



ICADE BUSINESS SCHOOL

Marco de Apetito y Tolerancia al Riesgo. Integración en la gestión. Asset Allocation

Autor: Diego Castro López de Quintana

Director: Iñigo de Oñate Rodríguez de Borbolla

Madrid

Agosto 2019



ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE CUADROS	3
RESUMEN	4
ABSTRACT	4
INTRODUCCIÓN	5
• Objetivo y justificación del trabajo:	5
• Metodología	5
• Estructura	6
Capítulo 1 - CONTEXTO REGULATORIO	8
1.1. Primer Acuerdo Internacional de Capital. Basilea I	8
1.2. Basilea II	8
1.3. Debilidades del sistema e irrupción de la crisis financiera	10
1.4. Basilea III	12
1.5. Normativa de recuperación y resolución de entidades	13
Capítulo 2 - CULTURA DE RIESGOS Y MARCO DE APETITO AL RIESGO	15
Capítulo 3 - CASO PRÁCTICO	17
3.1. Exposición y justificación de las entidades seleccionadas	17
3.2. Descripción de los indicadores cuantitativos seleccionados	26
3.2.1. Ratios de Solvencia	26
3.2.2. Ratios de Liquidez.....	28
3.2.3. Ratios de Rentabilidad.....	30
3.2.4. Ratios de Calidad de Activos.....	31
3.2.4. Ratios sobre Otros Riesgos.....	33
3.3. Problemas encontrados en el proceso de búsqueda de información	35
3.4. Análisis comparativo por categorías de indicadores del MAR	36
3.4.1. Análisis comparativo de la solvencia de las entidades	36
3.4.2. Análisis comparativo de la liquidez de las entidades.....	40
3.4.3. Análisis comparativo de la rentabilidad de las entidades	42
3.4.4. Análisis comparativo de la rentabilidad de las entidades	43
3.4.5. Análisis comparativo de otros riesgos de las entidades	49
3.5. Análisis global por entidades	52
Capítulo 4 - CONCLUSIONES	74
BIBLIOGRAFÍA	76

ÍNDICE DE CUADROS

Tabla 1: Indicadores de solvencia del MAR	36
Tabla 2: Indicadores de liquidez del MAR	40
Tabla 3: Indicadores de rentabilidad del MAR	42
Tabla 4: Indicadores de calidad de activos del MAR	43
Tabla 5: Indicadores de otros riesgos del MAR.....	49

RESUMEN

Una de las principales causas del estallido de la crisis financiera del 2008 fue la debilidad presentada por las entidades financieras en la implantación de políticas y prácticas efectivas de gestión de riesgos, así como en la extensión de una cultura de riesgos que ayudase a limitar el excesivo riesgo que muchas entidades estaban asumiendo en ese momento.

Tras esta circunstancia, se empiezan a considerar imprescindibles aquellos elementos que redundan en una mejora de la identificación y medición de los riesgos a los que están expuestas las entidades, o que garantizan una mejor gestión y control de los mismos, como el Marco de Apetito al Riesgo (MAR).

Los cambios regulatorios también han adquirido relevancia tras la crisis financiera, y en este proceso de mejora de la normativa el sector bancario ha sufrido modificaciones significativas.

Todas estas cuestiones las analizaremos en este trabajo y, mediante la incorporación de un caso práctico en el que se realiza una comparativa entre entidades significativas del sector bancario español, a partir de una serie de indicadores cuantitativos pertenecientes al MAR, podremos ver cómo afecta esta regulación al sector y las principales exposiciones a las que se enfrentan las entidades bancarias, en función de sus diferentes modelos de negocio.

ABSTRACT

One of the main causes of the outbreak of the financial crisis of 2008 was the weakness shown by financial institutions in the implementation of effective risk management policies and practices, as well as in expanding a risk management culture that could aid in limiting the excessive risk many institutions were taking at the time.

In the aftermath of the crisis, those elements that contribute to the improvement of the identification and measuring of the risk that the institutions are exposed to, or those that can guarantee a better risk control or management – such as the Risk Appetite Framework (RAF) – have begun to be deemed essential.

The regulatory changes have also gained relevance after the financial crisis, and in this process of improving the regulation, the banking sector has been subject to substantial modifications.

In this paper we will go over all these matters, and by incorporating a case study in which we will compare significant entities in the Spanish banking sector, based on a number of quantitative indicators from the RAF, we will see how the regulation affects the sector and the main vulnerabilities banking institutions face, according to their different business models.

