

Situación Banca

DICIEMBRE 2015 | UNIDAD DE SISTEMAS FINANCIEROS



- 01 Evolución sector bancario español
- 02 Ingresos por comisiones en Europa
- 03 Financiación de pymes: clave para el crecimiento en España
- 04 Bancos turcos: resistentes en términos generales
- 05 El modelo de negocio de corresponsales no bancarios
- 06 Bancos y fintech: hacia un ecosistema colaborativo

Índice

Resumen	3
1 Evolución del sector bancario español	4
2 Ingresos por comisiones en Europa	7
3 La financiación de las pymes españolas: crucial para el crecimiento	9
4 Bancos turcos: resistentes en términos generales	11
5 El modelo de negocio de corresponsales no bancarios	13
6 Bancos y fintech: hacia un ecosistema colaborativo	15
Anexo 1: Principales indicadores de seguimiento del sistema bancario español	17
Anexo 2: Análisis comparado del sector bancario español	23

Resumen

1. Evolución del sector bancario español

Continúa la reducción del stock de crédito, pero el volumen de nuevas operaciones aumenta. La mora sigue moderándose, y la deuda en balance y la financiación del BCE han caído un 43% y un 64% desde máximos, respectivamente. Las entidades siguen aumentando sus fondos propios. La rentabilidad se vio afectada durante la crisis por las provisiones, y aún hoy es débil. En el primer semestre de 2015 el sector ha conseguido un beneficio neto de 5.460 millones de euros, un 17% menos que en 2014. En comparación con el promedio de entidades europeas, los bancos españoles son más eficientes y tienen más capital en balance, pero su morosidad es más alta. Los niveles de rentabilidad y cobertura de la mora se igualan a los de la media europea y el ratio Créditos/Depósitos es ligeramente superior, pero en niveles sostenibles.

2. Ingresos por comisiones en Europa

Durante los últimos años el margen financiero ha estado muy presionado, y seguirá estándolo dado el entorno de tipos de interés vigente. Los ingresos por comisiones son tradicionalmente la segunda fuente de ingresos bancarios. El análisis de su evolución reciente y sus componentes ayuda a identificar los determinantes de la rentabilidad de las entidades bancarias, así como a detectar oportunidades y amenazas para su capacidad de generar ingresos. En Europa los ingresos por comisiones han mostrado una mayor estabilidad que el margen financiero durante la crisis, aunque hay diferencias notables entre países en cuanto a su contribución a los resultados.

3. La financiación de las pymes españolas: crucial para el crecimiento

Las dificultades que experimentan las pymes para obtener financiación en condiciones adecuadas es una de las barreras a las que se enfrentan para aumentar su tamaño. Aunque este aspecto ha mejorado recientemente, lo ha hecho más para las empresas medianas que para las pequeñas y micro empresas. Diversas medidas se están poniendo en marcha para la simplificación de los trámites, el apoyo al emprendimiento y la apertura exterior, la mejora de la información sobre las pymes, la reducción del riesgo para los financiadores, la eficiencia del sistema financiero o el desarrollo de financiación no bancaria.

4. Bancos turcos: resistentes en términos generales

El sector bancario turco muestra sólidos fundamentales (elevada rentabilidad y solvencia y buenos ratios de morosidad) pero no puede descartarse un futuro deterioro de la calidad de activos. Asimismo, el aumento de los riesgos en moneda extranjera y el cambio en la estructura del pasivo hacia fuentes de financiación más volátiles deben ser controlados.

5. El modelo de negocio de corresponsales no bancarios

Los avances tecnológicos y la mayor flexibilidad regulatoria han permitido a las entidades financieras extender el acceso al sistema bancario formal mediante la subcontratación de la venta final a empresas no bancarias. El desarrollo de este modelo de negocio basado en corresponsales tiene potencial para llegar a millones de personas sin acceso a servicios financieros, incrementando así la inclusión financiera.

6. Bancos y fintech: hacia un ecosistema colaborativo

La disrupción en los servicios financieros digitales está protagonizada por las fintech, empresas de servicios financieros de base tecnológica. La abundancia de servicios, gratuitos y amigables para el cliente, está desagregando la oferta de los bancos, hasta el punto que, hipotéticamente, un cliente podría contar con todos los servicios de un banco (ahorro, pagos, crédito, inversión), uniendo la oferta de diferentes fintech. Los bancos son conscientes de esta situación y usan diversas estrategias basadas en la colaboración para mejorar sus servicios, evolucionando su modelo empresarial hacia ecosistemas similares a los de las grandes empresas de internet.

1 Evolución del sector bancario español

Las tablas y datos se encuentran en los anexos de este documento. La mayor parte de los datos proceden del capítulo 4 del Boletín Estadístico del Banco de España. El análisis del sector bancario español se limita al negocio bancario en España. Las principales conclusiones sobre la situación actual y evolución reciente del sistema bancario español son las siguientes:

- A pesar de la enorme contracción del crédito desde máximos (-26% desde diciembre de 2008), continúa el desapalancamiento del sistema (tabla 1). El ritmo de caída se va moderando desde finales de 2013.
- La contracción del crédito al sector privado (Otros Sectores Residentes, OSR) ha sido generalizada, con caídas notables en todas las carteras. La disminución del crédito total OSR ha sido de 531bn€ desde 2008, un 50% del PIB (tabla 4). La reducción ha sido más fuerte en el crédito a empresas, con una reducción acumulada del total del 35% desde 2008, especialmente en la cartera de crédito a empresas inmobiliarias y constructoras (-61%). El crédito a hogares cae más moderadamente por la mayor duración del crédito hipotecario.
- El activo total del sector bancario se ha reducido un 13% durante la crisis (tabla 1), y un 18%, o 624bn€, desde el máximo alcanzado en 2012. Esta disminución es porcentualmente menor que la del crédito debido a la acumulación de activos financieros de renta fija y renta variable desde 2008 (y especialmente la cartera de deuda pública). Desde la primera mitad de 2014 el volumen de estas carteras se empieza a reducir.
- El volumen total de depósitos se ha reducido un 18% durante la crisis (tabla 1). Sin embargo, la caída se centra en partidas como depósitos de no residentes, cesiones temporales, depósitos subordinados e instrumentos híbridos, mientras que los depósitos del sector privado residente muestran una mayor estabilidad (tabla 6), con una caída del 4,6% desde 2008 (-1,1% desde septiembre de 2014). En los últimos doce meses hasta septiembre se ha producido un notable trasvase de depósitos desde imposiciones a plazo (-17%) hacia depósitos a la vista (+19% y de ahorro (+14%)), como resultado de las expectativas de tipos muy bajos para los próximos trimestres/años.
- El volumen de deuda emitida en balance sigue descendiendo en línea con el desapalancamiento del sistema (-43% desde 2008 y -13% en el último año hasta septiembre). Igualmente, el importe neto de crédito interbancario (pasivo menos activo) se duplica desde el inicio de la crisis por la mayor apelación a la liquidez del BCE por parte de las entidades españolas ante el cierre de otras fuentes de financiación.
- Sin embargo, el volumen de financiación proporcionada por el BCE muestra una clara tendencia a la baja desde los máximos alcanzados en agosto de 2012 (-64% desde máximo), lo cual es compatible con que las entidades estén aprovechando la liquidez en buenas condiciones que proporciona el BCE en sus subastas de liquidez condicionadas (TLTROs), además de la que consiguen en las operaciones de mercado abierto ordinarias del BCE. La liquidez ya no representa un problema para las entidades.
- Sigue reduciéndose la capacidad instalada en el sistema (tabla 3) en línea con la contracción de volúmenes de negocio, la consolidación del sector y la búsqueda de una mayor eficiencia operativa y rentabilidad bancaria.
- Por otra parte, la solvencia del sistema se ha reforzado notablemente. Los fondos propios (capital y beneficios retenidos) han aumentado en un 25% (+45bn€) desde diciembre de 2008 a pesar de haber registrado pérdidas después de impuestos por 94bn€ durante 2011 y 2012. Asimismo, la calidad del capital en balance ha mejorado.

