten en inmuebles de naturaleza urbana (viviendas, locales comerciales, oficinas, garajes, edificios, naves industriales, etc.) para su posterior arrendamiento.

- Los *business angels* son inversores privados que de manera individual aportan directamente recursos, propios o ajenos, a empresas en vías de creación (*seed capital*), o de reciente creación (*start-ups*), o a empresas que se enfrentan a una fase de crecimiento con muy buenas expectativas, pero sin involucrarse en la operativa diaria de la empresa.
- Y los brókers y los *dealers*, ambos intermediarios bursátiles que ejecutan las operaciones de compra y venta de valores por cuenta de terceros. Pero los *dealers*, además, pueden actuar por cuenta propia.

En 2018, el CEF pasa a denominar a las operaciones que realiza la banca paralela como «intermediación financiera no bancaria». Y en su noveno Informe Anual, de enero de 2020, muestra la pérdida de peso de la banca tradicional y la tendencia ascendente de estos intermediarios financieros no bancarios dentro del sistema financiero español. Sin embargo, su peso relativo es mucho menor: en diciembre de 2019 fue de un 34,7 %, frente al 65,7 % de las entidades de crédito. Y dentro del subsector de intermediarios financieros no bancarios, destacan los fondos de inversión con un peso del 8,3 %.

BIGTECH

Se trata de la aparición de unos nuevos actores en el sistema financiero, las *bigtech*, en español «grandes tecnológicas», que gracias a la abundancia de datos que poseen pueden ofrecer a los clientes servicios financieros personalizados en tiempo real, especialmente centrados en pagos y en envíos de dinero.

A las cinco principales *bigtech* del mundo se las conoce por el nombre de FAANG, cuyas siglas corresponden a las iniciales de Facebook, Apple, Amazon, Netflix y Google. Imagen cedida por Pixabay.



A las cinco principales *bigtech* del mundo se las conoce por el nombre de FAANG, siglas que corresponden a las iniciales de los nombres comerciales de Facebook, Apple, Amazon, Netflix y Google, y cotizan en el NASDAQ (*National Association of Securities Dealers Automated Quotation*) en Estados Unidos, con una trayectoria alcista de sus cotizaciones importantísima. Y en Asia destacan las agrupadas bajo la denominación BAT, siglas de las compañías Baidu, Alibaba y Tencent.

Actualmente a las cinco *bigtech* se les suele añadir Microsoft, por lo que también ahora se las conoce con el nombre de FAMANG. Todas ellas están presentes en el sector financiero con el fin de facilitar los pagos de las transacciones *online*, como Google Pay, Apple Pay y Messenger Pay de Facebook. Aunque algunas de ellas, como Amazon, se han adentrado en el sector de los préstamos, tanto prestando dinero a sus clientes para que puedan realizar sus compras, como a los vendedores de productos que usan sus plataformas. Otras, como Apple Card, potencian los pagos y los préstamos, que son las que aportan mayor rentabilidad.

Facebook, Apple, Google, Amazon y Pay Pal (de eBay) han creado una coalición bajo el nombre de *Financial Innovation Now*, con la finalidad de promover políticas que fomenten la reglamentación sobre la innovación tecnológica en el ámbito de los servicios financieros y participar en las iniciativas legislativas, para fomentar la adopción de nuevas tecnologías.

Su presencia es cada vez mayor, tanto desde una perspectiva competitiva como colaborativa, hasta tal punto que tanto el Banco de España como el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BIS) han advertido de su importancia sistémica.

DIGITALIZACIÓN

La digitalización es un reto, a la vez que una oportunidad, ya que el proceso de digitalización es largo, laborioso y complejo y, exige importantes inversiones a corto plazo, pero aporta grandes beneficios a medio y largo plazo.

El proceso de digitalización conlleva costes de reestructuración y la toma de decisiones, a corto plazo, importantes, que se traducirán en una mayor eficiencia a medio y largo plazo y una simplificación de procesos y servicios que implicarán una reducción de costes y, en consecuencia, una mayor rentabilidad y transparencia. Es decir, la digitalización abre nuevas posibilidades, tanto para las propias entidades de crédito, como para sus clientes.