INTRODUCCIÓN

Dentro de este apartado se va a explicar el objetivo que se busca con el trabajo, así como una justificación acerca de su importancia, metodología y estructura del trabajo.

- **Objetivo y justificación del trabajo:**

El objetivo de este trabajo va a ser determinar, tras un análisis comparativo entre una serie de entidades bancarias seleccionadas, los modelos de negocio y perfiles de riesgo de estas entidades escogidas para el análisis. Esta comparación se va a realizar considerando una serie de indicadores cuantitativos del Marco de Apetito al Riesgo, que suponen las métricas principales empleadas por las entidades para medir cada uno de los riesgos a los que están expuestas.

De esta manera, se busca explicar la importancia que tiene el Marco de Apetito al Riesgo como elemento de gestión y control en las entidades financieras, al contener los niveles y límites de tolerancia al riesgo que una entidad está dispuesta a asumir en la búsqueda de sus objetivos de negocio.

- **Metodología**

Para obtener información de los distintos indicadores del Marco de Apetito al Riesgo (MAR) se va a recurrir a diversas fuentes de información publicadas por las entidades, tanto para el año 2018 como para el 2017 (al ser los dos últimos años que tienen publicaciones completas) entre las que se encuentran: los Informes de Relevancia

Prudenciales, las Memorias anuales, los Informes Financieros anuales, los Informes de Resultados, y las Webs corporativas de las entidades.

La elección de los indicadores, junto con el conjunto de entidades a analizar, se verá condicionada por la disponibilidad de información pública. Finalmente, se ha intentado escoger un abanico de entidades que contemple distintos modelos de negocio, perfiles de riesgo y estructuras de financiación, siendo estas entidades: Banco Santander, Bankinter, CaixaBank, Bankia, Banco Sabadell, Unicaja Banco y Liberbank.

Asimismo, para abordar los apartados iniciales del trabajo, se van a consultar una serie de informes publicados por instituciones de reconocido prestigio, en las que se hace mención a aspectos como la crisis financiera del 2008, la necesidad de una regulación bancaria más severa, la situación y los avances en las prácticas y políticas de riesgos que han ido incorporando las entidades tras el estallido de la crisis financiera de 2008. Entre estos organismos e instituciones se encuentran: European Banking Authority (EBA), International Institute of Finance (IIF), Bank for International Settlements (BIS), Financial Stability Board (FSB), Senior Supervisors Group (SSG).

- **Estructura**

A modo introductorio, en el trabajo se va a empezar con una exposición de los principales acuerdos de capitales previos a la crisis, y se continuará destacando la magnitud y relevancia que la crisis del 2008 supuso para el sector financiero, y la necesidad de una nueva normativa para evitar que vuelva a suceder. Entre las consecuencias que ha dejado esta crisis, está la de la implantación de una nueva regulación bancaria (Basilea III) y una normativa de resolución y recuperación de entidades, de las que se hablará acto seguido. Tras ello, se hablará de la cultura de riesgos y del Marco de Apetito al Riesgo, el cual se postula como un elemento clave para la gestión y control del riesgo de las entidades, puesto que el apetito por el riesgo es fundamental para entender el perfil de riesgo de la entidad e incorporar su riesgo en la toma de decisiones.

Tras entender la importancia del Marco de Apetito al Riesgo y el problema clave de la medición de riesgos para las instituciones financieras, en el caso práctico se procederá a analizar los indicadores cuantitativos que una serie de entidades bancarias incorporan en su Marco de Apetito al Riesgo para medir sus exposiciones a los riesgos

significativos, de cara a entender los modelos de negocio y perfiles de riesgo de esta serie de entidades.

En cuanto a la estructura de este caso práctico, primeramente se abordará una presentación de las entidades para entender sus modelos de negocio, y en el siguiente apartado se explicarán detalladamente los indicadores que han sido seleccionados para el análisis, su importancia y cómo se calculan. Tras ello, se procederá a la búsqueda de información y, después de obtener los datos, se presentarán en este trabajo mediante tablas. Asimismo, se incluirá un apartado en donde se relaten los problemas encontrados para obtener determinados datos.

Tras el proceso de búsqueda de información, se procederá a un análisis por categorías de riesgos, para ver de manera comparativa la situación de cada entidad. Las categorías incluidas han sido: solvencia, liquidez, rentabilidad calidad de cativos y otros riesgos.

Una vez tengamos hecho este análisis por categorías, se recopilará toda la información referente a cada entidad y se hará una conclusión final de la posición financiera de la entidad, de su modelo de negocio, perfil de riesgos y perspectivas futuras.

