
18.11.2020

Apertura del XXVII Encuentro del Sector Financiero

Construyendo futuro/ABC y Deloitte

Margarita Delgado

Subgobernadora

Buenos días.

Quisiera agradecer a Deloitte, Sociedad de Tasación y el diario ABC la invitación para abrir la segunda jornada de este encuentro del Sector Financiero, que va ya por su vigésima séptima edición.

Hace poco más de año y medio tuve el honor de abrir la edición anterior de este mismo encuentro. En mi intervención desgrané una lista de retos y oportunidades del sector, sin duda conocidos y compartidos, muchos de los cuales surgían como respuesta a la crisis financiera global.

Un somero análisis nos lleva a concluir que la crisis de la COVID19 ha provocado que estos objetivos hayan ganado en importancia. No por muy repetido deja de ser cierto que esta crisis ha acelerado tendencias que ya estaban presentes, y a las que la banca estaba ya respondiendo, aunque de un modo gradual.

Introducción

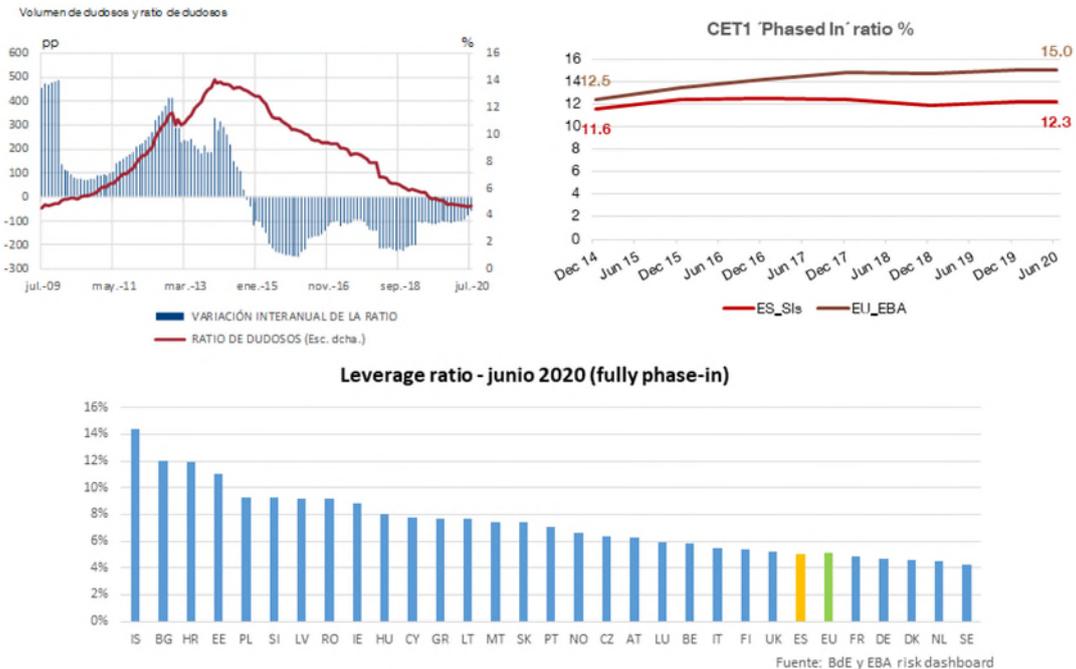
El entorno en el que nos movemos desde hace meses está caracterizado por las actuaciones no convencionales de bancos centrales, gobiernos, supervisores y reguladores, llevadas a cabo como respuesta a un entorno de incertidumbre extrema, que sigue presente y condiciona las acciones a tomar para adaptarse a la evolución de la pandemia y su efecto sobre la economía.

Sin duda, la estabilidad económica se relaciona con la solidez de las instituciones de un país, particularmente en situaciones de crisis, y es precisamente en estas situaciones de crisis cuando su solidez se ve puesta a prueba.

Los gobiernos, organizaciones y autoridades nacionales e internacionales han actuado de modo decidido y coordinado ante el reto sin precedentes que ha supuesto la pandemia. La respuesta de las instituciones ha sido muy distinta a la que se dio en la crisis financiera, contribuyendo a amortiguar el impacto sobre la economía.

El sistema financiero forma parte de esas instituciones clave. Se precisa un sector sólido, que contribuya a absorber el impacto de la crisis en vez de multiplicar su efecto, reduciendo la incertidumbre económica que provoca esta pandemia.

El sector no puede contribuir a controlar la enfermedad, pero al menos sí a paliar sus efectos económicos. Como se ha dicho repetidamente, la banca debe ser parte de la solución, no del problema.



Lo cierto es que, cuando la crisis sanitaria nos golpeó en el primer trimestre de este año, todavía no habíamos terminado de limpiar los efectos de la crisis en los balances bancarios.

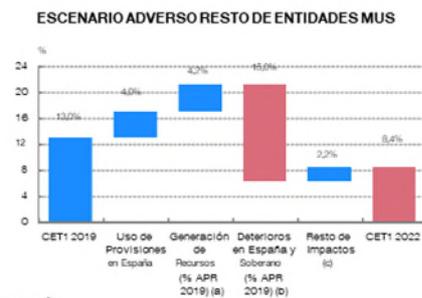
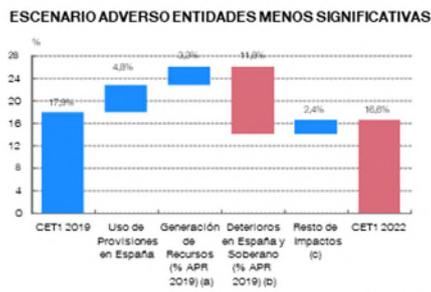
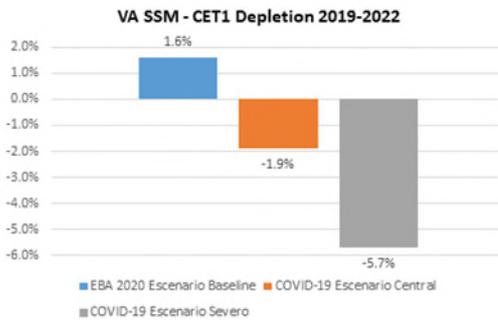
No obstante, habíamos superado su fase aguda y estábamos en la senda adecuada de reconstrucción de balances y mejora de los niveles de solvencia.

Evolución de la solvencia, pruebas de resistencia

Desde 2008 ha habido un crecimiento general y sostenido en las ratios de solvencia del sector, que además están construidas sobre una base de cálculo más sólida, al contar en su numerador con una definición de capital mucho más estricta mientras que su denominador refleja riesgos no contemplados en Basilea II.

Como consecuencia, los niveles de solvencia del sistema financiero europeo son mucho mejores que en el estallido de la anterior crisis.

Otra diferencia fundamental es que ahora formamos parte integral del Mecanismo Único de Supervisión (MUS), lo que nos permite afrontar los retos y dificultades de modo coordinado, dando una respuesta verdaderamente europea.



Fuente: MUS, Banco de España

Como conocerán, el pasado mes de julio el MUS publicó los resultados agregados de un análisis de vulnerabilidad realizado a las entidades significativas europeas.