El modelo bancario como consecuencia de la digitalización se ha transformado en todos sus aspectos, desde el almacenaje de datos e informes, hasta los canales de distribución de sus productos y servicios. Y ha exigido una decisión previa importante, como es la elección de un proveedor o socio digital, o el desarrollo de un sistema específico propio.

Las nuevas tecnologías, como el *big data*, el *blockchain* y la inteligencia artificial, permiten a los bancos basar sus decisiones en los datos que disponen de sus clientes, a la vez que modifican las relaciones con ellos. De manera que el cliente se convierte en el centro de la toma de decisiones.

La epidemia de la COVID-19, con las consecuentes cuarentenas, ha provocado un cambio rápido en los hábitos de los clientes, al aumentar por necesidad sus habilidades digitales. Es decir, el coronavirus ha cambiado el comportamiento de los clientes, para dar respuesta a las nuevas necesidades de información y comunicación que se les han planteado. Y, en el contexto actual, la atención no presencial recibida por los usuarios se ha incrementado considerablemente.



Como consecuencia de la concentración de entidades de crédito se produce una reducción importantísima del número de sucursales bancarias, incluso, las que sobreviven vemos cómo evolucionan para ofrecer otro tipo de servicio al cliente. Fuente: Wikipedia.

El crecimiento exponencial de los canales digitales se ha debido, por una parte, a la necesidad de la banca de buscar medios alternativos de oferta de los productos y servicios financieros, y de otra, por la necesidad de los clientes de relacionarse con las entidades de crédito sin salir de casa. De manera que la COVID-19 ha provocado una aceleración en la transformación digital de los bancos y ha modificado el sistema tradicional de relación «de proximidad»: por ejemplo, de la presencia en sucursales u oficinas bancarias al uso de aplicaciones de la banca para *smartphone* o de la firma presencial de documentos a la firma *online*. Sin embargo, esta nueva forma de relación entre entidades de crédito y clientes debe ir acompañada de una regulación que ofrezca seguridad al cliente.

En la actual epidemia del coronavirus se ha puesto en evidencia que las capacidades digitales de las entidades de crédito han sido esenciales para mantener el sistema financiero en funcionamiento y dar respuesta a las necesidades de los clientes, minimizando el contacto físico y ofreciendo los bancos tradicionales sus servicios las 24 horas del día, todos los días del año. Además, no debemos olvidar la inmediatez de las operaciones y la comodidad que representa el no tener que salir de casa para ir al banco, junto con los menores costes que habitualmente generan las operaciones *online*.

Sin embargo, hay que señalar que, desde el punto de vista del cliente en temas relevantes de dinero, tales como un préstamo hipotecario, un plan de pensiones, etc., en la mayoría de los casos, es aún muy importante el factor de relación humana. Además, la exigencia de adaptación de los canales *online* para personas de edad avanzada implica todavía un reto para la banca tradicional.

Desde el punto de vista de las entidades de crédito, la tecnología digital disminuye las barreras de entrada al sector y también lo hace más vulnerable a ataques de ciberseguridad.

CONCENTRACIÓN BANCARIA

El sistema financiero español, desde la crisis financiera del año 2008, ha iniciado un proceso de reestructuración para hacer frente, básicamente, a la pérdida de valor de sus activos inmobiliarios y de las titulizaciones de sus derechos de crédito y al aumento de préstamos y créditos de dudoso cobro. Todo ello agravado por un entorno de recesión de la actividad económica y de dificultades de obtención de financiación internacional.

El proceso de reestructuración bancaria en España se inició el 28 de marzo de 2009, con la intervención de Caja Castilla-La Mancha (CCM) por parte del Banco de España y la creación del Fondo de Reestructuración Ordenada de la Banca, conocido por las siglas FROB, el día 26 de junio de 2009; el 30 de noviembre de ese mismo año, CCM fue adjudicada a Cajastur.

El FROB se creó para facilitar los procesos de fusiones y adquisiciones de cajas de ahorros y transformarlas en bancos, con utilización de recursos públicos y privados. De forma que se reducen de manera notable el número de entidades financieras, así como el número de sucursales y, en consecuencia, el número de empleados, reduciendo así los costes de estructura e incrementando el tamaño de los bancos.