- A pesar de la fuerte contracción del crédito OSR la tasa de mora sigue reduciéndose (tabla 4), alcanzando un 10,67% en septiembre de 2015. El volumen de crédito dudoso ha encadenado 21 meses consecutivos de caídas, y se ha reducido en 54bn€ desde el máximo de diciembre de 2013, de los que 30bn€ se han producido en los nueve primeros meses de este año, sin duda motivado por el inicio de la recuperación económica.
- Desde finales de 2013 el volumen de nuevas operaciones de crédito (tabla 5) muestra un claro cambio de tendencia y comienzan a crecer después de caídas continuas desde 2007, incluyendo desde marzo de 2015 el crédito a empresas de más de un millón de euros, asociado con las grandes empresas. Estas empresas han podido recurrir durante la crisis a otras fuentes de financiación, como los mercados o el crédito intragrupo, pero ante las buenas condiciones del crédito están retornando a solicitar financiación a la banca. Desde finales de 2013, por tanto, el desapalancamiento del stock de crédito al sector privado está siendo compatible con el flujo de nuevo crédito. En 2014-2015 el flujo de nuevo crédito anual representa un 40%, aproximadamente, del volumen concedido en 2006-2009, en promedio, niveles excesivos a los que no se debería volver en el futuro.
- Durante los últimos años los resultados del sector han estado sometidos a una notable presión (tabla 2). El sistema en su conjunto ha realizado saneamientos de balance (por pérdidas por deterioro de créditos, costes de reestructuración y pérdidas de valor de activos adjudicados, fundamentalmente) por importe de 298bn€ desde 2008. Además, los menores volúmenes de negocio, los costes regulatorios y los bajos tipos de interés han supuesto impactos negativos. En el primer semestre de 2015 el margen bruto se ha reducido un 4,3% sobre el primer semestre de 2014 a pesar del repunte del margen de intereses.
- A pesar de que el control de costes sigue siendo una de las prioridades del sector, el margen neto se redujo un 8,3% interanual en el primer semestre de 2015 por la caída del resultado de operaciones financieras (ROF). Continúa moderándose la dotación de provisiones en línea con la mejora de la morosidad y el volumen de saneamientos ya realizado. Finalmente, el beneficio antes y después de impuestos del primer trimestre de 2015 se reduce un 6% y un 17% interanual (a/a) respectivamente.
- En cuanto a los principales ratios de gestión (tabla 7):
 - La eficiencia se sitúa en un excelente nivel del 45,7% gracias al control de costes. El volumen de gastos de explotación como porcentaje de Activos Totales Medios se mantiene por debajo del 1% desde 2008 (gráfico 6, anexo 1).
 - Mejora notable de la situación de solvencia y liquidez del sector: El volumen de recursos propios (capital y reservas) alcanza un 8,1% del balance total en septiembre de 2015, reduciendo adicionalmente el apalancamiento del sistema hasta 12,4x, frente a un nivel de 18x en 2008. Adicionalmente, la reciente confirmación de que los activos fiscales diferidos por diferencias temporales se consideran créditos fiscales facilita el cumplimiento holgado de los ratios de capital regulatorio. Por su parte, el sector ha reducido el ratio créditos/dépósitos hasta niveles más sostenibles, un 116%, 42 puntos porcentuales (p.p.) menos que en 2008 (gráfico 3, anexo 1).
 - El volumen de capital en balance se ha mantenido durante toda la crisis por encima del 100% del volumen de dudosos (gráfico 2, anexo 1), y aumenta desde 2012 hasta un 158% (+25 p.p. en los nueve primeros meses de 2015).
 - El funding gap del sector (crédito OSR menos depósitos OSR) sigue con su tendencia a la baja debido al sustancial desapalancamiento del sistema y al relativo mantenimiento de los depósitos, situándose actualmente en niveles del año 2001, y en el mínimo histórico como porcentaje del balance total.

- Las necesidades de provisiones se normalizan, lo que se refleja en los indicadores de esfuerzo en provisiones (dotación de provisiones / margen neto) y coste del riesgo (dotación de provisiones / crédito total), que vuelven a niveles pre-crisis (gráfico 1, anexo 1), lo cual contribuye a que la rentabilidad se afiance en terreno positivo tras las pérdidas de 2011 y 2012 (gráfico 5, anexo 1).

Comparando la evolución del sistema bancario español con el promedio de bancos de la UE (Anexo 2) las principales conclusiones se resumen a continuación. Los datos empleados para realizar el análisis proceden del “Risk Dashboard” de la European Banking Authority (EBA), formados a partir del promedio de 57 de las principales entidades bancarias de la UE que participaron en el Stress Test europeo de 2014. El último dato disponible es del primer trimestre de 2015.

- Los principales puntos fuertes del sistema bancario español desde finales de 2009 (fecha desde la que se dispone de datos de la EBA) son un mayor volumen de capital en balance y un nivel de eficiencia mejor que el promedio de bancos europeos (gráficos 1 y 5, Anexo 2).
- Por su parte, el aspecto más negativo es la evolución de la morosidad, mucho más alta en España y con crecimiento más rápido (gráfico 2, Anexo 2). No obstante, como se ha comentado anteriormente, la tasa de mora en España acumula actualmente 21 meses seguidos de caída.
- El ROE del sistema bancario español registró niveles muy negativos en 2011 y 2012 por el aumento de la tasa de mora y las dotaciones de provisiones exigidas para sanear el sistema (gráfico 4, Anexo 2). Desde 2013 la rentabilidad del sistema es similar al promedio de entidades europeas. Estos saneamientos eran necesarios en el sistema bancario español, como se observa en el gráfico 3 del Anexo 2, que muestra cómo los ejercicios de saneamiento del sistema provocaron que el volumen de cobertura de la mora con provisiones específicas alcanzase un nivel similar al promedio europeo, donde se mantienen desde entonces.
- Finalmente, el ratio créditos/depósitos del sistema en España es tradicionalmente más alto que el nivel promedio en la UE (gráfico 6, Anexo 2), pero a partir de finales de 2012 la diferencia se reduce significativamente, en gran parte por el traspaso de activos a la Sareb.

2 Ingresos por comisiones en Europa

El margen de intereses ha estado, y seguirá estando, bajo presión durante algunos años debido al entorno continuado de tipos de intereses muy bajos en las economías desarrolladas. La comprensión de los ingresos por comisiones, que por lo general son la segunda fuente de ingresos de los bancos, su evolución y su desglose ayuda a identificar los factores determinantes de la rentabilidad de los bancos y las oportunidades presentes y futuras, así como las amenazas para esta fuente de ingresos.

Los ingresos por comisiones representan una proporción mayor de los ingresos de explotación en Francia e Italia que en España o Irlanda (según estadísticas consolidadas)

El margen de intereses es la principal fuente de ingresos de los bancos europeos, pero es más importante para los bancos españoles y alemanes (65% de los ingresos de explotación) que para los bancos italianos (56%), británicos (54%) o franceses (51%). En el caso de España esto se explica por el modelo de negocio esencialmente orientado a los clientes minoristas y el tradicional entorno de bajas comisiones, con una subvención cruzada de los servicios con el margen de intereses. A su vez, los ingresos por comisiones se sitúan en un 15% en Irlanda, un 23% en España, un 26% en el Reino Unido, un 27% en Alemania y un 33% en Francia e Italia.

Cuando se miden los ingresos por comisiones en función de los gastos de explotación, los bancos españoles presentan una mayor proporción, más cercana a la de los bancos franceses e italianos. Esto se debe a la mayor eficiencia media de los bancos españoles

Los ingresos por comisiones han demostrado ser más resistentes durante la crisis que el margen de intereses

A excepción de los bancos griegos e irlandeses, que han experimentado una significativa reducción de sus sectores bancarios, la mayoría de los restantes sistemas analizados han recuperado su nivel de ingresos por comisiones anterior a la crisis. En los bancos de los países nórdicos, los actuales ingresos por comisiones son un 30-40% mayores que en 2008.

En los bancos españoles, los ingresos por comisiones representan el 20% de los ingresos y el 43% de los gastos

Con anterioridad a la crisis, los ingresos por comisiones (excluida la actividad internacional del BBVA y el Santander) representaron algo más del 20% de los ingresos de explotación y casi el 50% de los gastos de explotación. Durante la crisis ha disminuido su aportación de los ingresos y todavía no se han recuperado. El margen de intereses representó casi un 60% de los ingresos de explotación (el punto más alto se registró en 2009) y ahora se sitúa justo por debajo del 50%. Entre 2009 y 2014 el margen de intereses cayó un 37%, los ingresos por comisiones disminuyeron un 7% y los ingresos de explotación bajaron un 18% (gracias a la evolución comparativamente mejor de los ingresos por comisiones).