Este ejercicio se realizó sin interactuar con los bancos, por lo que, como cualquier ejercicio enteramente *top-down*, presenta algunas limitaciones metodológicas y de fiabilidad de datos.

Aunque los resultados deben tomarse con cierta prudencia, la conclusión es que el sector bancario europeo en su conjunto está suficientemente capitalizado, especialmente considerando que estos resultados no tienen en cuenta acciones de gestión mitigantes.

En un escenario severo de fuerte caída del PIB en 2020 y retraso en la recuperación, el impacto en los niveles de capital es sin duda elevado, mostrando una caída media de 5,7 puntos porcentuales. Aun así, la ratio media de llegada es del 8,8% en 2022.

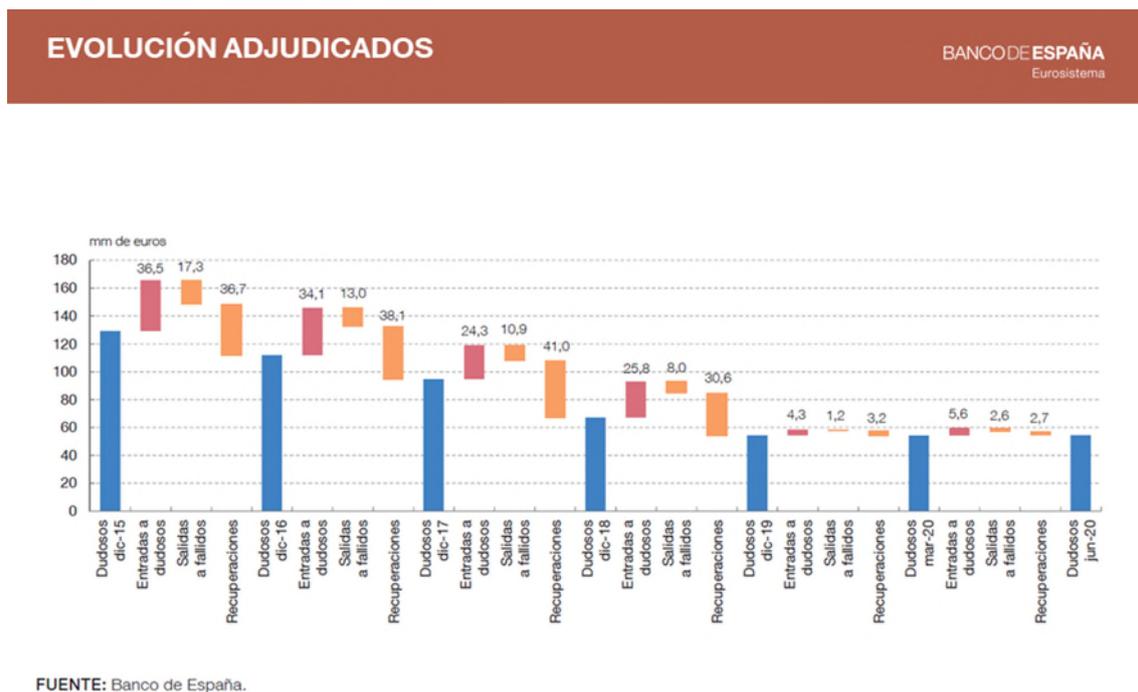
Por su parte, Banco de España ha publicado recientemente en el informe de Estabilidad Financiera los resultados de su ejercicio anual de estrés que, como pueden suponer, contempla también el efecto estresado de la pandemia.

La conclusión es similar. Pese al gran impacto, el sector resiste de manera adecuada tanto en el escenario base como en el adverso, aunque, como en cualquier ejercicio de esta naturaleza, existe dispersión entre los resultados individuales.

Conforme a ambos ejercicios, las entidades internacionales se benefician en menor medida de la habitual de su diversificación geográfica, lo que resulta coherente con el carácter global de la pandemia, que afecta a todas las economías.

No obstante, con independencia de que en el contexto actual de la crisis sus beneficios puedan ser más limitados, como supervisor europeo no puedo dejar de subrayar las ventajas de la diversificación, tanto geográfica como de líneas de negocio.

Activos improductivos



Aparte de esta mejora de la solvencia y resistencia respecto a la anterior crisis, las entidades han realizado un gran esfuerzo de reducción de activos improductivos, aunque también es cierto que las actuaciones supervisoras han tenido mucho que ver con ello.

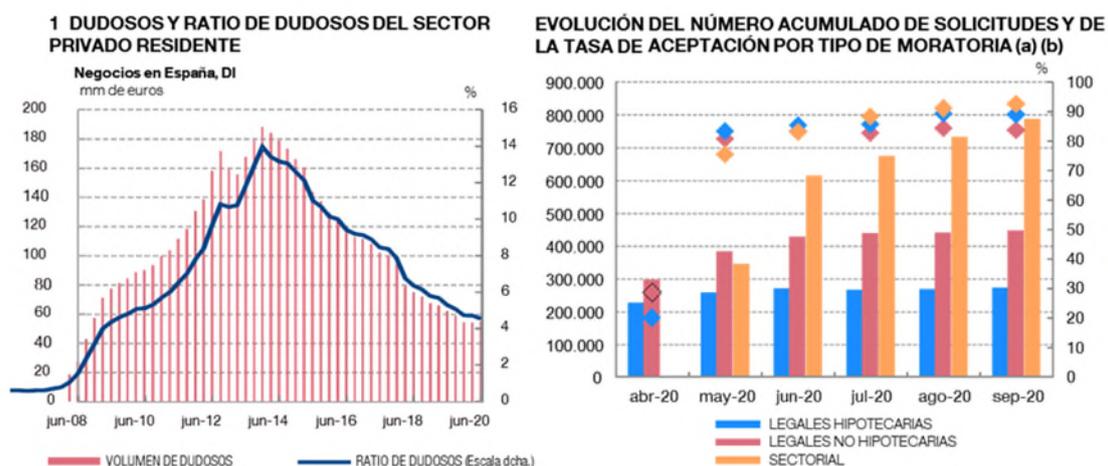
Como puede observarse en la transparencia, este proceso de reducción se ha detenido en 2020. Por desgracia, resulta evidente que la crisis de la COVID19 ha provocado que la ruta de reducción de activos improductivos se haya interrumpido.

Tal y como se viene señalando, es inevitable, incluso en el escenario más optimista, que la tasa de activos dudosos crezca en los próximos trimestres, para lo que los bancos deben estar preparados.

Evolución de la financiación y liquidez

EVOLUCIÓN MOROSIDAD - MORATORIAS

BANCO DE ESPAÑA
Eurosisistema



Fuente: Banco de España

Es cierto que por el momento no se ha producido aumento de la ratio de morosidad, en gran medida porque el crecimiento del crédito ha compensado la entrada de crédito en dudoso y, evidentemente, porque las medidas adoptadas, en forma de apoyo fiscal, ERTes, financiación con aval estatal o moratorias, han permitido mitigar o atenuar el enorme impacto que, de otro modo, hubiera tenido la pandemia sobre la economía de empresas y familias.