La gran reconversión del sistema financiero español, a partir del año 2008, se ha basado fundamentalmente, en la transformación de las cajas de ahorros en bancos. De manera que, en 2020, solo existen dos cajas de reducida dimensión, Caixa Pollença y Caixa Ontinyent.

España ha sido el segundo país de la Unión Europea que más ha reducido el número de entidades de crédito. Solamente Grecia ha consolidado más su sector financiero.

Los procedimientos de concentración utilizados han sido varios y se suelen agrupar en las siguientes categorías:

- Fusiones con ayudas públicas, como son los casos de Unnim Caixa, Catalunya Caixa, Caja España-Duero y Nova Caixa Galicia.
- Sistemas institucionales de protección, conocidos por las siglas SIP, con ayudas públicas, como son los casos de Banca Cívica, Banco Financiero de Ahorros (BFA) y Banco Mare Nostrum (BMN).
- Sistemas institucionales de protección sin ayudas públicas, como son los casos de Caja3, Liberbank y Kutxabank.
- Intervenciones públicas con posterior venta, tales como Caja Castilla-La Mancha (CCM) vendida a Cajastur; Cajasur vendido el negocio a BBK Bank CajaSur; Banco CAM vendido a Banco Sabadell; Unnim Bank vendido a BBVA; Banco de Valencia vendido a CaixaBank; Banco Gallego vendido a Banco Sabadell; NCG Banco vendido a Banco Etcheverría; Catalunya Banc vendido a BBVA, y Banco Popular vendido a Banco Santander.
- Adquisiciones entre entidades con participaciones públicas, tales como Bankia sobre Banco Mare Nostrum (BMN).
- Adquisiciones con ayudas públicas, tales como Unicaja sobre Caja Jaén; Cajasol sobre Caja de Guadalajara; «la Caixa» sobre Caixa Girona; Banco Sabadell sobre Banco Guipuzcoano; Banco Popular sobre Banco Pastor; CaixaBank sobre Banca Cívica; Banco Santander sobre Banesto y Banif; Banco Sabadell sobre la red de Cataluña y Aragón del Banco Mare Nostrum (BMN); Banco Sabadell sobre el negocio minorista de Lloyds TSB en España; Apollo Glogal Management sobre EVO Bank, y Abanca sobre Caixa Geral.

De la observación de todas estas operaciones de concentración se desprende que han tenido por resultado dos tipos de bancos:

- Bancos surgidos de la segregación de la actividad financiera de las cajas de ahorros, tales como:
 - √ CaixaBank, resultado de la integración de «la Caixa» con Caixa Girona, Banco de Valencia, Banca Cívica (la cual a su vez fue el

- resultado de Cajasol, Caja Navarra, Caja Canarias, Caja de Burgos) y del negocio minorista de BankPyme y Barclays Bank en España.
- √ Bankia, resultante de la concentración de Caja Madrid, Bancaja, Caja de Canarias, Caixa Laietana, Caja Ávila, Caja Segovia, Caja Rioja y BMN (que a su vez fue la resultante de Caja Murcia, Caja Granada y Sa Nostra).
 - √ Kutxabank, resultado de BBK, Kutxa, Caja Vital y CajaSur.
 - √ Abanca, resultado de la fusión de NovaCaixaGalicia (que a su vez fue el resultado de Caixa Galicia y Caixanova), Banco Etcheverría y Banco Caixa Geral.
 - √ Unicaja Banco, resultado de la integración de Unicaja, Caja de Jaén, Banco CEISS/Caja España-Duero (resultante de la fusión de Caja España con Caja Duero).
 - √ Ibercaja Banco, resultado de la concentración de IberCaja con Caja3 (que a su vez fue el resultado de la unión de Caja Inmaculada-CAI con Caja de Badajoz y Cajacírculo).
 - √ Liberbank, resultante de la agregación de Cajastur, Caja Cantabria, Caja de Extremadura y Caja Castilla-La Mancha (CCM).
- Y bancos no surgidos de la segregación de la actividad financiera de las cajas de ahorros, tales como:
 - √ BBVA, resultado de la concentración de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Unnim Banc (que a su vez fue el resultado de la integración de Caixa Manlleu, Caixa Sabadell y Caixa Terrassa), Catalunya Banc (resultado de la agregación de Caixa Catalunya, Caixa Tarragona y Caixa Manresa) y Unoe Bank.
 - √ Banco Santander, resultado de la concentración de Banco Santander con Banesto, Banif, Banco Popular (que a su vez fue el resultado de la concentración de Banco Pastor, Popular Banca Privada y negocio minorista de Citibank en España).