Los servicios de cobros y pagos solían representar los ingresos por comisiones más importantes de los bancos españoles, pero recientemente se han visto superados por las comisiones procedentes de la venta de productos financieros no bancarios

En 2003 las comisiones por cobros y pagos representaron casi el 60% de los ingresos totales por comisiones, pero ahora solo representan en torno a una tercera parte (es probable que la innovación y los nuevos competidores expliquen esta tendencia a la baja). Entre ellas se incluyen comisiones de tarjetas de crédito y débito, cuentas corrientes, facturas, transferencias y otras órdenes de pago, cheques y otros conceptos. Las comisiones por ventas de productos financieros no bancarios (fondos de inversión y de pensiones y seguros) representan actualmente la mayor proporción de los ingresos por comisiones y su importancia aumenta (debido en parte a la remuneración poco atractiva de los depósitos). El tercer mayor componente está relacionado con las comisiones por valores.

Las iniciativas reguladoras y sectoriales en marcha probablemente ejercerán una presión a la baja sobre los ingresos por comisiones

Aunque a corto plazo las perspectivas de los ingresos por comisiones es positiva, las iniciativas reguladoras y sectoriales en marcha ejercerán una presión a la baja sobre estos ingresos, especialmente los ingresos por comisiones relacionadas con pagos. La segunda Directiva de Servicios de Pago promueve la estandarización, la competencia y precios más bajos para los clientes, lo que sumado al límite sobre las comisiones interbancarias probablemente evolucione hacia un mundo de comisiones interbancarias prácticamente nulas, donde el volumen y los servicios de valor añadido cobrarán incluso mayor importancia. Otras reformas reguladoras como la Directiva MiFID II y la reforma estructural bancaria también reducirán los ingresos por comisiones para determinadas actividades relacionadas con los mercados. Será importante centrarse en soluciones de valor añadido orientadas al cliente para garantizar la confianza y lealtad de los clientes y poder beneficiarse de nuevas oportunidades de negocio en las que la colaboración con los nuevos actores será crucial.

3 La financiación de las pymes españolas: crucial para el crecimiento

¿Por qué es un problema el tamaño de las empresas españolas? España es un país de pymes, como atestigua el reducido número medio de empleados de las empresas o el significativo porcentaje del empleo que las pymes suponen, en comparación con la mayoría de los países de nuestro entorno. Dado que existe una relación positiva entre el tamaño de la empresa y su productividad, un mayor peso de empresas grandes facilitaría la recuperación de la economía española y la obtención de un nivel superior de renta per cápita.

¿Por qué no crecen las empresas? No existe una respuesta única a esta pregunta, pero entre los múltiples factores que afectan al tamaño empresarial está la falta de financiación en condiciones adecuadas. Según la base de datos BACH durante la reciente crisis la financiación bancaria ha pasado de suponer un 35% del balance de las pymes a apenas un 29%. A esto se une que las pymes no disponen de fuentes alternativas como la financiación en mercados o intragrupo, con las que sí cuentan las empresas de mayor tamaño.

¿Cómo está evolucionando la financiación de las pymes? Está mejorando significativamente. Las nuevas operaciones de crédito a pymes (aproximadas por los préstamos hasta un millón de euros) han aumentado un 13,7% interanual en el acumulado de enero a octubre de este año. Es más, según la Encuesta de Acceso a la Financiación (SAFE) del Banco Central Europeo el acceso a la financiación ya no es un problema tan relevante como lo fue en el pasado y un porcentaje cada vez mayor de las pymes obtienen el importe solicitado completo o casi completo, con unas mejores condiciones tanto de precio como de garantías. Sin embargo, estas mejoras son más palpables en las empresas medianas (entre 50 y 249 empleados) que en las pequeñas (entre 10 y 49 empleados) y micro empresas (menos de 9 empleados). A pesar de que las perspectivas del crédito bancario han mejorado sustancialmente, aún queda camino por recorrer para recuperar niveles de concesión suficientes. De hecho, las nuevas operaciones de crédito a pymes acumuladas entre enero y octubre de este año sólo suponen un 45% de las correspondientes al mismo periodo de 2008.

Por otra parte, las empresas españolas no sólo han visto deteriorado el volumen de financiación bancaria recibida durante la crisis, sino que éste también se ha encarecido, especialmente en el caso de las pymes. Antes de la crisis, las pymes pagaban un punto porcentual más por su crédito que las empresas grandes, pero esa diferencia aumentó hasta dos puntos y medio en 2013. Desde entonces, este gap se ha ido ajustando apoyado en la mejora de las condiciones de financiación (por las políticas monetarias expansivas, la moderación de la fragmentación financiera europea y la reestructuración del sistema financiero); y en los últimos trimestres en el menor riesgo de crédito. Actualmente, la diferencia entre ambos precios vuelve a estar por debajo del punto porcentual.

¿Qué se está haciendo para mejorar esta situación? Desde instancias públicas y privadas se están poniendo en marcha medidas para fomentar la financiación a pymes, orientadas a la simplificación de los procesos administrativos, el apoyo al emprendimiento y la actividad internacional de las empresas, el incremento de la calidad en la información sobre las pymes, la reducción de riesgos para los proveedores de recursos (mediante avales, cofinanciación, reducción del consumo de capital), los avances en la eficiencia del sistema financiero o el desarrollo de vías alternativas de financiación no bancaria.

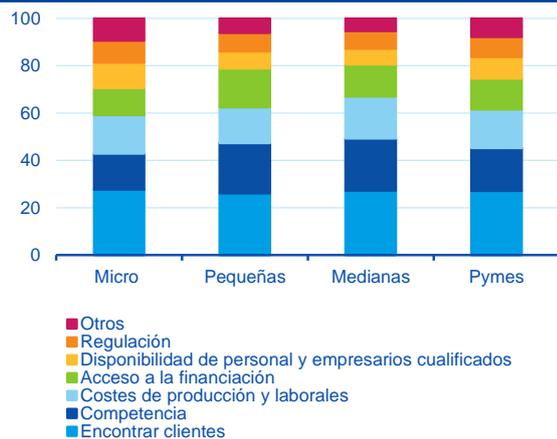
Respecto a este último punto, en Europa se está potenciando una iniciativa centrada en la financiación no bancaria, la Unión del Mercado de Capitales, aunque se trata de un proyecto de largo plazo. Es importante

buscar un mejor equilibrio entre financiación bancaria y no bancaria, ya que la financiación alternativa puede ser un complemento a la bancaria, para las primeras fases de un proyecto o para iniciativas arriesgadas. Para ello, es crucial fomentar la cultura financiera de las pymes para que puedan acceder a estas novedosas fuentes de financiación, ya que con 2,8 trabajadores en media es difícil que alguno de ellos se pueda dedicar a entender y explotar nuevas fuentes de financiación. En cualquier caso, es necesario que la financiación alternativa esté regulada y supervisada de manera similar a la banca para mantener la competencia y reducir los riesgos. Dado el reducido tamaño actual de la financiación alternativa su desarrollo tardará, por lo que es importante tener una banca sólida.

Estos esfuerzos para potenciar la financiación de las pymes son especialmente importantes en un momento como el actual, de reactivación de la economía española. Es ahora cuando las pymes, las más pequeñas del tejido empresarial, deben mostrar su potencial como las más grandes impulsoras del crecimiento económico. Y para ello es fundamental que cuenten con los medios adecuados, como una financiación en buenas condiciones.

Gráfico 3.1

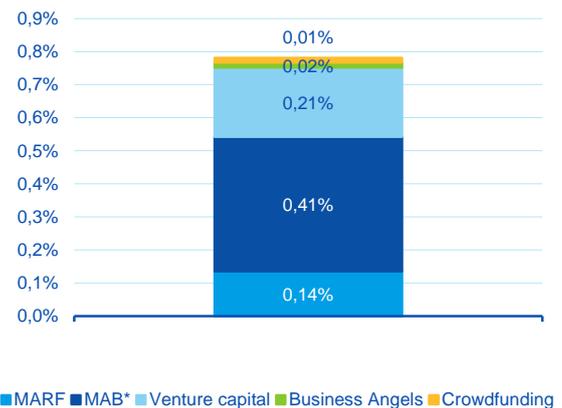
Pymes españolas: principales problemas por tamaño de empresa, segunda oleada de 2014 (porcentaje ponderado de empresas que declaran el problema como el más relevante)



Fuente: BBVA Research a partir de Banco Central Europeo

Gráfico 3.2

España: Tamaño de la financiación alternativa (Financiación en el último año / nuevas operaciones de crédito 2014)



* Capitalización

Fuente: Banco de España, MARF, MAB, IEE, Asociación Española de Crowdfunding

4 Bancos turcos: en general resistentes

En general, el sector bancario turco presenta variables fundamentales sólidas (alta rentabilidad y capitalización, buena calidad de activos), aunque no se puede descartar un deterioro de la calidad de los activos, y el cambio en el perfil de financiación, con mayor exposición a fondos de mercado más volátiles, junto con los riesgos de tipo de cambio, requieren un seguimiento.

