

BANCO DE ESPAÑA



Madrid, 27 de abril de 2006

**“Nuevas Oportunidades de Negocio para las Entidades Financieras Españolas” - XIII Encuentro del Sector Financiero**

**Pedro Pablo Villasante**  
Director General de Supervisión

### *Introducción*

En primer lugar quiero agradecer, en mi propio nombre y en el del Banco de España, a los organizadores y patrocinadores su invitación para pronunciar el discurso de apertura de esta decimotercera edición del Encuentro del Sector Financiero.

Se van a debatir a lo largo de estas dos jornadas temas de gran interés para el presente y futuro de nuestro sistema financiero, aglutinados en torno al lema que preside el Encuentro: “Nuevas oportunidades de negocio para las entidades financieras españolas”.

Es para mí un honor poder aportar el punto de vista del Banco de España, como autoridad de supervisión bancaria, sobre algunos aspectos relacionados con las estrategias, las oportunidades y los desafíos a que se enfrentan los gestores bancarios en estos momentos, ya mediada la primera década del nuevo siglo.

Comenzaré con un diagnóstico general de la salud de nuestro sistema bancario; me referiré después al “estado de la cuestión” sobre los dos desafíos regulatorios del presente: la nueva contabilidad y Basilea II; reflexionaré más adelante sobre el crecimiento del riesgo hipotecario y sus implicaciones; y terminaré por comentar algunas cuestiones que considero relevantes sobre la definición de políticas y criterios de gestión en la actual coyuntura de los mercados.

### *Cierre del ejercicio*

Tras los datos del cierre de 2005 nuestro sistema bancario mantiene una buena situación de solvencia, con un coeficiente de recursos propios agregado del 10,3% que se elevaría aproximadamente al 12,1% si lo homogeneizáramos con las normas emitidas por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, para facilitar la comparación internacional. Una holgura razonable sobre el mínimo regulatorio del 8% que permite al sector poder hablar hoy de oportunidades de negocio con confianza.

Y pienso que podrá seguir siendo así en la medida en que continúen los esfuerzos por generar recursos propios de calidad desde dentro, pues el verdadero motor de la solvencia potencial de una entidad de crédito radica en su capacidad para obtener reservas efectivas y expresas de forma continuada. En términos agregados, la buena rentabilidad de nuestro sistema y el carácter recurrente de los beneficios contribuyen a lograr ese objetivo.

En efecto, podemos calificar también de positivo el ROE alcanzado por el conjunto de las entidades de crédito españolas en 2005, un 14,9%, muy favorable si lo comparamos

internacionalmente y si lo comparamos con las actuales rentabilidades de inversiones libres de riesgo.

Esta cifra se ha alcanzado en un contexto de cierta incertidumbre por el cambio en la regulación contable que comentaré más adelante, de crecimiento generalizado del crédito, de evolución favorable de las magnitudes macroeconómicas, de aumento significativo del valor bursátil de los activos financieros de renta variable y de contención de los gastos de explotación.

Un sector bancario español que sigue siendo, por lo tanto, solvente, rentable y eficiente, dentro de su heterogeneidad, lo que constituye una sólida base para contribuir a la estabilidad financiera y acometer las continuas mejoras en el desarrollo de sistemas de gestión de riesgos y en estructuras de buen gobierno que demandamos no sólo las autoridades de supervisión, sino también los propios gestores y la sociedad en su conjunto.

#### *Normas Internacionales de Información Financiera*

El año que ha terminado, el 2005, ha sido el primer año en que el sector ha presentado sus cuentas anuales en España con los principios y criterios de la nueva contabilidad, siguiendo el camino marcado por los reglamentos de la Unión Europea.

La definición de la nueva estrategia contable comunitaria, que estableció un marco común de información financiera para todos los grupos empresariales cotizados, fue recibida con un grado de aceptación muy elevado por lo que suponía de impulso del mercado único, mejora en la comparabilidad de las cuentas anuales y posible efecto positivo en la eficiencia de los grupos internacionales, dado el ahorro de costes que se espera siempre de cualquier iniciativa armonizadora entre países.