- √ Banco Sabadell, resultado de la integración de Banco Sabadell con Natwest España, Banco Herrero, Banco Atlántico, Banco Urquijo, Banco Guipuzcoano, Banco CAM, Banco Gallego, el negocio minorista de Lloyds TSB en España y el negocio de Banco Mare Nostrum en Cataluña y Aragón (que operaba bajo la marca Caixa Penedés).
- √ Bankinter, que integró a EVO Banco.

De todo este proceso de concentración se desprende que en una década se ha pasado de 55 entidades, entre bancos y cajas de ahorros, a 11 bancos, a finales de diciembre de 2019. Siendo el *ranking* de las cinco primeras entidades de crédito, en España, por volumen de activos, en millones de euros, a finales de 2019, el que se indica en la tabla II.

Tabla II. Principales entidades de crédito en España (datos a finales de 2019)

Banco	Volumen de activos x(en millones de euros)
BBVA	365.374
CaixaBank	355.418
Banco Santander	323.102
Bankia	208.468
Banco Sabadell	177.305

Fuente: Banco de España.

Ranking que se modificará a finales de 2020, si incluimos la reciente fusión de CaixaBank y Bankia. De manera que la competencia se reduce notablemente, tanto por lo que respecta a tipos de interés de depósitos, como de préstamos hipotecarios y créditos. Asimismo, las empresas ven reducidas las posibilidades de búsqueda de financiación.

Como consecuencia de la concentración de entidades de crédito se produce una reducción importantísima del número de sucursales bancarias. Desde diciembre de 2008, en que el número de oficinas bancarias era de 45.662 a diciembre de 2019, en que el número de sucursales era de 24.004, se ha producido una reducción del 47,4 %, es decir, casi la mitad. Cifra que,

si se tienen en cuenta las previsiones de cierre de 2020 y las anunciadas para 2021, el número de oficinas bancarias podría situarse a niveles de marzo de 1977, con 19.947 oficinas. De modo que España, según el BCE, ha pasado de ser el primer país por número de sucursales bancarias a ser el cuarto, en 2019. Detrás de Francia con 35.837, Alemania 26.620 y Polonia con 24.350 oficinas bancarias.

Este fuerte ajuste en las sucursales, debido a la digitalización de la banca y al cambio de hábitos de los clientes, y fomentada por las modificaciones legislativas, con sus efectos positivos sobre la reducción de costes, ha redundado negativamente en el personal empleado en la banca. Los empleados que trabajaban en banca en España, a finales de 2019, ascendían a 173.447, un número muy reducido en comparación con los 270.885 empleados de 2008, es decir, que han sufrido una reducción del 36 %. Recorte en las plantillas que seguirá paralelamente al cierre de sucursales.

En relación a si este proceso de concentración bancaria, que ha tenido lugar en España, conduce a una situación de oligopolio, se deben aplicar los criterios de concentración bancaria, generalmente aceptados.

Una medida de la concentración bancaria muy utilizada por las principales instituciones de defensa de la competencia, a escala mundial, es el índice de Herfindahl e Hirschmann, conocido por sus siglas en inglés HHI. Este índice se calcula sumando los cuadrados de los porcentajes de las cuotas de mercado que cada entidad de crédito posee. De manera que el BCE considera que un índice HHI por debajo de 1.000 significa una baja concentración. Entre 1.000 y 1.800 puntos refleja una concentración media. Por encima de 1.800, concentración alta. Y un valor máximo de 10.000 implica que se produce un monopolio. El primer dato de este índice, en España, data de 1997 con un valor de 277, para crecer de forma moderada hasta 459 en 2007. Pero el proceso explicado de reestructuración de la banca, a partir del año 2008, con la desaparición de un gran número de entidades absorbidas por otras más fuertes, elevó el índice hasta 1.138 en 2019, por primera vez por encima de 1.000. Es decir, dicho índice refleja un grado de concentración media.