Baja concentración de riesgo de crédito sectorial y buena calidad de los activos a pesar de la desaceleración del crecimiento del crédito

El balance de los bancos turcos está compuesto principalmente de préstamos, que gradualmente han aumentado su proporción sobre los activos totales, y actualmente representan el 65%, frente al 46% registrado en 2009. La inversión crediticia ha aumentado casi 10 veces en los últimos 10 años, mientras que los activos totales se incrementaron en torno a 6 veces. El crédito sobre el PIB se situaba en torno al 60% a finales de 2014. Tras la introducción de medidas macroprudenciales, se reanudó el crecimiento del crédito a tasas más sostenibles (20-30%), aunque ha vuelto a caer (15%) en los últimos meses debido a las condiciones financieras más restrictivas. Los préstamos a grandes empresas y pymes representan el 70% de la cartera de crédito, mientras que los préstamos hipotecarios representan tan solo un 10% y los préstamos al consumo el 20% restante.

La inversión crediticia para empresas está bastante diversificada, sin concentraciones sectoriales significativas. Por lo que respecta a la calidad de los activos, la tasa de mora se situó en el 2,9% en septiembre de 2015 y ha permanecido relativamente estable desde 2011. La tasa de mora en el sector hipotecario es muy baja, del 0,5%, seguida del 1,9% en grandes empresas, el 3,9% en pymes y el 5,5% en otros préstamos a familias. Dado el fuerte crecimiento del crédito en el pasado (una tasa de crecimiento media del 29% en los últimos 5 años), los elevados tipos de interés (7,5%, tasa de recompra a una semana), la depreciación de la lira turca, la desaceleración económica (3,2% de crecimiento del PIB en 2015, aunque por debajo de la tasa de crecimiento potencial) y el aumento del desempleo, es probable que los préstamos morosos aumenten y la tasa de mora se deteriore ligeramente.

Sólida rentabilidad y buena eficiencia

La rentabilidad de los bancos ha disminuido en los últimos años, aunque sigue siendo sólida, con una rentabilidad sobre recursos propios del 15%, márgenes financieros en torno al 3,5%, un saludable crecimiento del crédito (aunque se ha desacelerado últimamente), crecimiento de doble dígito tanto en margen de intereses como en ingresos no financieros, indicadores de eficiencia razonables (ratio de eficiencia del 48%) y saneamientos crediticios también razonables (que a pesar del reciente aumento siguen representando alrededor del 40% de los ingresos antes de provisiones). El sector bancario turco experimentó la caída más brusca en términos de rentabilidad sobre recursos propios de un grupo de países emergentes comparable, pero aún considerablemente alejado de niveles más altos (26% en 2009).

Sólidos niveles de capital, aunque con una tendencia a la baja

Los bancos turcos presentan ratios de capital regulatorio holgados. A finales de septiembre de 2015 el ratio de capital total ascendía al 14,7%, mientras que el ratio de capital básico se situaba en el 12,4%, por debajo del 16,3% y el 14%, respectivamente, registrados a finales de 2014. Los ratios de apalancamiento son también bastante elevados (11%), ya que la densidad de los APR es muy elevada (83%), debido en parte al hecho de que su negocio está orientado al segmento minorista.

La fortaleza de la financiación mayorista se traduce en un deterioro de los ratios préstamos-depósitos

La rápida expansión del crédito ha dado lugar a un cambio significativo en el perfil de financiación de los bancos. El crecimiento de los depósitos no ha avanzado al mismo ritmo que el crecimiento del crédito, por lo que el ratio préstamos-depósitos se ha incrementado sensiblemente del 60% en 2005 a en torno al 117% a finales de septiembre de 2015. Los depósitos representan actualmente el 52% de los activos totales, mientras que los fondos de mercado representan casi un 30% del balance. La elevada dependencia respecto de la financiación mayorista expone a los bancos a la volatilidad del mercado, la confianza de los inversores y las posibles dificultades de refinanciación, lo que podría plantear un problema para los bancos turcos. Asimismo, la mayor parte de los fondos mayoristas se mantienen en divisa extranjera, ya que los bancos han recurrido cada vez más a la financiación en divisa extranjera para ampliar la inversión crediticia en liras. Los bancos cumplen holgadamente con los ratios de liquidez definidos por el banco central, a pesar de que se observa una tendencia a la baja.

5 El modelo de negocio de corresponsales no bancarios

La necesidad de ampliar el acceso al sistema de financiación formal

La inclusión financiera es la situación en la que todos los adultos en edad de trabajar tienen acceso a productos financieros de entidades financieras formales. El acceso efectivo implica una prestación de servicios oportuna y responsable, a un coste asequible para el cliente y sostenible para el proveedor, con el fin de que los clientes excluidos financieramente usen los servicios financieros formales en lugar de opciones informales que normalmente resultan muy caras. El uso de servicios financieros formales protege contra perturbaciones de liquidez, permite ahorrar con herramientas financieras seguras, evita la liquidación innecesaria de inversiones ilíquidas y canaliza el ahorro hacia inversiones en capital productivo.

El acceso es la dimensión más importante al definir la inclusión financiera, por lo que ampliar el acceso al sistema financiero formal es esencial para fomentar la inclusión financiera. Sin embargo, los canales tradicionales tienen limitaciones a la hora de garantizar el acceso financiero universal. Por el lado de la oferta, las sucursales bancarias y los cajeros no son rentables para que las entidades financieras presten servicios a determinados segmentos de los mercados. Por el lado de la demanda, hay barreras físicas, culturales y sociales que dificultan el acceso a través de los canales tradicionales. Por ello, la tecnología y la regulación han propiciado la aparición de nuevos canales sin sucursales (los corresponsales no bancarios) que tienen el potencial de llegar a millones de personas no bancarizadas con mayor rapidez.

El modelo de negocio de corresponsales no bancarios

Los corresponsales no bancarios son establecimientos comerciales que ofrecen servicios financieros básicos bajo el nombre de un banco, convirtiéndose así en puntos de acceso al sistema financiero formal. Los establecimientos presentan una gran variedad (tiendas de alimentación, gasolineras, servicios postales, farmacias, etc.), pero deben ser tiendas físicas cuya actividad principal conlleve el manejo de efectivo. En su versión básica, solo llevan a cabo operaciones transaccionales (depositar y retirar dinero y pagar recibos) pero en otros casos actúan como canal de distribución de productos de crédito, ahorro y seguros. Este modelo de negocio permite que los bancos sirvan a clientes de renta baja gracias a unos canales de acceso económicos. En zonas en las que las sucursales bancarias están lejos de los hogares, los corresponsales no bancarios agrupan las necesidades de efectivo de todos los clientes y reducen el número de viajes al banco. Además, puesto que los depósitos y los reintegros se compensan en la caja del agente, también se reduce la cantidad total de efectivo que tiene que transportarse a la sucursal bancaria. Por tanto, el modelo de negocio de corresponsales no bancarios genera eficiencia económica.

Además, la externalización permite a los bancos convertir costes fijos en variables, por lo que su estructura de costes es más baja y más flexible. Los bancos tienen dos incentivos principales para externalizar sus actividades más básicas de contacto con los clientes a través de agentes minoristas: 1) los corresponsales permiten que los bancos lleguen a nuevos segmentos de clientes (clientes de renta baja, en zonas rurales, etc.) a los que sería muy costoso prestar servicio a través de sucursales debido a los costes fijos que ello conlleva; 2) en el caso de las zonas que ya cuentan con sucursales bancarias, la transferencia de algunas actividades a los corresponsales (p. ej. la sustitución de canales) permite a los bancos reducir los costes y concentrar los esfuerzos de sus empleados en actividades de mayor valor añadido, al tiempo que se descongestionan las sucursales bancarias y se ofrece mayor comodidad a los clientes.