El Banco de España, como es sabido, ha participado plenamente de este punto de vista y al elaborar la Circular 4/2004 ha tratado de trasladarlo a nuestra práctica interna, en el sector de entidades de crédito, con fidelidad y con atención a algunos objetivos adicionales:

- Por un lado, pensando en las ventajas prácticas de contar con un marco contable de referencia que recogiera las peculiaridades del mercado español, se ha propiciado el cumplimiento de las obligaciones contables de los grupos cotizados a través de una circular compatible con las normas internacionales adoptadas por la Unión Europea, pero en la que se concretan algunos criterios a la luz de la realidad de nuestro país.
- Por otro lado, valorando la conveniencia de no limitar la homogeneidad de la información a los estados consolidados, se ha extendido el régimen contable del marco conceptual de las normas internacionales a los balances individuales de las entidades de crédito, con el consiguiente ahorro de costes.

- Además, considerando los objetivos de la supervisión financiera, se han elegido, en general, las opciones más prudentes o más convenientes de entre las alternativas de criterios de valoración ofrecidas por las normas internacionales.

- Finalmente, concibiendo la contabilidad como una pieza integrada en el mecanismo complejo que constituye una empresa, se ha procurado que el nuevo régimen de información enlace de la mejor manera posible con las mejores prácticas de gestión de riesgos y de elaboración de información interna útil para los gestores.

Quisiera referirme, para agradecerla, a la comprensión con que este planteamiento del Banco de España ha sido recibido por parte de la comunidad financiera en nuestro país, tanto por las asociaciones profesionales de entidades de crédito, como por las firmas de auditoría implantadas en el sector financiero, y por las propias entidades y sus responsables.

Ya con los datos cerrados del primer ejercicio de aplicación de la nueva contabilidad, e inmersos en el segundo año, sólo me cabe hacer una valoración favorable de la transición efectuada:

- Las entidades han dado una respuesta muy profesional a los retos del cambio, que han implicado sin duda importantes costes iniciales de adaptación de sistemas y formación, además del esfuerzo del cierto cambio cultural que conlleva una modificación tan relevante.

- Las novedades en las normas de valoración de los activos y pasivos han tenido una incidencia moderada en la contabilidad de las entidades, de manera que la transición no ha sido, considerando los datos del sector en su conjunto, tan traumática como inicialmente se llegó a suponer por algunos.

- Percibimos que sigue siendo una realidad que los administradores, al elaborar las cuentas anuales, tienen siempre en el punto de mira la necesidad de proteger la calidad de los activos, la solvencia de la entidad, la confianza en el negocio y la continuidad de éste, lo que nos sigue pareciendo una exigencia clara de todo sistema prudente de gestión, y enlaza con el objetivo común de impulso y protección de la estabilidad financiera.

Precisamente la nueva contabilidad concede más protagonismo y responsabilidad a los administradores en el área contable, como contrapeso de la mayor flexibilidad y liberalidad de algunos criterios de valoración, por lo que su implicación en la definición y seguimiento de políticas al respecto ha de ser cada vez más próxima.

### *Basilea II*

El año 2005 ha sido el año en que se ha aprobado por el Parlamento de la Unión Europea la Directiva que convierte en regulación aplicable el nuevo marco regulatorio del capital conocido como Basilea II.

Basilea II ha sido y es un proceso con una larga gestación. Más de cinco años desde los primeros trabajos hasta el texto de 2004 e incluso algunos aspectos laterales no se han terminado de perfilar hasta noviembre de 2005.

Aún así, el acuerdo no se enfrentará al reto de la vida real hasta 2007 y, sin embargo, en esta fase previa ha generado posiblemente más literatura, estudios académicos y referencias en foros de debate del sector financiero que ninguna otra iniciativa en la historia de la regulación bancaria. El buscador google nos proporciona más de cinco millones de entradas de “Basel II”, y en castellano el volumen se acerca al 10% del total.