Desde el estallido de la crisis, gobiernos, supervisores, bancos centrales y reguladores han actuado de modo coordinado para asegurar que el crédito fluya.

En este sentido, puede parecer un tanto contradictorio que los supervisores estemos demandando que el grifo del crédito se mantenga bien abierto en un contexto de crisis como el actual.

La gran diferencia en esta ocasión está en el carácter exógeno de la crisis. El parón de la economía ha estado provocado por las medidas de control de la pandemia, y no por desequilibrios macroeconómicos o financieros.

Sin las medidas adoptadas se hubiera producido inevitablemente una crisis de liquidez para muchas compañías y autónomos, en particular en determinados sectores que todos tenemos en mente. Por tanto, el objetivo ha sido evitar que una crisis de liquidez acabe derivando necesariamente en una crisis de solvencia.

Durante el periodo de confinamiento, los bancos fueron identificados como servicio esencial. El sector financiero ha sido fundamental para la correcta canalización de fondos y aplicación de moratorias, gracias a (i) su papel como intermediarios, (ii) su conocimiento profundo de las necesidades financieras de su clientela y (iii) su capacidad para analizar la solvencia empresarial en las difíciles circunstancias que atravesamos. Estas capacidades serán clave a la hora de evaluar la situación de aquellos acreditados que manifiesten dificultades financieras.

Como saben, las moratorias, una vez se clarificaron los criterios de admisión, han tenido una tasa de aceptación de entre el 85 y el 93%, y su saldo total representa alrededor del 4,7% del crédito bancario al sector privado no financiero, correspondiendo el mayor importe a las moratorias sectoriales.



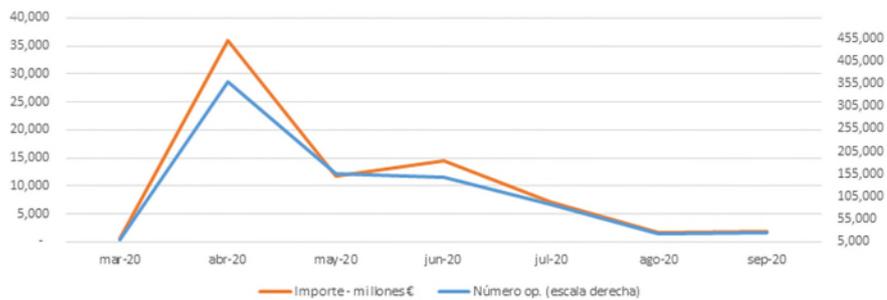
Por lo que respecta a las líneas de avales ICO, podemos constatar cómo su disposición ha sido muy desigual. La utilización de los distintivos tramos de los avales por parte de las PYMES ha sido muy relevante, con un gran número de transacciones de reducido importe, mientras que las líneas de turismo, vehículos o para el mercado alternativo de renta fija han sido mucho menos utilizadas.

Por el contrario, las nuevas líneas de aval ICO destinadas a la inversión no han sido utilizadas en la práctica. Como se observa, apenas un 0,2% del saldo disponible se había dispuesto a septiembre. Esta falta de demanda se puede explicar en parte por el hecho de que no se hayan agotado aún las líneas de liquidez anteriores, pero también puede deberse a que, en las actuales circunstancias de incertidumbre, los planes de inversión empresarial están mayoritariamente paralizados.

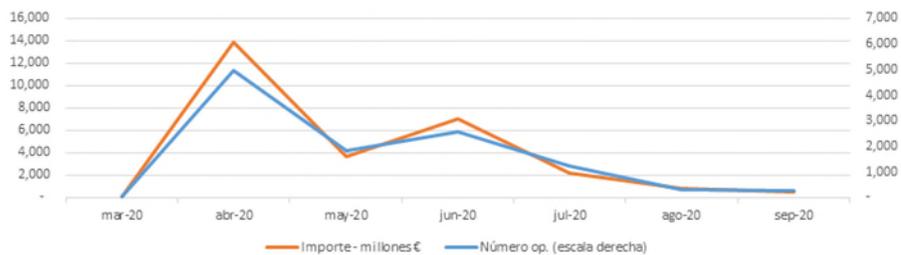
EVOLUCIÓN FINANCIACIÓN ICO / DEPÓSITOS

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema

Evolución mensual avales PYMES



Evolución mensual avales Grandes Empresas



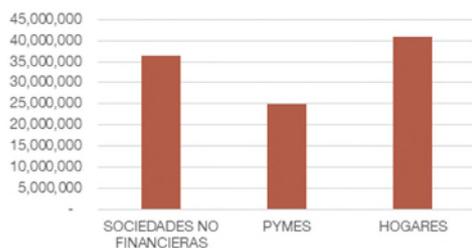
La evolución de la demanda de financiación con aval ICO nos muestra que, al menos en lo que respecta a la primera ola de la enfermedad, hemos podido dejar atrás la fase aguda de esa crisis inicial de liquidez.

Cabe observar cómo la disposición de las líneas de avales fue muy acelerada durante los primeros meses, ralentizándose con posterioridad, especialmente a partir de julio.

EVOLUCIÓN DEPÓSITOS

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema

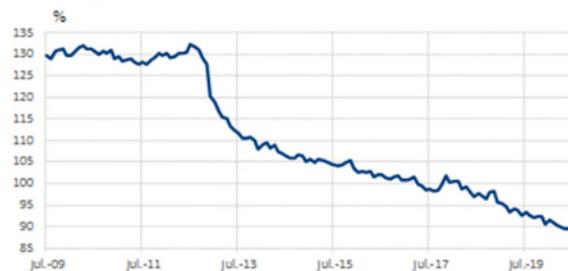
Crecimiento de depósitos: 1er semestre 2020



Evolución índice depósitos



Ratio crédito depósitos



Fuente: Banco de España

— RATIO CRÉDITO/DEPÓSITOS DEL SECTOR PRIVADO RESIDENTE

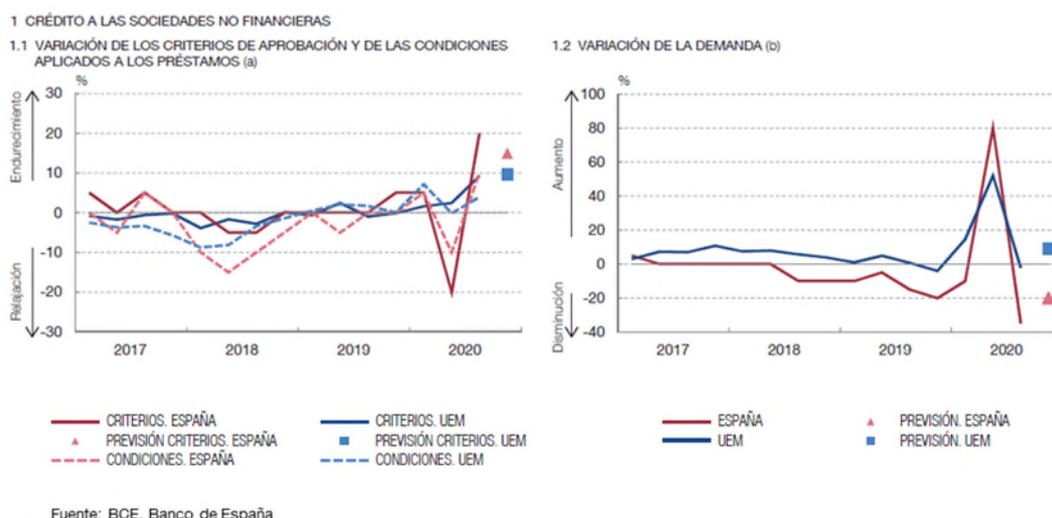
Por otro lado, ha habido empresas que han aprovechado el acceso a esta financiación en condiciones preferentes para acumular colchones de liquidez, aunque esta situación varía de manera significativa entre compañías.