El papel de la tecnología

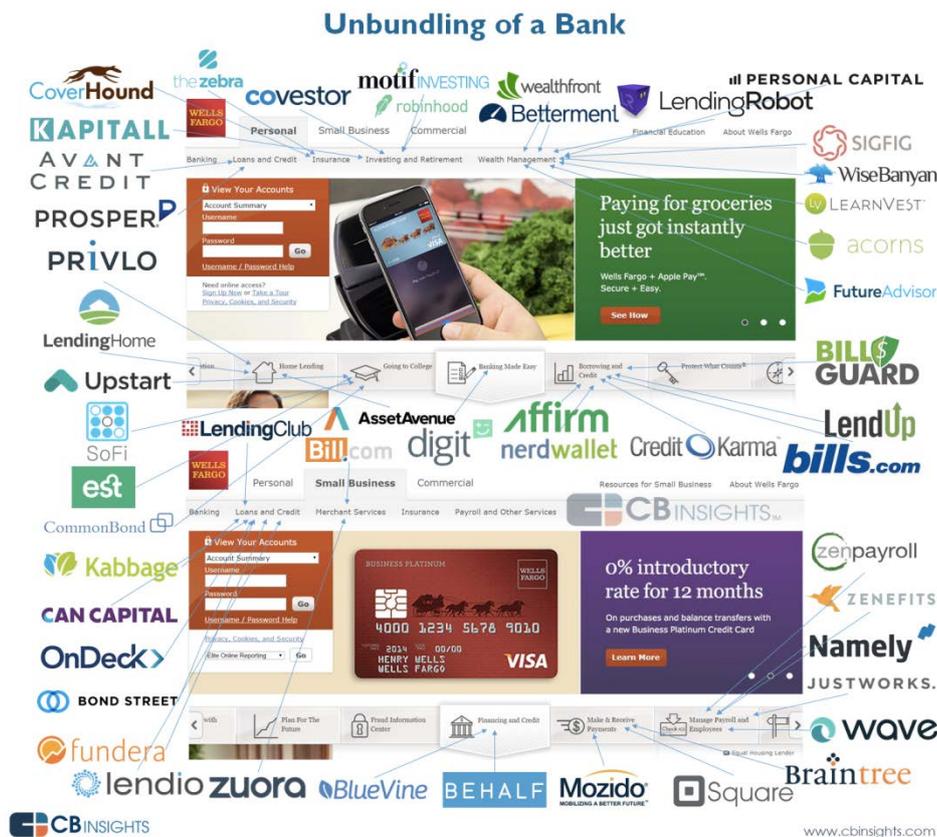
Junto con la regulación, la tecnología es el elemento esencial para que el modelo de negocio de corresponsales no bancarios funcione. Facilita la interacción remota entre el proveedor de servicios

6 Bancos y fintech: hacia un ecosistema colaborativo

El modelo de empresa está cambiando: de grandes corporaciones que controlaban directamente todos los pasos de su cadena de valor (si bien podían externalizar algunas de sus funciones no críticas), al modelo de los grandes de internet (Google, Amazon, Facebook y Apple), organizados como ecosistemas de colaboración que les permiten ofrecer una gran diversidad de servicios en torno a su negocio principal, quedándose ellos con la interrelación con el cliente (y por tanto con los datos derivados de esa interacción).

En el mundo de los servicios financieros la disrupción proviene de multitud de nuevas empresas que usan la tecnología eficazmente para ofrecer servicios financieros, y que resuelven necesidades reales de los clientes de manera sencilla y, casi exclusivamente, digital: las llamadas fintech. Su propuesta de valor es de nicho, en la mayor parte de los casos. Se centran en un solo segmento o producto, dando gran importancia a la relación con el cliente, y a menudo usando como back-office los servicios de instituciones financieras o proveedores de servicios de pagos que cumplen los requisitos regulatorios. Las fintech han recibido inversiones por 12,1bn USD en 2014 (el 0,02% del PIB mundial), triplicando la cifra de 2013². Aunque en general los volúmenes de negocio que generan no son comparables a los de los grandes bancos, estas cifras de inversión ponen de manifiesto la relevancia y potencial de este sector.

Gráfico 4
Desagregación de la oferta bancaria



Fuente: CBI Insights

2: The future of fintech and banking, Accenture, 2015. 21 October 2015 https://www.accenture.com/t20150707T195228__w_/us-en/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Dualpub_11/Accenture-Future-Fintech-Banking.pdf#zoom=50

Tanto las fintech como las grandes empresas tecnológicas optan en muchas ocasiones por no cobrar a los clientes cuando ofrecen servicios financieros, ya que su objetivo no es rentabilizar este servicio sino aumentar su base de usuarios, compitiendo en precio y usabilidad. Por otra parte, los nuevos entrantes aprovechan la ventaja que les ofrece el no estar sujetos a un control regulatorio tan intenso como las entidades bancarias. Estos factores facilitan la desintermediación en los servicios financieros.

La abundancia de servicios, gratuitos y amigables para el cliente, está desagregando la oferta de los bancos, creando grietas por las que las entidades financieras que no se adapten podrían perder no sólo los beneficios de ese negocio, sino también su papel como interlocutor central con el cliente en lo relativo a su vida financiera. Hipotéticamente, un cliente podría contar con todos los servicios de un banco (ahorro, pagos, préstamos, inversión), uniendo la oferta de las diferentes startups (gráfico 4). Los clientes de las entidades tradicionales están cada vez más abiertos a usar estas alternativas: el 55% de los millennials usaría estos servicios de acuerdo a una encuesta de Ipsos Media³.

Los grandes bancos son conscientes de las amenazas que estos nuevos competidores pueden suponer para su modelo de negocio, por lo que están adaptando sus estrategias adoptando modelos de colaboración. Algunas de las estrategias de acercamiento de los bancos tradicionales al mundo fintech son⁴:

- El patrocinio de programas de incubación de startups financieras (como Barclays o Wells Fargo), competiciones (BBVA Open Talent) o laboratorios (por ejemplo USB Blockchain Research Lab). En el caso concreto del blockchain se ha creado una alianza de bancos para explorar las posibilidades de esta tecnología en su negocio (R3).
- Alianzas estratégicas con empresas fintech, como los acuerdos de BBVA con Dwolla, o los de Citi con Lending Club.
- Inversión o compra de estas empresas. American Express, BBVA, HSBC o Santander han creado sus divisiones de Venture Capital. Los grandes bancos como Citi, Goldman Sachs o JP Morgan están apostando por este tipo de inversiones, especialmente en los segmentos de pagos, big data y préstamos entre particulares de acuerdo con CB Insights⁵.

Estas estrategias permiten a las entidades complementar su oferta, aprender la forma de trabajar y comprender las necesidades del cliente en el mundo digital. Además, se incrementaría la rapidez en la incorporación de nuevos productos, ya que los actuales sistemas de TI de los grandes bancos son muy complejos y resulta muy costoso generar nuevos desarrollos.

Esta tendencia abre las puertas a la transformación de los modelos organizativos de los bancos, pasando de estructuras que ofrecen todos los servicios con sus propios medios, hacia la constitución de ecosistemas en torno a su actividad central, más cercanas al modelo de las grandes empresas tecnológicas. Con esta nueva estructura e incorporando la mayor proximidad al cliente y las competencias de las startups en el mundo digital, los grandes bancos pueden reinventarse como los agregadores de los servicios que las nuevas empresas tecnológicas han desagregado, para continuar siendo el punto de referencia de los clientes en lo relativo a su vida financiera.

3: Shin, Laura "How Millennials' Money Habits Could Shake Up The Financial Services Industry", *Forbes*. 7 May 2015. 20 Oct. 2015: <http://www.forbes.com/sites/laurashin/2015/05/07/how-millennials-money-habits-could-shake-up-the-financial-services-industry/>

4: Swamy, Avinash, "How are banks reacting to FinTech". *Medium*. 21 January 2015. 20 Oct. 2015 : <https://medium.com/@avinashswamy/how-are-banks-reacting-to-fintech-891617c69321>

5: "What kind of Fin Tech startups is JP Morgan Chase Investing in?" 16 April 2015, y "Goldman Sachs Investment activity on fintech startups intensifies" 10 May 2015, *CB Insights*. 20 October 20: <https://www.cbinsights.com/blog/jp-morgan-fin-tech-startups/> <<https://www.cbinsights.com/blog/goldman-sachs-fin-tech-startups/>