Basilea II es un instrumento ágil y flexible, capaz de adaptarse a mercados globales o a mercados locales más reducidos, útil para grupos bancarios más o menos extensos, armonioso dentro de su estructura compleja de pilares y enfoques, con una acusada sensibilidad frente al riesgo y capaz de contribuir a la estabilidad financiera internacional.

No pretendo aburrirles con detalles técnicos, sólo quiero referirme a tres ideas clave que resumen la forma en que en el Banco de España entendemos este nuevo marco:

- Basilea II es un nuevo procedimiento para el cálculo de los recursos propios mínimos que un banco debe mantener en función de los riesgos asumidos. Pero eso es sólo una forma simple de decirlo. El fondo tiene otros muchos efectos. Basilea II es, en esencia, un instrumento legal que incentiva y potencia la adopción de las mejores prácticas de gestión de riesgos por las entidades y sus grupos. Si no se entendiera así, se habría fracasado en la consecución de sus objetivos.
- El desarrollo de estas mejores prácticas de gestión de riesgos no es sólo una obligación que el regulador impone a las entidades. Es, sobre todo una exigencia para competir. Cada vez más, la existencia y adecuación de los modelos de gestión de riesgos identifican la forma de ser y la forma de hacer banca de una entidad, y son un indicador básico de la eficiencia, la solvencia y la capacidad de permanencia de ésta.
- Basilea II reconoce la realidad que cada vez es más compleja y su elaboración ha sido un ejercicio de acercamiento a las prácticas de las entidades.

La implantación efectiva del nuevo marco será un proceso exigente, especialmente en el caso de los métodos más avanzados, con esfuerzos intensos para las entidades (también para nosotros, los supervisores), que tendrán que dedicar – tienen que estar dedicando - cuantiosos recursos humanos y materiales a la tarea, y tendrán que contar – tienen que estar contando - con una implicación efectiva y constante de los órganos de administración. Los supervisores tenemos la plena convicción de que el resultado recompensará el esfuerzo.

## *Hipotecas*

El modelo de negocio de la mayoría de las entidades españolas es el de banca comercial, que tiene en la concesión de hipotecas uno de sus pilares, como área de negocio en sí misma y como gancho para lograr la fidelidad de la clientela y el desarrollo integral de servicios bancarios.

El mantenimiento de elevadas tasas de crecimiento del riesgo hipotecario en la última década se asienta, pues, en el interés comercial de las entidades, pero está explicado también por otros factores que han impulsado la expansión del mercado de hipotecas residenciales y la consiguiente demanda de crédito: factores demográficos y sociológicos, evolución favorable de la situación económica y del empleo, nivel de los tipos de interés, cambios en los precios del suelo y en la legislación urbanística, evolución de los costes de construcción, e irrupción de la vivienda y la oficina como alternativas atractivas de inversión y canalización del ahorro. Todo ello en un entorno de disponibilidad abundante de liquidez que no es habitual en fases claramente alcistas del ciclo económico y que está afectando al incremento de actividad y podría estar enmascarando en parte la calidad de los activos.

El año 2005 no ha sido una excepción, y la aceleración del crédito hipotecario se ha mantenido en niveles muy altos, con crecimientos del 26%, similares a los del ejercicio precedente. Estas cifras tan llamativas, sin precedentes en la historia reciente de nuestro sistema bancario, vienen siendo objeto de atención y debate en el mundo financiero y por eso me gustaría dedicar unas palabras al respecto.

Un principio básico de buena gestión es que la concesión de crédito con garantía hipotecaria se base en la capacidad de reembolso del deudor, evaluada de acuerdo con el importe y grado de seguridad de los ingresos familiares actuales y esperados.

Ante la realidad actual del mercado de bienes raíces y la extensión de formas flexibles de contratación en el mercado de trabajo que antes eran más minoritarias, las entidades se esfuerzan en el diseño de productos y en la afinación de los criterios de concesión de manera que se permita acceder a la financiación de la compra de la vivienda al mayor porcentaje posible de la población, y es preciso reconocer el esfuerzo e imaginación dedicados a ello y el beneficio social que conlleva.