Como se puede ver, el volumen de depósitos de particulares, pero también de empresas y PYMES, ha aumentado significativamente desde principio de año, sobre todo en el segundo trimestre, en el que la financiación con aval ICO experimentó un fuerte incremento.

De hecho, la ratio entre volumen de crédito y depósitos ha continuado descendiendo durante este periodo.

ENCUESTA SOBRE PRÉSTAMOS BANCARIOS

BANCO DE ESPAÑA
EuroSistema



Esta conclusión se sustenta también por los resultados de la encuesta sobre préstamos bancarios recientemente publicada por el BdE y el BCE, según la cual la demanda de préstamos procedente de las empresas habría descendido tanto en España como en la UEM entre julio y septiembre de 2020, tras el fuerte aumento registrado el trimestre previo.

En consecuencia, y con la debida prudencia, considero que podríamos concluir dos cosas, (i) que las medidas eran absolutamente necesarias y (ii) que han logrado el objetivo que perseguían, evitar la crisis de liquidez empresarial, al menos a corto plazo.

Naturalmente, no podemos olvidar que estamos mirando datos medios agregados, la situación varía enormemente entre sectores y compañías. Tras la fase inicial de la enfermedad estamos ante una nueva ola y la pandemia está todavía lejos de ser controlada, aunque estemos aprendiendo a convivir con ella.

Las medidas sanitarias adoptadas evolucionan día a día y, con ellas, las potenciales necesidades de liquidez de empresas y particulares. Es obvio que determinados sectores se están viendo muy impactados.

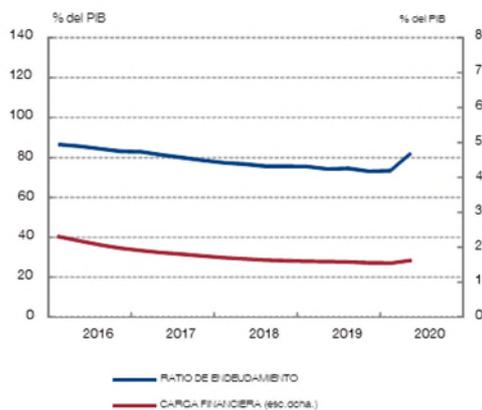
En todo caso, hemos de reconocer que los motivos que justificaron las medidas excepcionales de apoyo a la economía siguen estando vigentes, en particular para los sectores más afectados.

Precisamente por estas circunstancias, y siempre dentro del marco de ayudas extraordinario autorizado por la Comisión Europea, se ha adaptado la normativa para permitir la extensión por un año del periodo de carencia, y por hasta tres años el vencimiento, de la financiación con aval ICO.

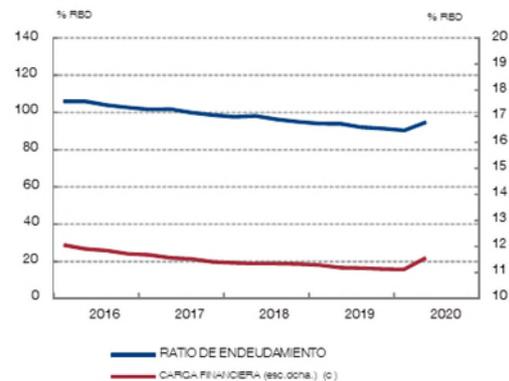
Actuaciones ante la evolución de la pandemia

SITUACIÓN PATRIMONIAL DE EMPRESAS Y HOGARES BANCO DE ESPAÑA Eurosisistema

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO Y CARGA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS



RATIOS DE ENDEUDAMIENTO Y CARGA FINANCIERA DE LOS HOGARES



Fuente: Banco de España

En este contexto, la renegociación de deudas con acreditados que sigan sufriendo un deterioro de sus ingresos estará justificada en muchas ocasiones, pero debemos también afrontar el hecho de que la salida de la crisis producirá inevitablemente cambios estructurales. No toda la actividad económica podrá recuperar los niveles anteriores.

En mi anterior intervención en este mismo foro señalaba la conveniencia de reducir los activos improductivos por varios motivos, entre los que destacaba la liberación de recursos de personal, que podrían asignarse a actividades más productivas con el objetivo de mejorar la rentabilidad.

Lamentablemente la inesperada situación provocada por la COVID hace que mi mensaje hoy tenga que ser el opuesto. Las entidades deberán dedicar una cantidad creciente de recursos al análisis y gestión de riesgo, incluyendo la gestión activa de renovaciones y renegociaciones con aquellos clientes que, casi con certeza, no puedan cumplir con las condiciones contractuales originarias.

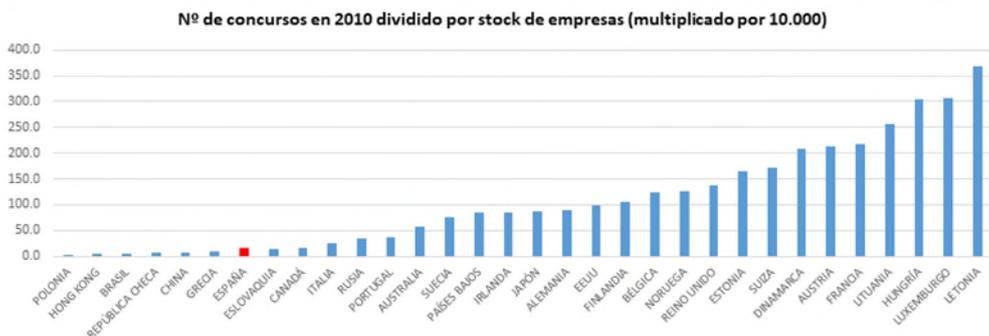
La renegociación de deuda puede ser una opción adecuada para el caso de empresas muy endeudadas que tengan un modelo de negocio viable. No obstante, es importante discriminar situaciones en las que una ayuda puntual puede resolver la situación, de otras más estructurales.

La evaluación de la situación financiera de estos clientes no es una tarea sencilla. El desarrollo de una vacuna eficaz puede contribuir a aclarar el horizonte a medio plazo, eliminando los escenarios económicos más extremos, pero el contexto actual sigue marcado por la incertidumbre.