Anexo 1: Principales indicadores de seguimiento del sistema bancario español

Tabla 1

Balance resumido del sistema bancario. €bn y% variación

Activo	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Fecha	Tasa Crecimiento			
									00-'08	08-último	a/a	
Total crédito *	2.138	2.153	2.106	1.951	1.716	1.651	1.616	sep-15	217%	-25,7%	-3,3%	
<i>Crédito AAPP</i>	65	79	90	114	87	101	95	sep-15	69%	80,0%	-1,5%	
<i>Crédito OSR</i>	1.837	1.844	1.783	1.605	1.448	1.380	1.339	sep-15	234%	-28,4%	-3,4%	
<i>Crédito a no residentes</i>	237	230	234	232	180	169	182	sep-15	164%	-28,1%	-3,0%	
Carteras de renta fija y renta variable	599	564	656	766	773	754	685	sep-15	132%	37,7%	-12,9%	
<i>Renta Fija</i>	415	384	406	509	493	492	442	sep-15	135%	35,7%	-15,1%	
<i>Del que: deuda soberana</i>	155	165	198	247	264	288	260	sep-15	6%	159,3%	-13,3%	
<i>Renta Variable</i>	184	180	251	258	280	262	243	sep-15	128%	41,6%	-8,6%	
Interbancario activo	247	234	251	279	211	155	158	sep-15	81%	-39,8%	6,1%	
Resto de activos (neto de interbancario)	254	301	387	426	326	354	339	sep-15	230%	18,0%	-3,4%	
Total activo	3.238	3.252	3.400	3.423	3.026	2.913	2.799	sep-15	184%	-13,2%	-5,4%	
Pasivo y patrimonio neto												
Depósitos de clientes **	2.015	2.031	1.934	1.725	1.684	1.686	1.653	sep-15	169%	-17,9%	-2,2%	
<i>Depósitos de las AAPP</i>	82	79	70	69	63	76	71	sep-15	263%	-7,1%	-10,1%	
<i>Total depósitos OSR</i>	1.427	1.440	1.373	1.317	1.314	1.289	1.261	sep-15	192%	-12,0%	-1,8%	
<i>Depósitos de no residentes</i>	507	511	492	339	306	320	321	sep-15	113%	-36,3%	-1,6%	
Interbancario pasivo	305	270	373	573	381	312	311	sep-15	95%	-1,1%	-6,3%	
<i>Pro memoria: Interbancario neto</i>	58	36	122	294	171	157	153	sep-15	215%	195%	-16,4%	
Débitos representados por valores	434	433	435	394	297	249	224	sep-15	625%	-43,4%	-13,3%	
Resto de pasivos	294	340	439	535	430	436	385	sep-15	253%	20,6%	-13,2%	
Capital y reservas	190	178	220	195	233	230	226	sep-15	134%	25,0%	-3,7%	
<i>Pro memoria: Apelación neta BCE</i>	76	67	119	313	202	141	139	oct-15	356%	118%	-10,2%	
Total pasivo y patrimonio neto	3.238	3.252	3.400	3.423	3.026	2.913	2.799	sep-15	184%	-13,2%	-5,4%	

Fuente: Boletín estadístico del Banco de España

Tabla 2

Cuenta de resultados resumida del sistema bancario. Resultados acumulados anuales, €mn y% variación

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Fecha	Tasa Crecimiento		
									00-'08	08-último	a/a
Margen de intereses	43.035	34.292	29.565	32.739	26.816	27.118	13.486	jun-15	92%	-23,3%	3,3%
Comisiones netas	12.163	11.870	11.750	11.275	10.931	11.257	5.699	jun -15	79%	-12,5%	0,5%
ROF y otros ingresos de explotación	12.354	17.151	15.811	15.493	17.797	17.043	9.357	jun -15	276%	2,8%	-15,8%
Margen bruto	67.552	63.313	57.126	59.507	55.544	55.418	28.542	jun -15	118%	-14,0%	-4,3%
Total gastos de explotación	-29.400	-29.431	-28.464	-26.951	-26.798	-26.116	13.043	jun -15	54%	-11,6%	0,9%
De personal	-17.742	-17.643	-16.889	-15.587	-15.108	-14.329	-7.098	jun -15	54%	-20,7%	-1,4%
Gastos generales y depreciación	-11.657	-11.789	-11.574	-11.364	-11.690	-11.787	-5.945	jun -15	54%	2,4%	3,8%
Margen neto	38.152	33.882	28.662	32.556	28.746	29.302	15.499	jun -15	226%	-15,9%	-8,3%
Provisiones por insolvencias	-19.551	-16.719	-22.668	-82.547	-21.800	-14.500	-6.405	jun -15	620%	-16,0%	-16,3%
Otros resultados, neto	-4.234	-7.326	-23.430	-37.142	-2.789	-1.739	-2.064	jun -15	-299%	232,9%	15,7%
Beneficio antes de impuestos	14.367	9.837	-17.436	-87.133	4.156	13.063	7.029	jun -15	108%	-31,0%	-5,9%
Resultado atribuido	12.956	9.673	-14.717	-73.706	8.790	11.343	5.460	jun -15	122%	-40,7%	-17,0%

Fuente: Boletín estadístico del Banco de España

Tabla 3

Tamaño relativo y recursos del sistema bancario%, número y% variación

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Fecha	Tasa Crecimiento		
									00-'08	08-último	a/a
Crédito OSR / PIB	170%	171%	166%	152%	138%	130%	125%	sep-15	94%	-25,3%	-5,9%
Depósitos OSR / PIB	112%	114%	111%	111%	112%	110%	108%	sep-15	69%	2,0%	-3,6%
Número de empleados	269.475	263.715	248.093	236.503	217.885	208.291	n.d.	dic-14	14%	-25,2%	-4,4%
Número de oficinas	44.532	43.267	40.202	38.237	33.786	32.073	31.665	jun-15	17%	-31,4%	-3,5%

Fuente: Boletín estadístico del Banco de España

Tabla 4

Detalle del crédito OSR, morosidad y ratios de mora por cartera. €bn, % y % variación

Crédito por carteras	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Fecha	Tasa Crecimiento		
									00-'08	08-último	a/a
Total crédito a hogares	814	813	793	756	715	690	680	jun-15	236%	-17,0%	-4,7%
Del que:											
Crédito para adquisición de vivienda	625	632	627	605	581	558	542	jun-15	270%	-13,4%	-5,4%
Resto crédito a hogares	189	180	167	151	134	132	137	jun-15	159%	-28,7%	-2,0%
Total crédito para actividades productivas	1.000	1.013	971	830	719	674	661	jun-15	237%	-35,0%	-4,6%
Del que:											
Créd. constructor e inmobiliario	453	430	397	300	237	200	184	jun-15	517%	-60,8%	-14,9%
Resto crédito para actividades productivas	546	583	574	530	482	474	477	jun-15	142%	-12,8%	0,0%
Total crédito OSR *	1.837	1.844	1.783	1.605	1.448	1.380	1.339	sep-15	234%	-28,4%	-3,4%
Morosidad por carteras											
Total crédito a hogares	29,9	26,0	28,7	37,0	49,4	46,8	40,7	jun-15	1.062%	67,2%	-18,2%
Del que:											
Crédito para adquisición de vivienda	17,9	15,2	18,2	24,0	34,6	32,6	28,2	jun-15	1.878%	90,1%	-18,9%
Resto crédito a hogares	12,0	10,8	10,5	13,0	14,8	14,1	12,5	jun-15	607%	31,4%	-16,5%
Total crédito para actividades productivas	61,9	79,7	109,9	128,4	146,1	124,6	107,4	jun-15	818%	188%	-20,4%
Del que:											
Créd. constructor e inmobiliario	43,6	58,0	81,9	84,8	87,8	70,7	58,2	jun-15	2.790%	116%	-26,7%
Resto crédito para actividades productivas	18,3	21,7	28,0	43,6	58,2	53,9	49,2	jun-15	232%	373%	-11,3%
Total crédito OSR *	93,3	107,2	139,8	167,5	197,2	172,6	142,8	sep-15	808%	126,5%	-20,9%
Ratios de mora											
Total crédito a hogares	3,68%	3,20%	3,61%	4,90%	6,91%	6,78%	5,99%	jun-15	246%	101,5%	-14,1%
Del que:											
Crédito para adquisición de vivienda	2,87%	2,41%	2,90%	3,97%	5,96%	5,85%	5,20%	jun-15	434%	120%	-14,3%
Resto crédito a hogares	6,34%	5,97%	6,28%	8,63%	11,05%	10,71%	9,09%	jun-15	173%	84%	-14,8%
Total crédito para actividades productivas	6,19%	7,87%	11,32%	15,48%	20,31%	18,49%	16,23%	jun-15	173%	343%	-16,5%
Del que:											
Créd. constructor e inmobiliario	9,62%	13,48%	20,63%	28,24%	37,05%	35,32%	31,53%	jun-15	369%	451%	-13,9%
Resto crédito para actividades productivas	3,35%	3,72%	4,88%	8,24%	12,08%	11,38%	10,32%	jun-15	37%	442%	-11,4%
Total crédito OSR	5,08%	5,81%	7,84%	10,43%	13,62%	12,51%	10,67%	sep-15	172%	216%	-18,1%

(*) Total crédito OSR incorpora total crédito a hogares, total crédito para actividades productivas, instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH) y crédito sin clasificar. Desde enero de 2014 incluye crédito a Entidades Financieras de Crédito.