Otro indicador, también muy utilizado, del grado de concentración es la cuota de mercado de las cinco principales entidades de crédito que, en España, ha pasado del 31,4 % en 1997, al 41 % en 2007 y al 68,5 % en 2019. Es decir que, después de una década de fusiones, adquisiciones y reestructuraciones, a finales de 2019, BBVA, CaixaBank, Banco Santander, Bankia y Banco Sabadell detentaban el 68,5 % de los activos bancarios en el país. Ello indica un crecimiento importante, pero el grado de concentración sigue siendo moderado. Sin embargo, con la fusión de CaixaBank y Bankia el nivel de concentración pasará de moderado a alto y esto tendrá consecuencias sobre la competencia en el sector, que pasará a una situación de oligopolio que afectará a la macroeconomía, aumentando la tasa de paro y, a la microeconomía, tanto a particulares como a empresas, por la posibilidad de que las entidades de crédito resultantes utilicen prácticas restrictivas en la fijación de tipos de interés y políticas de riesgo muy similares en el acceso a la financiación.

Sin embargo, los organismos reguladores insisten en impulsar el proceso de fusiones y absorciones para reducir costes operativos, aumentar la eficiencia de los procesos y operaciones y, en consecuencia, aumentar la rentabilidad y la solvencia de las entidades, ya que el sector bancario es un sector clave para la generación de riqueza de un país.

FUSIÓN CAIXABANK–BANKIA

A continuación, vamos a centrarnos en la fusión por absorción de Bankia por parte de CaixaBank, por su actualidad y por su importancia. Se trata del último proceso de concentración bancaria, anunciado públicamente el día 3 de septiembre de 2020 y aprobado por ambos Consejos de Administración el 17 de septiembre.

Dicha fusión da lugar al primer banco del sistema financiero español, con un volumen de activos superior a 650.000 millones de euros (un 25 % del total del sector), una red comercial de más de 6.700 sucursales en España (un 28% del total del mercado), más de 20 millones de clientes y más de 50.000

empleados (un 29 % del total). Con una cuota en depósitos del 28,1 % y de créditos del 31,4 %, en el caso de que todos los depositantes de ambas entidades los mantengan en la entidad fusionada, así como todos los prestatarios. Asimismo, gozará de una presencia geográfica diversificada en España. CaixaBank y Bankia son dos entidades de crédito domésticas, con modelos de negocio distintos. La primera con un modelo de negocio más diversificado, especialmente en la financiación de productos de consumo y sector asegurador, y la segunda focalizada en una gran cartera hipotecaria, con un estrecho margen de beneficio.

Se prevén unas sinergias de ingresos de 290 millones de euros, en un plazo de cinco años y unas economías de escala que provocarán un ahorro de costes recurrentes de 770 millones anuales, en parte debido al cierre de oficinas y, en parte, debido al despido de empleados, con el fin de evitar duplicidades. Con todo ello se pretende aumentar el margen de intermediación de la entidad fusionada y tener un mayor control de la morosidad en un escenario post-COVID. En suma, un aumento de la rentabilidad.

La entidad fusionada, que se denominará CaixaBank, se situará en décimo lugar en el *ranking* bancario europeo. Y estará liderada por José Ignacio Goirigolzarri, en calidad de presidente, y Gonzalo Cortázar, como consejero delegado. Con sede social en Valencia y dos sedes operativas, en Madrid y Barcelona.

La estructura de capital del nuevo grupo corresponderá en un 30 % a la Fundación 'la Caixa', en lugar del 40 % que detentaba antes de la fusión, y el FROB con una participación del 16 % será el segundo accionista de la nueva entidad que tendrá un *free float* (parte de las acciones que cotizan libremente en Bolsa) del 54 %.