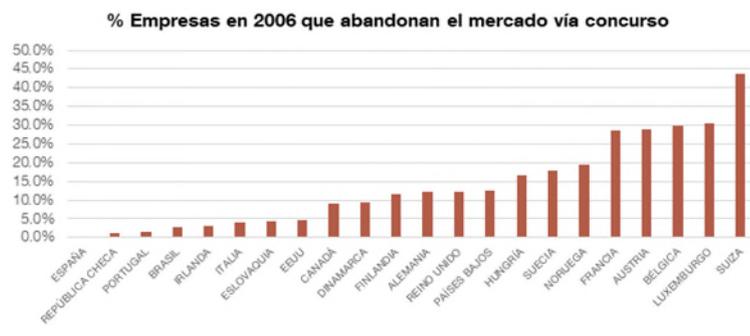
Con independencia de estas consideraciones, es fundamental que las entidades se anticipen al vencimiento de las operaciones, identifiquen tempranamente aquellos acreditados que no puedan retomar el pago de la financiación a medio plazo y reconozcan las provisiones que sea preciso dotar para cubrir situaciones de no viabilidad.

En conclusión, pese a reconocer que la supervivencia de las empresas en este contexto es una prioridad, para el caso de empresas sin un modelo de negocio viable, deberá buscarse una salida ordenada del mercado.

CONCURSOS - COMPARATIVA INTERNACIONAL BANCODE ESPAÑA
EuroSistema



Fuente: García-Posada y Mora-Sanguinetti (2012)



A este respecto, parece claro que hay potencial para mejorar los mecanismos de insolvencia en nuestro país, en particular la normativa concursal, para hacerlos más eficientes. Un estudio recientemente publicado por Banco de España¹ muestra que, en comparación con otros países, muy pocas empresas solicitan en nuestro país la declaración concursal, especialmente en el caso de sociedades de reducida dimensión y empresarios individuales.

Ello se debe a varios motivos. En primer lugar, estos trámites suelen ser muy prolongados, con una media de tres años y medio, destruyendo el valor de la empresa. Además, el proceso conduce casi irremediabilmente a la liquidación de la empresa.

La ineficiencia de dicho proceso se refleja en el porcentaje ínfimo (0,4%) de las empresas que abandonan el mercado vía concurso (frente al 43,6% de Suiza o el 28% de Francia). Los datos presentados en el gráfico son algo antiguos, pero este fenómeno no parece haber cambiado sustancialmente, a pesar de las numerosas reformas de la Ley Concursal implementadas durante la crisis financiera global.

En consecuencia, cabría aprovechar el periodo excepcional que atravesamos, en el que se ha pospuesto la obligación de presentar declaración de concurso hasta mitad de marzo del año que viene, para plantear una eventual reforma de nuestro marco concursal.

Debemos dotarnos de un rango de herramientas para gestionar situaciones empresariales problemáticas, eliminando el riesgo de que produzca un eventual *cliff effect* tras la finalización de este periodo.

Adicionalmente, dicha reforma debería aprovecharse para abrir el debate sobre la necesidad de una mayor armonización europea. Como ya he señalado en alguna ocasión, se precisa contar con regulación homogénea, o al menos homologable, en determinados ámbitos como precondition para avanzar en proyectos comunes europeos, como la Unión Bancaria o la Unión de Mercado de Capitales.

Por poner un ejemplo, resulta muy complicado desarrollar un mercado de deuda corporativa verdaderamente europeo si cada bono está sujeto a diferente normativa nacional en caso de insolvencia. Lo mismo podría decirse de cualquier iniciativa europea destinada a movilizar activos no productivos, ya sea a través de “bancos malos” o con soluciones privadas.

Mientras persistan estas diferencias, la valoración, gestión y movilización de activos dudosos, o de instrumentos financieros negociados, dependerá en última instancia de su normativa nacional.

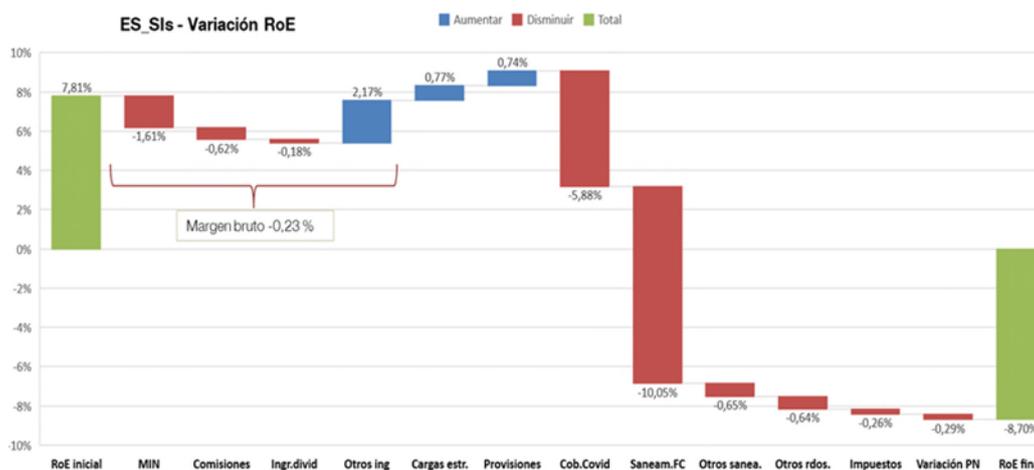
1

<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosOcasionales/20/Fich/do2029.pdf>

Rentabilidad

RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2020

BANCODE ESPAÑA
Eurosistema



Fuente: Banco de España

Permítame que me refiera ahora a la rentabilidad. Hace año y medio señalé que su mejora era el principal reto que afrontaba el sector.

Creo que no tendré que esforzarme mucho en convencerles de que la crisis sanitaria no ha hecho sino aumentar la dificultad de este reto. Como conocen, pese a que la morosidad crediticia no ha repuntado todavía, las cuentas de resultados de los bancos se han visto ya negativamente afectadas por la pandemia.

En concreto, en la primera mitad de 2020 el resultado neto consolidado del conjunto del sistema fue negativo por alrededor de 9.500 millones de euros, lo que supone un retroceso de casi 20.000 millones respecto a los beneficios registrados idéntico periodo 2019.

Estos resultados están muy sesgados por los saneamientos de los fondos de comercio de las filiales en el extranjero de las dos entidades de mayor dimensión. Es importante resaltar que estos deterioros no afectan en modo alguno a la solvencia, al corresponderse con activos inmateriales que ya estaban deducidos del capital.

Podría parecer que ninguna de estas partidas extraordinarias está relacionada directamente con la COVID, pero en realidad el deterioro de las mismas proviene del fuerte deterioro de las expectativas económicas generado por la pandemia.

Si eliminamos estos ajustes extraordinarios, el resultado neto a junio para el conjunto del sistema pasa a terreno positivo (RoE del 0,14%), aunque lastrado fundamentalmente por el

aumento de saneamientos por deterioro, el progresivo estrechamiento del margen de intereses y la caída de la actividad económica, que implica menores comisiones y dividendos, lo que no ha podido ser compensado por la realización de plusvalías ni la mejora de los gastos de estructura, que reflejan ajustes ya realizados.