Fuente: Boletín estadístico del Banco de España

Tabla 5

Detalle de nuevas operaciones de crédito. Volumen acumulado anual, €bn y% variación

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Fecha	Tasa Crecimiento		
									'03-'08	'08-'14	a/a
Crédito a hogares	150,6	123,4	74,3	63,3	51,2	60,5	61,5	oct-15	0,7%	-67,4%	26,3%
Del que:											
Crédito para adquisición de vivienda	73,2	69,5	37,5	32,3	21,9	26,8	28,9	oct-15	-15,6%	-69,2%	36,8%
Resto crédito a hogares	77,5	53,9	36,8	31,0	29,4	33,7	32,6	oct-15	21,3%	-65,9%	18,2%
Crédito a empresas	867,7	665,0	527,5	484,8	392,6	357,2	323,6	oct-15	29,2%	-61,6%	14,6%
Del que:											
Operaciones hasta 1Millón €	262,8	210,3	174,1	146,0	134,4	146,6	135,7	oct-15	11,3%	-58,9%	13,7%
Operaciones > 1Millón €	605,0	454,7	353,4	338,9	258,2	210,6	187,9	oct-15	43,5%	-63,2%	15,2%
Total nuevas operaciones	1.018,3	788,4	601,8	548,1	443,9	417,7	385,1	oct-15	23,3%	-62,5%	16,3%

Fuente: Banco de España

Tabla 6

Detalle de los depósitos de residentes. €bn y% variación

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Fecha	Tasa Crecimiento		
									00-'08	08- último	a/a
Depósitos a la vista	263	262	270	265	282	329	373	sep-15	100%	52%	19,2%
Depósitos de ahorro	208	211	203	199	206	222	245	sep-15	73%	18,0%	14,4%
Depósitos a plazo	720	744	698	684	668	588	516	sep-15	270%	-28,3%	-16,8%
Resto (depósitos en moneda extranjera)	22	19	18	20	21	22	22	sep-15	527%	-1,1%	4,4%
Total depósitos OSR*	1.213	1.236	1.188	1.168	1.177	1.160	1.157	sep-15	163%	-4,6%	-1,1%

(*)Total depósitos OSR no coincide con el dato de la Tabla 1 porque aquél incorpora Pasivos por transferencia de activos, Depósitos subordinados, CTAs e Instrumentos híbridos.

Fuente: Boletín estadístico del Banco de España

Tabla 7

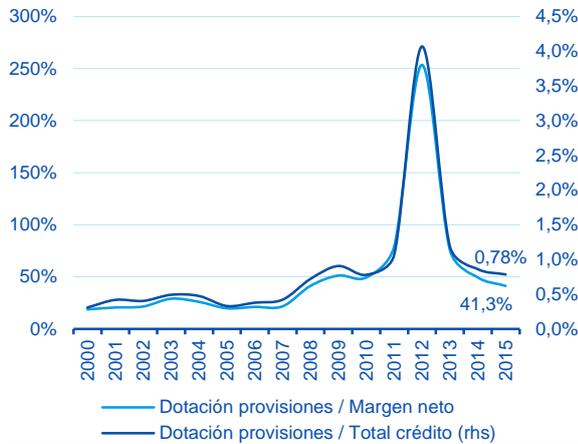
Principales ratios

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Fecha	Tasa Crecimiento		
									00-'08	'último	a/a
Productividad											
Volumen de negocio* por empleado (miles de € por empleado)	11.317	11.679	11.974	11.725	12.050	12.195	n.d.	dic-14	177%	11,2%	1,2%
BAI por empleado (miles de € por empleado)	53,3	37,3	-70,3	-368,4	19,1	62,7	n.d.	dic-14	82%	-14,4%	228,8%
Eficiencia											
Eficiencia ordinaria (gastos explotación / margen bruto)	43,5%	46,5%	49,8%	45,3%	48,2%	47,1%	45,7%	jun-15	-29%	2,8%	5,5%
Gastos de explotación / ATM	0,91%	0,91%	0,86%	0,79%	0,83%	0,88%	0,91%	jun-15	-43%	-4,5%	5,7%
Rentabilidad											
RoE	7,0%	5,2%	-7,4%	-35,5%	4,1%	4,9%	4,8%	jun-15	-3,4%	-53,8%	-22,1%
RoA	0,44%	0,30%	-0,52%	-2,55%	0,13%	0,44%	0,49%	jun-15	-24%	-25,5%	5,6%
Liquidez											
Créditos OSR / Depósitos OSR	152%	149%	150%	137%	123%	119%	116%	sep-15	15%	-26,7%	-2,4%
Funding gap (Créditos - Depósitos, EUR bn)	624	608	594	437	271	220	182	sep-15	349%	-73,4%	-16,1%
Funding gap / Activos totales	19,3%	18,7%	17,5%	12,8%	9,0%	7,6%	6,5%	sep-15	58%	-69,4%	-11,3%
Solvencia y calidad de los activos											
Apalancamiento (Capital+Reservas / Activos totales)	5,9%	5,5%	6,5%	5,7%	7,7%	7,9%	8,1%	sep-15	-18%	44,0%	1,8%
Capital sobre morosos	204%	166%	158%	117%	118%	133%	158,1%	sep-15	-74%	-44,8%	21,8%
Esfuerzo en provisiones (Dotación provisiones / Margen neto)	51,2%	49,3%	79,1%	253,6%	75,8%	49,5%	41,3%	jun-15	121%	0,0%	-8,7%
Coste del riesgo (Dotación provisiones / Crédito total)	0,91%	0,78%	1,06%	4,07%	1,19%	0,86%	0,78%	jun-15	134%	8,9%	-7,2%
Ratio de mora (OSR)	5,08%	5,81%	7,84%	10,43%	13,62%	12,51%	10,67%	sep-15	172%	216%	-18,1%
Ratio de cobertura (total)	58,6%	66,9%	59,6%	73,8%	58,0%	58,1%	60,6%	sep-15	-58%	-14,3%	2,6%
Ratio de cobertura (sólo específicas)	37,7%	39,6%	37,1%	44,7%	46,9%	46,7%	49,1%	jun-15	-39%	56,2%	1,6%

(*) Crédito OSR más Depósitos OSR

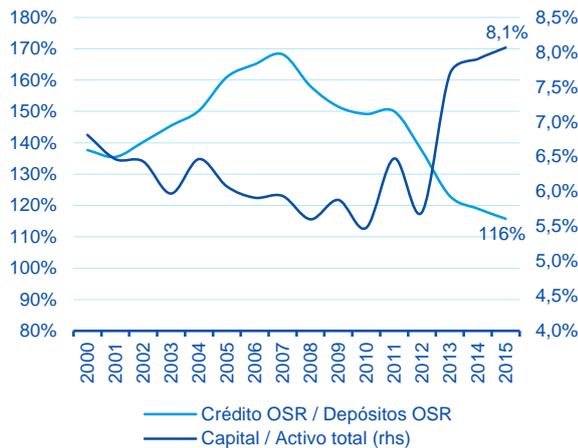
Fuente: Boletín estadístico del Banco de España