CaixaBank realizará una ampliación de capital, sin derecho preferente de suscripción, por un importe de unos 4.287,7 millones de euros (de acuerdo con el precio de cierre de las acciones el día 17 de septiembre de 2020), para pagar a los accionistas de Bankia. La ecuación de canje será de 0,685 acciones ordinarias nuevas de CaixaBank por cada acción de Bankia. Ello

supone para los accionistas una prima del 20% sobre la cotización de las acciones de Bankia el día 3 de septiembre de 2020, que se situaba en 1,04 euros por acción. Es decir, supone valorar las acciones de Bankia a un precio de 1,41 euros por acción. Los accionistas de ambas entidades acogieron con entusiasmo el anuncio de la fusión, especialmente los de Bankia, tal como se refleja en sus cotizaciones. El día siguiente al anuncio de la fusión, el 4 de septiembre, la cotización de Bankia pasó a 1,38 euros por acción, es decir, experimentó un incremento del 32,88 %, en relación con el día anterior. Mientras que la cotización de CaixaBank pasó de 1,82 euros por acción a 2,04, es decir, aumentó en un 12,37 %. Sin embargo, ambas cotizaciones todavía son muy inferiores a las registradas a 31 de diciembre de 2019, cuando CaixaBank cerró con una cotización de 2,80 euros por acción y Bankia a 1,90 euros por acción, debido a la evolución negativa de casi todas las cotizaciones bursátiles a causa del impacto de la pandemia de la COVID-19. También, después del anuncio de la fusión, ambas cotizaciones han sufrido oscilaciones a la baja por los rebotes de la pandemia del coronavirus y el temor a nuevas cuarentenas, situándose el día 25 de septiembre, en el caso de CaixaBank a 1,85 euros por acción, y en el de Bankia a 1,27 euros por acción. En la figura 2 puede apreciarse con más detalle la evolución de las cotizaciones de las dos acciones.



Figura 2. Evolución de la cotización de las acciones de CaixaBank y Bankia entre el 31 de diciembre de 2019 y el 29 de septiembre de 2020. Fuente: Bloomberg.

El simple canje de acciones exigiría lanzar una oferta pública de adquisición (OPA) de acciones de Bankia por parte de CaixaBank, pero la entidad

opante se ha acogido a una de las exenciones de la Ley, aludiendo que la operación no tiene por objeto la toma de control de la entidad fusionada, sino un objetivo «empresarial o industrial», que es garantizar la operación de saneamiento de Bankia y su viabilidad financiera. Asimismo, el Real Decreto Ley 25/2020, de 3 de julio, indicaba que la entrada en el capital social con este vehículo quedaba exenta de la realización de una OPA.

Por lo que hace referencia a los clientes de ambas entidades de crédito, estos no experimentarán ningún cambio en las condiciones de los productos contratados, de duración determinada, tales como los préstamos hipotecarios. Sin embargo, en el caso de productos de duración indeterminada, tales como las tarjetas de crédito o débito, o cuentas de ahorro, las condiciones pueden modificarse, previo aviso con antelación a los clientes, pero de la misma manera que si se hiciera por motivos ajenos a la fusión de las dos entidades bancarias.

Si bien un cliente que mantenía un depósito de ahorro por un importe de 100.000 euros en cada entidad individual tenía garantizados sus 200.000 euros por el Fondo de Garantía de Depósitos, sin embargo, después de la fusión, si mantiene el depósito total de 200.000 euros en la entidad fusionada, siendo titular único, solo tendrá garantizados 100.000 euros.

La ejecución de la operación de fusión de ambas entidades no es tarea fácil, ya que deben cumplirse una serie de trámites de autorización por parte del Ministerio de Asuntos Económicos y de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), la Dirección General de Seguros, la Comisión Nacional de Valores (CNMV) y el Banco de España. Por otro lado, la ejecución tampoco es sencilla ya que se trata de dos plataformas tecnológicas diferentes y dos culturas también muy distintas, cuya integración provocará fricciones y frustraciones en los directivos y en los empleados en general. En ese sentido, se prevé un ajuste de 8.000 empleados y el cierre de unas 1.500 sucursales, con la finalidad de reducir costes e incrementar la eficiencia y la rentabilidad.