Es importante resaltar que las provisiones por deterioro dotadas a junio están en gran medida anticipando pérdidas futuras por insolvencias en línea con lo anteriormente indicado respecto a la medición y gestión proactiva del riesgo. No obstante, hay que señalar que en el tercer trimestre se ha relajado considerablemente el importe de dichas dotaciones, lo que no parece muy prudente en las actuales circunstancias.

Tal y como he señalado, es importante que los bancos analicen las situaciones de modo individual, diferenciando entre efectos transitorios y más permanentes. Se deben evitar reclasificaciones automáticas que deriven en un comportamiento excesivamente procíclico, pero, por encima de todo, las entidades deben ser prudentes, evaluando las necesidades de provisiones en base a escenarios plausibles y conservadores para los próximos ejercicios.

Dividendos

PRICE TO BOOK VALUE – COMPARATIVA

BANCODE ESPAÑA
Eurosisistema

Ratio Price to Book de los principales bancos cotizados de Europa y EEUU



Fuente: Banco de España

Evidentemente, un sector que no sea rentable difícilmente puede retribuir adecuadamente al accionista.

El reparto de dividendos ha sido un tema sobre el que se viene manifestando reiteradamente el sector, y que lleva tiempo acaparando portadas y titulares en la prensa.

Conforme a las declaraciones de diversos banqueros y asociaciones, la recomendación sobre limitación de dividendos estaría lastrando la cotización y perjudicando al accionista, a la vez que produciría un efecto 'estigma' sobre el sector en su conjunto.

En relación al eventual efecto que la limitación de dividendos pueda estar teniendo sobre la valoración del sector respecto a otras jurisdicciones, creo que la baja rentabilidad de la banca en Europa explica en gran medida esta evolución divergente.

Como puede observarse en el gráfico, la relación entre valor en libros y precio de cotización del sector financiero muestra una clara distancia entre Europa y EEUU desde hace ya tiempo. La diferencia es muy anterior a la limitación de dividendos, si bien es cierto que el sector se ha comportado mejor en EEUU desde que la limitación en la zona del euro está vigente.

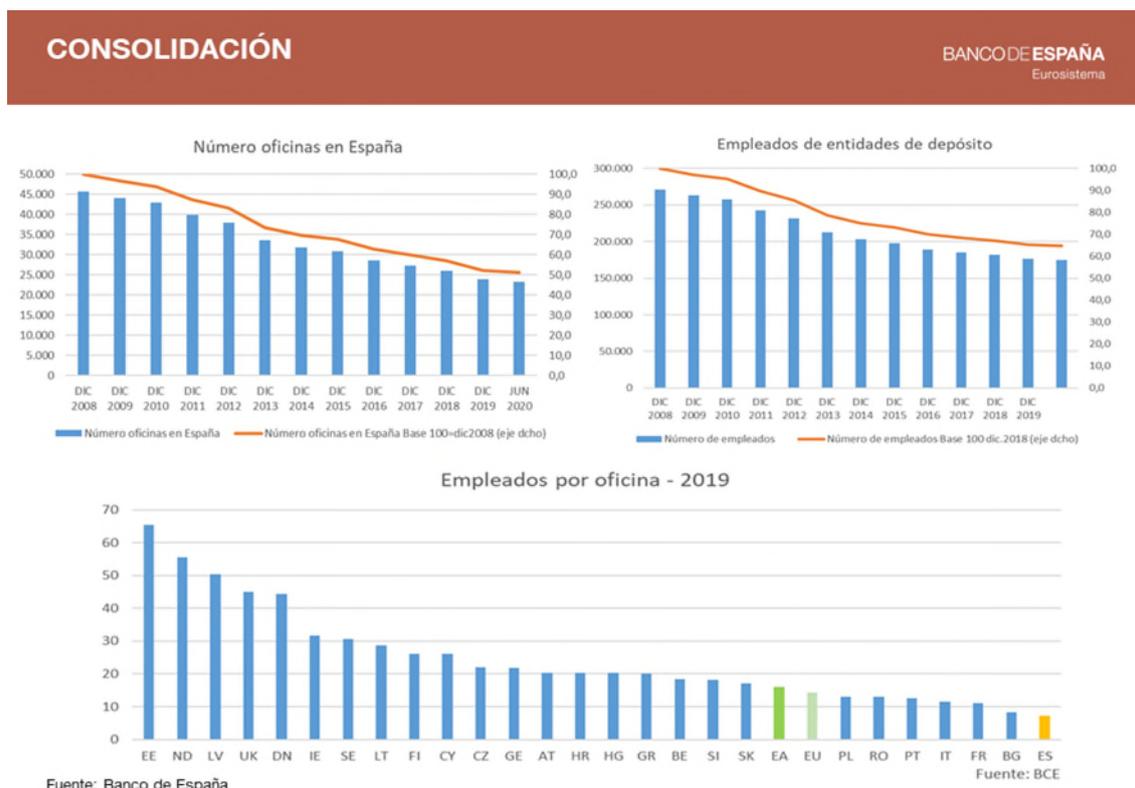
Los supervisores no somos indiferentes a los argumentos del sector, pero consideramos que hay otra serie de circunstancias a contemplar. Evidentemente, esta medida busca una mayor acumulación de capital para la absorción de potenciales pérdidas en un contexto de fuerte incertidumbre.

Conviene recordar que la generación orgánica de reservas, junto con potenciales desinversiones y venta de líneas de negocio, es la vía más evidente de refuerzo del capital, especialmente en las actuales circunstancias de baja cotización.

Permítanme que enfatice que la incertidumbre nos obliga a ser cautos. Nuestra labor como supervisores nos exige actuar con prudencia, tratando de asegurar que el sistema está preparado por lo que pueda ocurrir.

En definitiva, se trata de una decisión difícil y para la que no existe una opción totalmente satisfactoria. Como saben, el MUS y la Junta Europea de Riesgo Sistémico revisarán la recomendación antes de que finalice el año, y en su decisión tendrán en cuenta la situación y las perspectivas macroeconómicas en las que nos encontremos.

Consolidación



Naturalmente, la búsqueda de rentabilidad en el contexto actual nos conduce al otro tema que ha generado un debate público todavía más intenso: la consolidación bancaria. En un entorno como el actual, la reducción de costes producida por las potenciales ganancias de eficiencia es una palanca clara para mejorar la rentabilidad.

Las ganancias de costes se producen fundamentalmente en operaciones nacionales, lo que explica en gran medida la falta de interés por acometer operaciones entre países de la zona del euro, con independencia de otras consideraciones como la necesidad de completar la Unión Bancaria.