Gráfico A1.1
Esfuerzo en provisiones



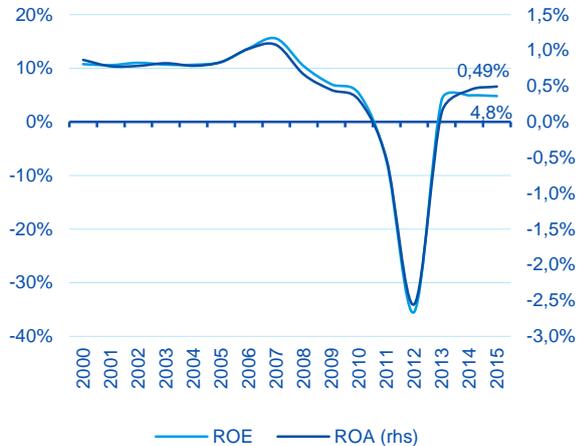
Fuente: BBVA Research

Gráfico A1.3
Liquidez y apalancamiento



Fuente: BBVA Research

Gráfico A1.5
Rentabilidad



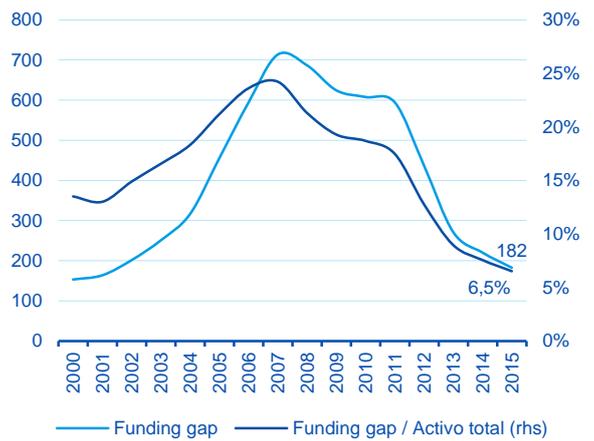
Fuente: BBVA Research

Gráfico A1.2
Mora y Capital sobre mora



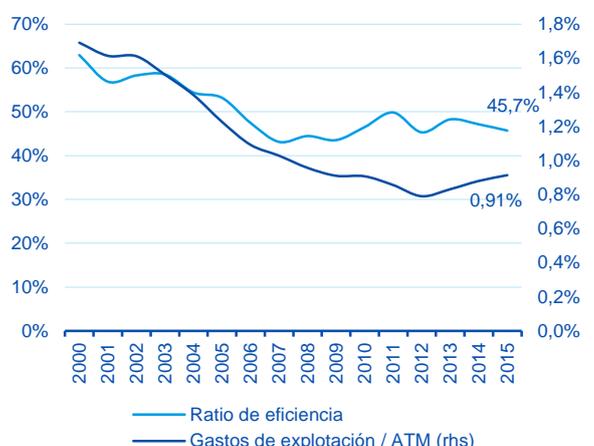
Fuente: BBVA Research

Gráfico A1.4
Funding gap (crédito OSR – Depósitos OSR, €bn)



Fuente: BBVA Research

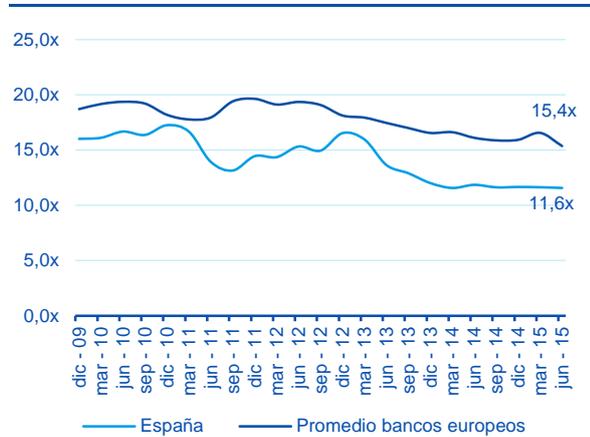
Gráfico A1.6
Eficiencia



Fuente: BBVA Research

Anexo 2: Análisis comparado del sector bancario español

Gráfico A2.1
Total pasivo / Capital en balance



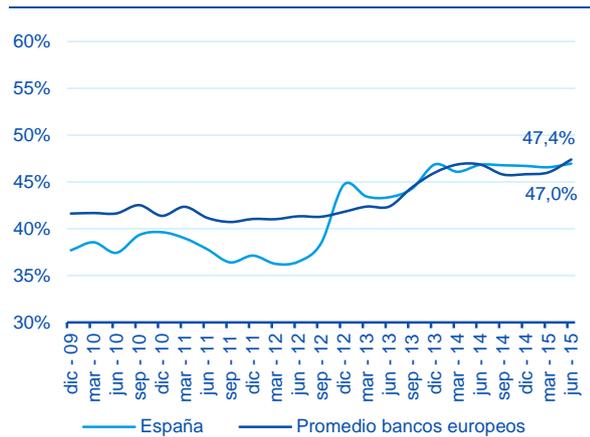
Fuente: EBA, Banco de España, BBVA Research

Gráfico A2.2
Ratio de mora



Fuente: EBA, Banco de España, BBVA Research

Gráfico A2.3
Ratio de cobertura (sólo provisiones específicas)



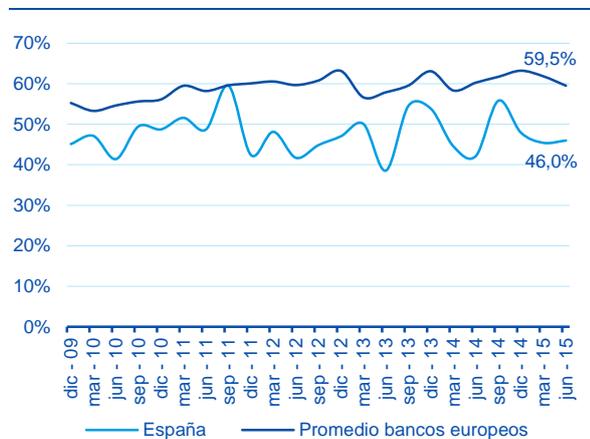
Fuente: EBA, Banco de España, BBVA Research

Gráfico A2.4
ROE



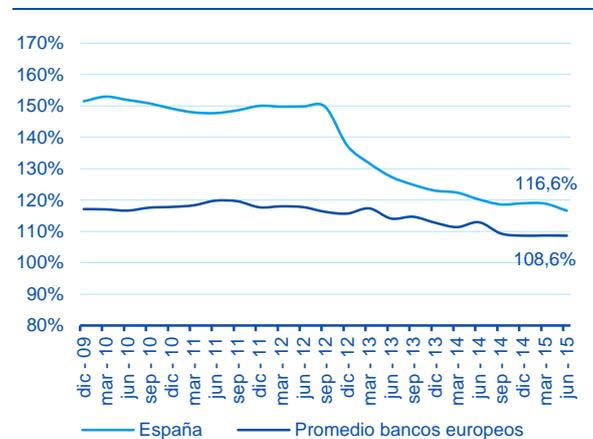
Fuente: EBA, Banco de España, BBVA Research

Gráfico A2.5
Ratio de eficiencia



Fuente: EBA, Banco de España, BBVA Research

Gráfico A2.4
Liquidez: Créditos / Depósitos



Fuente: EBA, Banco de España, BBVA Research

Nota: los datos del promedio de bancos europeos proceden del "Risk Dashboard" de la EBA, compuestos por un panel de 57 de las principales entidades bancarias de la UE que participaron en el Stress Test europeo de 2014.

AVISO LEGAL

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

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

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

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

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

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

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

Este informe ha sido elaborado por la unidad de Sistemas Financieros

Economista Jefe de Sistemas Financieros y Regulación

Santiago Fernández de Lis
sfernandezdelis@bbva.com

Sistemas Financieros

Ana Rubio
arubiog@bbva.com

Jaime Zurita
jaime.zurita@bbva.com

Miriam García
miriam.garcia.martin@bbva.com

Olga Gouveia
olga.gouveia@bbva.com

Macarena Ruesta
esperanza.ruesta@bbva.com

José Félix Izquierdo
jfelix.izquierdo@bbva.com

Con la colaboración de:

Pablo Urbiola
pablo.urbiola@bbva.com

Javier Sebastián
jsebastian@bbva.com

BBVA Research

Economista Jefe Grupo BBVA
Jorge Sicilia Serrano**Área de Economías Desarrolladas**

Rafael Doménech
r.domenech@bbva.com

España

Miguel Cardoso
miguel.cardoso@bbva.com

Europa

Miguel Jiménez
mjimenezg@bbva.com

Estados Unidos

Nathaniel Karp
Nathaniel.Karp@bbva.com

Área de Economías Emergentes**Análisis Transversal de Economías Emergentes**

Álvaro Ortiz
alvaro.ortiz@bbva.com

Asia

Le Xia
le.xia@bbva.com

México

Carlos Serrano
carlos.serranoh@bbva.com

Turquía

Álvaro Ortiz
alvaro.ortiz@bbva.com

Coordinación LATAM

Juan Manuel Ruiz
juan.ruiz@bbva.com

Argentina

Gloria Sorensen
gsorensen@bbva.com

Chile

Jorge Selaive
jselaive@bbva.com

Colombia

Juana Téllez
juana.tellez@bbva.com

Perú

Hugo Perea
hperea@bbva.com

Venezuela

Julio Pineda
juliocesar.pineda@bbva.com

Área de Sistemas Financieros y Regulación

Santiago Fernández de Lis
sfernandezdelis@bbva.com

Sistemas Financieros

Ana Rubio
arubiog@bbva.com

Inclusión Financiera

David Tuesta
david.tuesta@bbva.com

Regulación y Políticas Públicas

María Abascal
maria.abascal@bbva.com

Regulación Digital

Álvaro Martín
alvarojorge.martin@bbva.com

Áreas Globales**Escenarios Económicos**

Julián Cubero
juan.cubero@bbva.com

Escenarios Financieros

Sonsoles Castillo
s.castillo@bbva.com

Innovación y Procesos

Oscar de las Peñas
oscar.delaspenas@bbva.com

Interesados dirigirse a:

BBVA Research

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