SOSTENIBILIDAD

Un nuevo reto para las entidades de crédito, tanto para las existentes, como para las resultantes de nuevas concentraciones futuras, es la sostenibilidad.

Las finanzas sostenibles son una parte muy importante del *European Green Deal (EGD)* –en español, Pacto Verde Europeo–, presentado por la Comisión Europea en diciembre de 2019, para ayudar a movilizar la inversión hacia proyectos sostenibles. En este sentido, en mayo de 2018, la Comisión ya aprobó un plan de acción sobre cambio climático, con los siguientes objetivos:

- Reorientar los flujos de capital hacia inversiones sostenibles.
- Integrar los factores ambientales, de gobernanza y de gestión de riesgo.
- Fomentar la transparencia y las inversiones a largo plazo.

Para conseguir estos propósitos se aprobó ya el Reglamento (UE) 2019/2088, del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de noviembre de 2019, de Divulgación de la Información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros, que obliga a las entidades de crédito a informar sobre la integración de los riesgos ESG (*environmental, social and governance*) en la toma de decisiones de inversión y en el asesoramiento de productos financieros.



La expresión «riesgos ESG» se refiere a la gestión de los aspectos medioambientales, sociales y de buen gobierno corporativo, otro nuevo reto para las entidades de crédito. Imagen cedida por Pixabay.

Y también se aprobó el Reglamento (UE) 2019/2089 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de noviembre de 2019, sobre índices de referencia de transición climática de la UE, los índices de referencia de la UE armonizados con el Acuerdo de París y la divulgación de la información relativa a la sostenibilidad de los índices de referencia. El objetivo de dicho Reglamen-

to es establecer un marco armonizado, que asegure la integridad de las principales categorías de índices de bajo carbono, utilizados en carteras individuales y colectivas, y publicar objetivos específicos de descarbonización de su cartera de préstamos e inversiones. De manera que las entidades de crédito tendrán que reorientar los recursos privados hacia inversiones sostenibles, y así ayudar a alcanzar los objetivos del Acuerdo de París para el año 2030, ya que el sector público no tiene capacidad suficiente para asumir las inversiones del plan. Todo ello supone cambios en el enfoque del negocio bancario y una orientación de las estrategias hacia el diseño de procedimientos y servicios en el marco ESG.

Asimismo, la Autoridad Bancaria Europea (la EBA, por *European Banking Association*) publicó en diciembre de 2019 su Plan de Acción 2020-2025, en el que señala que las instituciones de crédito deben contribuir a los objetivos de desarrollo sostenible y a la gestión de riesgos ESG, e introducir las consideraciones de sostenibilidad en su estrategia y gestión de riesgos para dar cumplimiento a los mandatos regulatorios que se vayan desarrollando.

En esta misma línea, la reforma del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas –que la CNMV publicó el 26 de junio de 2020– recomienda la existencia de una Comisión especializada en sostenibilidad o en responsabilidad social corporativa (RSC), dentro del Consejo de Administración, para supervisar el cumplimiento de las políticas y reglas sobre ESG.

La Comisión de Sostenibilidad estará compuesta por entre tres y seis consejeros. Todos ellos externos y siendo la mayoría independientes. Esta Comisión también debe supervisar la adaptación de la organización al cambio climático y el impacto financiero de los riesgos del cambio climático en la entidad, así como la contribución a los objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS, en concreto el objetivo 8 sobre promoción del crecimiento económico inclusivo y sostenible).

Los factores ESG están adquiriendo una gran presencia, tanto en la regulación como en la demanda de los inversores, gestores de activos y otros

grupos de interés. Y con la pandemia del coronavirus todos estos factores han ido tomando todavía mayor impulso, gracias al reconocimiento general de la sociedad de que la sostenibilidad es necesaria para la recuperación económica.

CONCLUSIONES

Un cambio disruptivo en el sistema financiero español ha sido la digitalización y con ella la consolidación de nuevos actores, tales como las *fintech*, la banca paralela o *shadow banking* y las *bigtech*, los cuales no están sometidos a la amplia regulación bancaria y que han incrementado notablemente la competencia en el sector. De manera que el impacto de las nuevas tecnologías y las mayores exigencias de rentabilidad y agilidad por parte de los clientes han llevado al crecimiento de esa «banca en la sombra» –y de las *fintech* en particular–, y a ser competitivas con las entidades de crédito, en determinados ámbitos que antes estaban restringidos a la banca. Situación que se ha visto agravada, para el sistema bancario tradicional, por la desaparición del monopolio de los datos de sus clientes con la Directiva PSD2.

