

La banca sin fronteras



Íñigo Fernández de Mesa / Rocío Sánchez Barrios

En 2016, el consejero delegado de Credit Suisse señaló que la banca europea estaba en una situación muy frágil y no era interesante invertir en ella. Ciertamente, en los últimos años ha habido un escaso apetito por adquirir bancos europeos por parte de otros bancos tanto de dentro como de fuera de la UE. Las operaciones han sido principalmente domésticas, y típicamente el adquirido se encontraba en problemas. En su mayoría, han ido encaminadas a aprovechar sinergias vía reducción de costes (sucursales o empleados) y mejoras de eficiencia. En España, la reestructuración del sector bancario se ha producido, en buena medida, con estas operaciones. En el conjunto de la UE se han echado en falta operaciones de más calibre, fusiones entre iguales orientadas a la penetración en nuevos mercados o líneas de negocio, la mejora de ingresos, la diversificación de riesgos y mejorar la resistencia en términos de estabilidad financiera.

Las autoridades europeas, sin embargo, insisten en la importancia de que se produzcan fusiones transfronterizas entre bancos europeos. ¿Por qué se perciben éstas como una necesidad? Hay una cuestión de credibilidad. Mientras no haya fusiones transfronterizas se interpreta que la unión bancaria es más un concepto teórico que una realidad. El marco único de regulación, supervisión y

resolución no parece tan único si los bancos siguen percibiendo que persisten barreras regulatorias, fiscales y legales que les impiden moverse libremente a través de las fronteras comunitarias. No basta llamarse Unión, toca serlo. En EEUU, por ejemplo, este tipo de barreras desaparecieron entre los años 80 y 90.

En segundo lugar, el llamamiento a las fusiones es una forma de urgir al saneamiento del sector bancario europeo. En el contexto actual de tipos de interés nulos, baja rentabilidad y exceso de capacidad bancaria en la UE, las autoridades perciben esta fórmula como una vía para acelerar los ajustes (sin necesidad de intervención pública) y lograr mejoras de rentabilidad. ¿Por qué hasta ahora hay tan pocos ejemplos de verdaderas fusiones transfronterizas? Por un lado, la incertidumbre regulatoria de

la última década ha pesado en las decisiones empresariales; nadie quiere invertir en un negocio cuyas reglas del juego no están claras. Por otro lado, aunque muchas de las reformas han pretendido unificar el mercado comunitario con la creación de la unión bancaria, los marcos nacionales siguen autoprotegiendo sus singularidades y limitando la entrada de bancos extranjeros.

¿Por qué cabe ser más optimistas de cara al futuro próximo? Apuntaríamos a tres razones principalmente. Primera, en 2017 el ciclo regulatorio se ha cerrado tanto a nivel internacional, con el reciente acuerdo sobre la reforma de Basilea III, como europeo, donde la mayor parte de los esfuerzos están ya centrados en la implementación de los acuerdos. Este cambio de ciclo ofrece mayor certidumbre a la hora de tomar decisiones

corporativas orientadas a la entrada de nuevos mercados o la explotación de nuevas líneas de negocio.

Incentivos a crecer

Segunda, existen incentivos en la normativa para dirigirse a un modelo de banco de tamaño mediano o grande. Aunque la normativa de solvencia actual es más exigente en algunos aspectos para las entidades sistémicas y existe la voluntad política de evitar el "too big to fail", algunos aspectos normativos incentivan a ganar dimensión. La nueva política de *bail-in*, que exige a los bancos emitir títulos de deuda con capacidad de absorber pérdidas y la normativa prudencial fruto de Basilea III, que permite el uso de modelos internos para el cómputo de capital, son dos ejemplos de normas en las que la banca de cierta dimensión,

con más capacidad de acceso a mercados complejos y más recursos operativos, se siente más cómoda.

Tercera, el factor tecnológico. Las nuevas tecnologías favorecen la capacidad de penetrar con agilidad en nuevos mercados y minimizar los costes marginales de prestación de algunos servicios, y ello puede aumentar el potencial de las fusiones bancarias.

¿Qué es necesario hacer para estimular este proceso? La UE debe completar la unión bancaria incorporando el tercer pilar previsto en su origen, el fondo único de garantía de depósitos (EDIS), que ofrezca una cobertura equivalente a todos los depositantes de la Unión. Es importante igualmente favorecer la armonización de los regímenes de insolvencia nacionales, tarea no menor. En el futuro debería igualmente priorizarse el uso de reglamentos frente a las directivas comunitarias, para evitar la proliferación de discrecionalidades nacionales. Los dirigentes europeos son conscientes y tienen incentivos para avanzar con paso firme, pues saben que el éxito de la unión bancaria es, posiblemente, el principal logro que va a poder atribuirse a la UE en esta década. La banca, por su parte, tiene en su mano definir el modelo de internacionalización del futuro. ¿Veremos fusiones de grandes bancos? ¿Se fusionarán los bancos pequeños para ganar en escala? ¿O, por el contrario, la banca europea se fragmentará aún más?

Íñigo Fernández de Mesa,
presidente de Rothschild España;
Rocío Sánchez Barrios,
directora de Public Policy en AEB.