Pero las mejoras en los sistemas de identificación y medición de riesgos han de servir también para que las entidades ejerzan una función de asesoramiento a sus clientes respecto del esfuerzo financiero máximo que es razonable asumir en un horizonte temporal tan dilatado, y del producto más adecuado a su perfil económico. Vender una hipoteca a quien no podrá pagarla sin dificultades poco asumibles es un flaco servicio que se le hace al cliente y a la entidad.

Pero que la garantía no deba ser el criterio en que se base la concesión de operaciones, no quiere decir que no sea un elemento esencial para analizarlas. Posiblemente, la hipoteca sea el producto

bancario, dado lo prolongado de su vida esperada, en que sea lógico ser más cuidadoso en la fijación de criterios para la aceptación de garantías, pues es preciso contar con un suficiente nivel de defensa ante las distintas circunstancias que puede atravesar un cliente, y tener en cuenta la posible evolución adversa de los precios inmobiliarios en períodos que pueden abarcar varios ciclos económicos.

De ahí la constante petición de las autoridades de supervisión para que se adopten políticas realistas a la hora de fijar el importe máximo de la financiación en relación con el valor de la garantía aportada, para lo que el establecimiento de un límite del 80%, porcentaje considerado en las normativas contable, de recursos propios y de mercado hipotecario, puede tenerse en cuenta como una referencia de especial interés.

En los últimos tiempos están comercializándose productos hipotecarios con características no tradicionales, que aspiran a adaptarse con más flexibilidad a las necesidades del cliente y mejorar las posibilidades competitivas de quienes los lanzan al mercado. Así, distintas entidades ofrecen a sus clientes plazos de reembolso más largos de los conocidos hasta ahora, diferimiento en los pagos de principal e incluso de intereses que superan los períodos habituales, mensualidades crecientes, denominación en divisas, posibilidad de volver a disponer automáticamente de cantidades amortizadas para financiar otras necesidades, o fórmulas de disposición de una renta periódica en productos diseñados para personas mayores cuyo reembolso se planea para un momento posterior al fallecimiento del titular o titulares.

Sin duda, el diseño de nuevos productos hipotecarios ha de ser bienvenido en cuanto suponga el desarrollo del sistema financiero mediante una mejora de las posibilidades de financiación de los particulares y empresas y ofrezca alternativas realistas para clientes que no puedan acceder a los productos tradicionales dada la distribución temporal de sus ingresos esperados.

Pero estas novedades no pueden suponer relajar la función de asesoramiento al cliente a la que antes me he referido, ni pueden motivar que se envíen mensajes confusos o complacientes sobre la carga financiera asociada a dichos productos, ya que ello puede provocar decisiones erróneas del público potencial interesado.

También conviene recordar que los administradores han de ser conscientes del mayor riesgo de estas operaciones, motivado por la falta de experiencia en su gestión, la mayor incertidumbre general, el aumento en la volatilidad del valor de la garantía, así como los posibles riesgos legales asociados a la innovación.

Por ello, si un límite de financiación del 80% sobre el valor de la garantía se considera válido para una hipoteca normal, es lógico que las políticas definidas por los consejos de administración consideren ratios mucho más exigentes en los casos de riesgos hipotecarios no tradicionales que tienen características especiales.

*Políticas y gestión*

Las altas tasas de crecimiento del riesgo hipotecario en particular y de la inversión crediticia en general aconsejan también plantear algunas reflexiones adicionales sobre las políticas de riesgo y los criterios de gestión aplicados.

En primer lugar, recupero aquí la imagen que antes he esbozado sobre la empresa como un mecanismo complejo. Si una de sus piezas, el crédito, aumenta de tamaño de manera acelerada, el resto del organismo ha de poder responder a este cambio con armonía, para que el conjunto mantenga el equilibrio. De ahí la necesidad de que las políticas de asunción de riesgos guarden coherencia con el modelo de banca de la entidad, con sus objetivos generales de crecimiento y expansión, con la política de recursos propios aplicada, con los presupuestos de costes y con la estrategia financiera a medio y largo plazo.