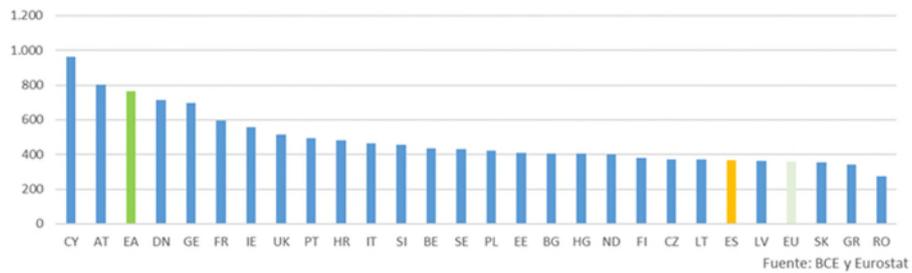
Desde 2009 el sector bancario español ha venido corrigiendo un elevado exceso de capacidad, que ha implicado una reducción de más de un 30% en el número de entidades.

Aún más pronunciada ha sido la evolución en el número de oficinas bancarias, que se ha reducido en casi un 50% (más de 22.300) y la del número de empleados, que lo ha hecho en más de un 35% (cerca de 96.000 trabajadores).

Oficinas por 100.000 habitantes - 2019



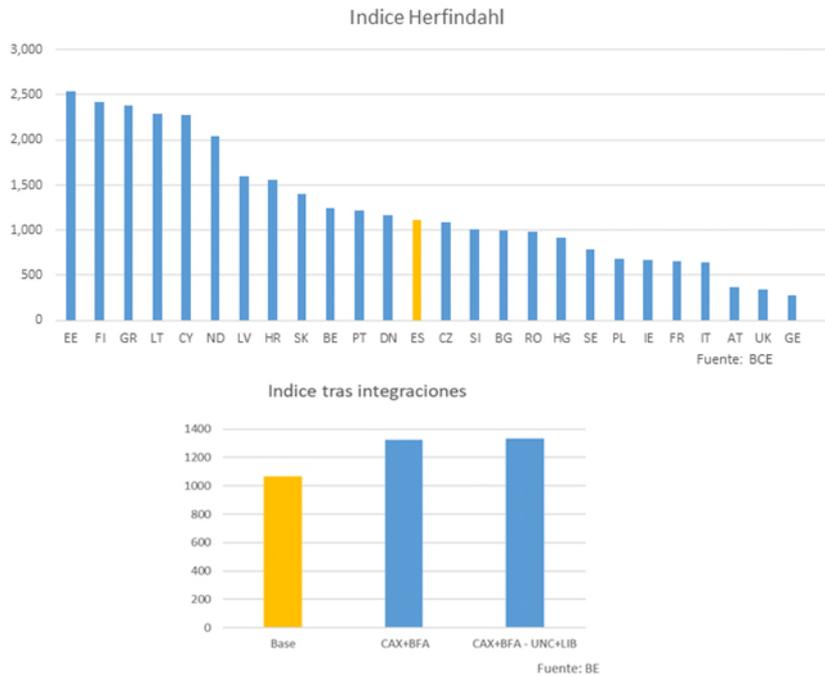
Empleados por 100.000 habitantes - 2019



Pese a la reducción descrita, las entidades españolas continúan presentando respecto a la eurozona unos niveles claramente superiores de oficinas bancarias en relación sus habitantes.

Por el contrario, si miramos el número de empleados por cada 100.000 habitantes, podemos constatar que la banca española presentaría unos niveles bajos frente a los países europeos comparables.

Ello es reflejo del elevado número de sucursales con pocos empleados que mantienen nuestras entidades, consecuencia a su vez de la dispersión poblacional.



Por otro lado, se ha planteado un debate respecto al grado de competencia en el sector. En este sentido, una de las maneras comunes de medir el grado de concentración de una industria es a través del conocido índice Herfindahl.

Si miramos los datos nacionales de este índice, publicados recientemente por el BCE, vemos que nuestro sistema financiero se encuentra en un grado medio-bajo de concentración, comparado con el resto de países europeos.

Incluso considerando las operaciones que han sido anunciadas por las entidades participantes, el índice seguiría en un nivel considerado como moderado. Por otro lado, la baja rentabilidad del sector y la dificultad de lograr mejoras vía aumento de precios y comisiones, son indicativos de una elevada competencia.

En todo caso, corresponde a otras autoridades determinar si una mayor consolidación puede tener efectos negativos respecto a la competencia, pero bajo nuestro punto de vista existiría todavía cierto margen.

Como supervisores nuestra labor debe limitarse a analizar la viabilidad del negocio de los proyectos de fusión que se nos presenten, lo que implica evaluar la solvencia y el modelo de negocio de la entidad resultante y su potencial impacto sobre la estabilidad financiera.

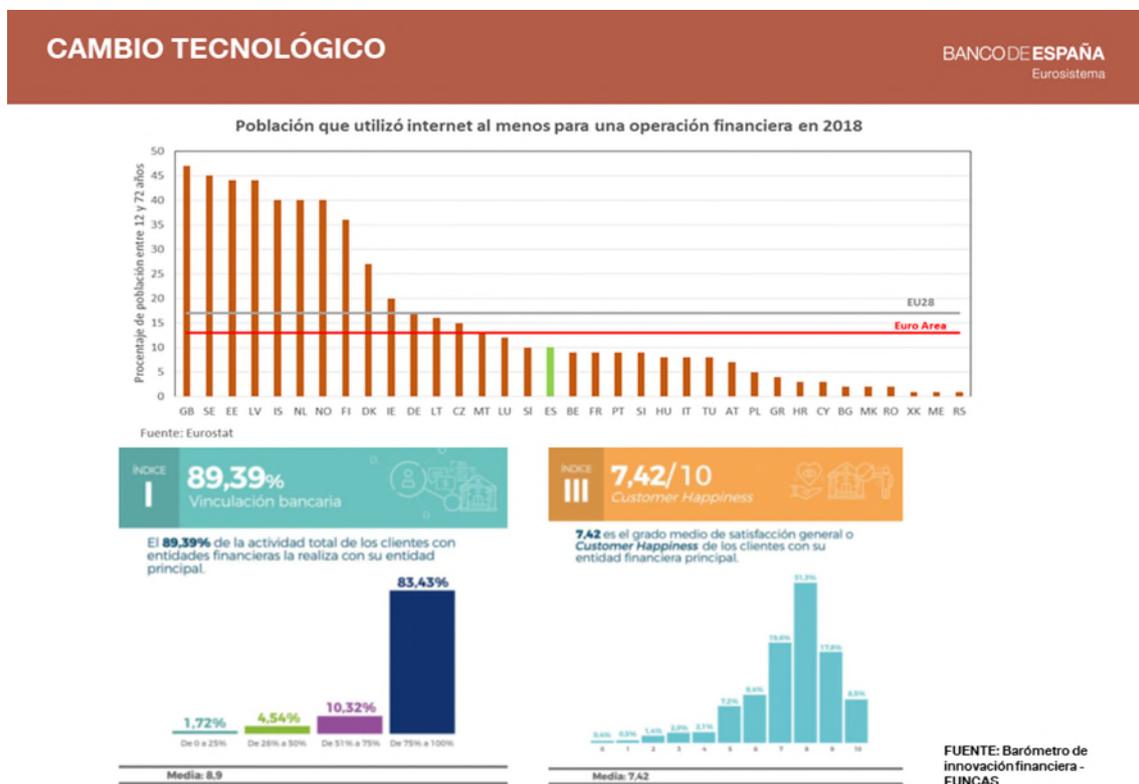
En relación al modelo de negocio resultante, quiero resaltar que el objetivo debe ir más allá de la mejora de la eficiencia vía reducción de costes. Es importante evaluar la complementariedad geográfica, de productos y clientela, así como disponer de un plan de negocio que genere valor en la entidad resultante.