Esta directiva permite que los datos que estaban en manos de los bancos, ahora, sean los propios usuarios quienes accedan a ellos y, si lo desean, pueden permitir a otras empresas usarlos.

La digitalización de los servicios bancarios ha roto con las limitaciones de espacio y tiempo, disminuyendo la necesidad de tener un gran número de oficinas bancarias para relacionarse con sus clientes y la posibilidad de hacerlo las 24 horas del día, todos los días de la semana, de manera inmediata y cómoda. Ello ha sido de gran ayuda durante los confinamientos, como consecuencia de la epidemia del coronavirus.

Estos nuevos participantes en el sistema financiero –en un entorno de tipos de interés bajos, negativos o nulos– han mermado la rentabilidad de la banca y,

en consecuencia, la solvencia. Ello ha conducido a un proceso de reestructuración de la banca, mediante concentraciones empresariales, impulsado por las propias autoridades monetarias. Siendo la última de ellas la fusión de CaixaBank con Bankia, la cual puede actuar como catalizador para que se acometan otras fusiones bancarias, tanto en España, como en Europa.

Asimismo, conviene destacar un nuevo reto regulatorio que es la normativa que se está desarrollando sobre sostenibilidad, cuya finalidad es cumplir el compromiso de la Unión Europea con la Agenda 2030 de las Naciones Unidas para el avance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, los mencionados ODS. Dicha regulación representa un reto para las entidades financieras al tener que integrar en sus modelos de negocio los criterios ESG (*environmental, social, governance*), tanto en el campo de la inversión como de la financiación, así como la formación de los profesionales bancarios que los tendrán que implantar.



El futuro de las entidades de crédito, es un modelo de negocio abierto (*open banking*), basado en la colaboración estructurada e innovadora entre banca, *fintech* y *bigtech*. Imagen cedida por Pixabay.

Por todo ello y a modo de conclusión final, señalaremos que, en nuestra opinión, el futuro de las entidades de crédito es un modelo de negocio abierto (*open banking*), basado en la colaboración estructurada e innovadora entre banca, *fintech* y *bigtech*, en aprovechar las experiencias, capacidades y habilidades de cada una, en optimizar productos y servicios financieros, y en desarrollar soluciones de mejora de los actuales, teniendo siempre presente los objetivos de sostenibilidad y que es un modelo que rebasará las fronteras domésticas.

REFERENCIAS

- Banco de España. «Informe de Estabilidad Financiera». Madrid, primavera 2020.
- Carletti E., Claessens S., Fatás A., Vives X. «The Bank Business Model in the Post-Covid 19 World». VOX, CEPR/IESE Policy Portal, 18 junio 2020. <https://vox.en.org>
- Casanovas Ramon M., Bertrán J. *La financiación de la empresa*. Barcelona: Ed. Profit, 2013.
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). «Reforma del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas». Madrid, junio 2020.
- Consejo de Estabilidad Financiera (CEF). «Informe Anual de Intermediación Financiera no Bancaria». Madrid, enero 2020.
- European Banking Association (EBA). «Plan de Acción 2020-2025», diciembre 2019.
- Finnovating. «Informe FinTech 2019», diciembre 2019.
- Real Decreto Ley 1006/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores.
- Real Decreto Ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera.
- Real Decreto Ley 25/2020, de 3 de julio, de medidas urgentes para apoyar la reactivación económica y el empleo.
- Reglamento (UE) 2019/2088, del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de noviembre de 2019, sobre la divulgación de la información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros.
- Reglamento (UE) 2019/2089 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de noviembre de 2019, sobre índices de referencia de transición climática de la UE.
- Roldan J.M. «El sistema bancario en la sombra y el arbitraje regulatorio». *Revista de Estabilidad Financiera*. Ed. Banco de España, diciembre 2019.