Estrategia financiera y expansión son dos conceptos sobre los que me gustaría extenderme un poco más. La necesidad de financiar las nuevas operaciones está obligando a una creciente apelación en los mercados de deuda e interbancario, lo que puede llegar a alterar las condiciones del equilibrio financiero estructural de la entidad. De ahí la importancia de definir estrategias financieras en el horizonte temporal del medio y largo plazo, gestionando adecuadamente los riesgos generados por esta situación, mediante políticas que incluyan la fijación de límites operativos al nivel total de endeudamiento en mercados mayoristas y la diversificación de las fuentes de financiación y de los plazos de vencimiento.

Asimismo, la expansión mediante la apertura de oficinas es una decisión estratégica que algunas entidades están acometiendo a impulsos de la locomotora del crédito hipotecario. Pero la creación de estructuras de redes extensas basadas en la coyuntura de una demanda crediticia extraordinaria como la actual, con los costes fijos que conllevan, debería estar justificada por estudios basados no sólo en la situación actual sino también en la previsible futura, teniendo en cuenta algunos factores, tales como:

- Primero, la posible variación de los datos macroeconómicos, como nos enseña la teoría de los ciclos, y la consiguiente reducción en los niveles de demanda de crédito.
- Segundo, la necesidad de adoptar políticas de crecimiento asentadas en los mejores sistemas de gestión de riesgos para la toma de decisiones y no sólo en estrategias en que se considere como objetivo fundamental el volumen, de manera que las políticas de concesión de operaciones tengan visión de medio y largo plazo, se fundamenten en el análisis de riesgos, y asuman la necesidad de cobrar las primas de riesgo de cada operación y no menoscabar la calidad de los activos.



- Y tercero, la necesidad de mantener los esfuerzos que vienen realizando los bancos y las cajas en los últimos años para la mejora de la eficiencia, ya que la capacidad de competir tanto en el mercado nacional como en el exterior, pasa por no bajar la guardia en este terreno e incidir continuamente en las ventajas de la contención de costes.

Precisamente porque sabemos que el hoy no es igual que el ayer, sabemos también que el mañana no será igual que el hoy. De ahí la importancia también de que los sistemas de gestión aplicados por las entidades incorporen la realización periódica de pruebas de esfuerzo, en las que se contemplen distintos escenarios adversos de evolución de los tipos de interés, de los precios de las garantías, y de otras variables macroeconómicas que puedan afectar a la capacidad de reembolso de las operaciones.

Estas pruebas deberían ser un instrumento de gestión, sencillo, claro, razonable, que sirva para la toma de decisiones y no, simplemente, para generar intranquilidad entre los gestores, contemplando alternativas catastróficas o de laboratorio.

Al contrario, estoy convencido de que el desarrollo y utilización de los mejores sistemas de gestión de riesgos en los que se integren las pruebas de esfuerzo como un elemento más, tienen como principal efecto secundario, a pesar de su nombre inglés, reducir el nivel de estrés de los responsables de las entidades y ayudarles a anticipar respuestas a posibles deterioros de la rentabilidad o de la situación patrimonial de las entidades que gestionan.

Asimismo, este mecanismo de pruebas de esfuerzo puede ser muy útil también para definir la política de información al público sobre productos a largo plazo como las hipotecas.

En definitiva, mi mensaje de esta mañana, que estoy seguro de que es compartido por todas las entidades de nuestro sistema, se resume en: políticas de crecimiento sostenibles en el tiempo, que no relajen los criterios adecuados de concesión, que tengan en cuenta la necesidad de mantener un equilibrio entre tamaño y precio, que no estén asentadas simplemente en una abundancia temporal de liquidez o en la competencia gregaria, y que sirvan para consolidar la posición competitiva de las entidades y no para debilitarla.

Muchas gracias.