De hecho, a escala europea, el MUS publicó para consulta el pasado julio unas expectativas supervisoras que pretenden dar transparencia y clarificar las condiciones que se aplicarán en este tipo de operaciones.

Las expectativas transmiten una cierta flexibilidad en cuanto a los requerimientos de solvencia, lo que resulta muy relevante a mi juicio, ya que permite cambiar el foco supervisor desde el capital hacia el modelo de negocio resultante de la fusión, que es un aspecto clave en este tipo de operaciones.

Permítanme que finalice mi intervención hoy refiriéndome brevemente a otros dos temas que también señalé como retos hace año y medio en este mismo foro: el cambio tecnológico y la mejora de la reputación del sector.

Tecnología



Antes de la pandemia ya éramos conscientes de que el cambio tecnológico era una de las principales transformaciones que la banca debía acometer. Si miramos lo sucedido a lo largo de los últimos años en otros sectores, resultaba evidente la necesidad de adaptación del modelo de negocio bancario.

El cambio tecnológico es un tema complejo, pero fundamental para afrontar el futuro. Junto con las fusiones se trata de la otra palanca principal para ganar eficiencia. Hay una tendencia clara hacia el mayor uso de estos canales, que la pandemia no ha hecho sino acelerar. Como puede observarse en el gráfico, nuestro país presenta bastante potencial comparado con otras jurisdicciones.

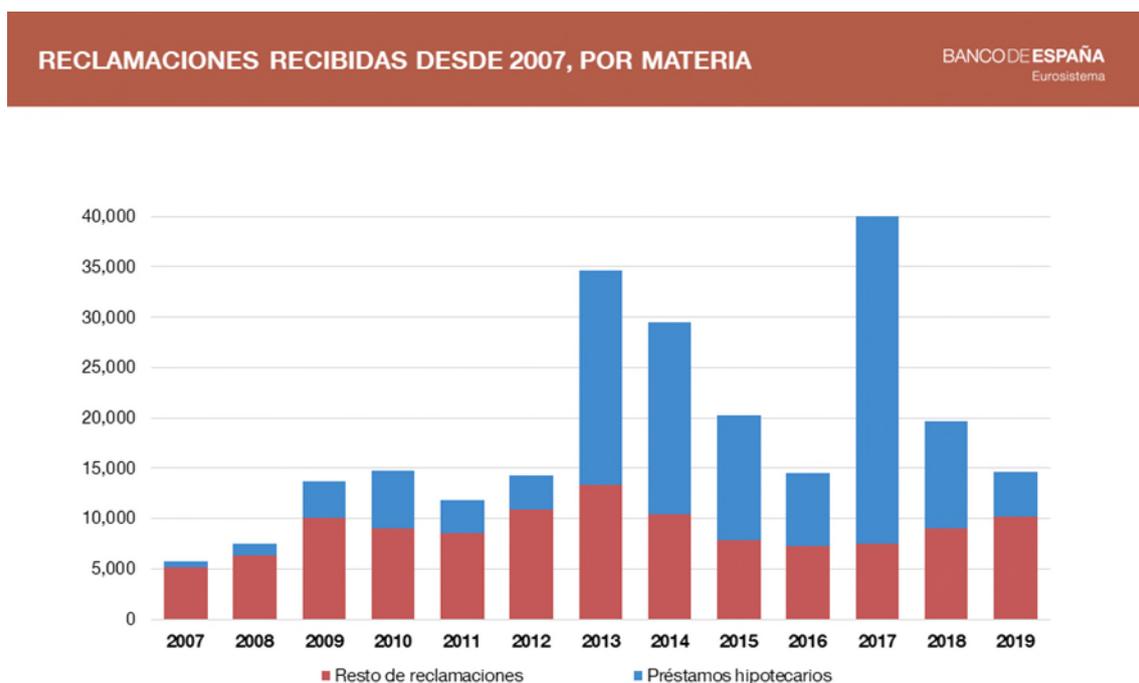
Al margen de la reducción en costes, el cambio tecnológico debe formar parte esencial de una reflexión más profunda, relacionada con la explotación de los datos y la sostenibilidad del modelo de negocio.

Naturalmente, la adaptación tecnológica exige inversiones significativas en sistemas, lo que ya era difícil de acometer antes de la crisis, pero, sin duda, estas inversiones, favorecidas por cambios normativos recientes, serán clave para la cuenta de resultados futura.

La potencial entrada de nuevos competidores no bancarios es un riesgo añadido, aunque la banca cuenta con fortalezas defensivas ante esta irrupción. Conforme a diversos estudios, el grado de vinculación de la clientela con su banco es muy elevado.

Las personas siguen confiando mucho más en su banco que en cualquier otra compañía proveedora de servicios, y las relaciones personales con la clientela siguen siendo muy importantes, particularmente en determinados segmentos y edades.

Reputación



Fuente: Banco de España

Esto me lleva a referirme a la mejora de la reputación.

Es un hecho que la reputación bancaria ha sufrido terriblemente a raíz de la crisis financiera. También es un hecho que la sociedad ha cambiado en cuanto a su nivel de exigencia al sector financiero, como lo ha hecho la normativa que se aplica en las relaciones cliente-banco.

La banca ha iniciado un cambio para responder a esta nueva realidad social y normativa. La recuperación de la reputación no resultará sencilla. Los casos judiciales siguen pesando, aunque hay que resaltar que provienen de actuaciones pasadas y van reduciéndose en magnitud, tal y como muestra la evolución en los datos de reclamaciones presentadas en Banco de España.

En todo caso, debemos resaltar la actitud de apoyo y compromiso del sector con su clientela en estas difíciles circunstancias. La banca debe aprovechar el contexto actual para reivindicar su papel, sentando los cimientos sobre los que edificar la reputación futura del sector.

Conclusión

Permítanme concluir.

El entorno de incertidumbre máxima justifica el conjunto de medidas excepcionales adoptadas. El carácter exógeno de la crisis obliga a actuar con flexibilidad ante situaciones puntuales de iliquidez empresarial, aunque sin dejar de lado la prudencia, lo que incluye reforzar las áreas de riesgo para poder anticipar y gestionar las situaciones de dificultad financiera e inviabilidad.

La crisis sanitaria que estamos sufriendo acentúa la importancia de los retos que el sector venía afrontando gradualmente. La lista de deberes pendientes no ha cambiado a raíz de la COVID19, pero sí lo ha hecho su grado de urgencia.

La crisis ha adelantado el futuro. La banca digital o el teletrabajo ya existían, pero han avanzado un lustro en unos pocos meses.

El sector debe aprovechar este entorno de cambio radical, de excepcionalidad y de cierta flexibilidad normativa y supervisora, para acometer su transformación.

Si no es ahora, ¿cuándo?

Muchas gracias.