Por último, se incluirá un apartado de conclusiones, que resume el entorno económico y regulatorio actual y su incidencia sobre el sector bancario, la importancia del Marco de Apetito al Riesgo, y conclusiones generales de cada entidad tras haber realizado el análisis comparativo.

Capítulo 1 - CONTEXTO REGULATORIO

1.1. Primer Acuerdo Internacional de Capital. Basilea I

El Primer Acuerdo Internacional de Capital se produce en el año 1988. Fue aprobado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea o BCBS (creado en 1974) y adoptado como recomendación por más de 130 países, con el objetivo de introducir unos requerimientos mínimos de capital y definir de una manera estándar e internacional los elementos que pueden ser computables como capital. Estos requerimientos de capital tenían como finalidad el combatir las posibles pérdidas provocadas por los riesgos de crédito, mercado y tipo de cambio, que eran riesgos principales considerados en aquel momento, estableciendo como cifra a cumplirse el 8% sobre los activos totales de la entidad.

A través de la Circular 5/1993 publicada por el Banco de España, se desarrolló en España la normativa referente a la adecuación de los recursos propios y supervisión de las empresas de inversión y entidades de crédito.

1.2. Basilea II

Tras el acuerdo de Basilea I, se considera necesario poner el énfasis en la identificación y gestión de los riesgos, e incentivar con ello un cambio a la hora de medir los riesgos. Por este motivo se crea el acuerdo de **Basilea II** en el año 2004, implantado en Europa en 2006 y puesto en marcha en España en 2008 a través de la Circular 3/2008 del Banco de España. Gracias a este acuerdo se consideran nuevos riesgos y mejora la sensibilidad al riesgo de los requerimientos de capital, sin modificar los requerimientos totales. Así mismo, se estructura un modelo a partir de tres pilares, que trae consigo nuevas obligaciones para las entidades con el fin de que se conciencien acerca de la necesidad de gestionar sus riesgos:

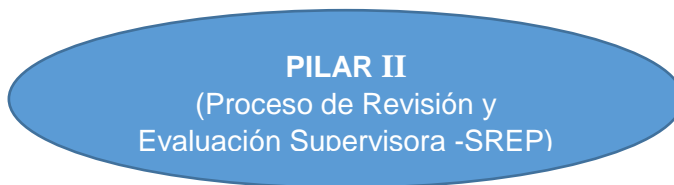


Mantiene los requisitos de capital fijados por Basilea I en el 8%, pero midiendo de otra manera el ratio de Capital Total, pues ahora divide el capital entre los activos

ponderados por riesgo en vez de entre el activo total de la entidad. De esta manera, se incorpora una mayor sensibilidad en la medición de los riesgos. En la medición de los riesgos del Pilar I encontramos:



Fuente: Elaboración propia



En virtud de este nuevo Pilar que incorpora Basilea II, las entidades deben contar con un Proceso de Autoevaluación de Capital (PAC o ICAAP en inglés) en el que se contemple la incidencia de todos sus riesgos y se asegure que su nivel de capital es suficiente para cubrirlos. Este proceso será revisado por el supervisor (proceso conocido como SREP en inglés) el cual intervendrá en caso de considerarlo necesario para garantizar la adecuación del capital de la entidad a su perfil de riesgo.



Con este Pilar se busca aumentar la información disponible de manera pública, con el fin de entender el perfil de riesgo, nivel de capitalización y actividades que realizan las entidades para gestionar sus riesgos. Se busca con ello incentivar a las entidades a mejorar sus prácticas de gestión de riesgos.

1.3. Debilidades del sistema e irrupción de la crisis financiera

Tras Basilea II, la crisis financiera del 2008 puso de relieve algunas de las debilidades de la nueva normativa, como son:

- Las reducidas exigencias de capital y la ausencia de un reforzamiento de los balances para atender las dificultades de las entidades durante períodos de crisis. A esto se le unía la insuficiente exigencia regulatoria con la calidad del capital, en aras de asegurar su capacidad de absorción de pérdidas, y el excesivo apalancamiento que tenían éstas.
- Subestimación y mala valoración de riesgos tan importantes como el de liquidez, el cual sigue sin regularse, así como otros riesgos como el de contraparte, o instrumentos como las titulaciones o los vehículos fuera de balance.
- Débil implementación de los nuevos pilares II y III que buscan la gestión activa del riesgo por parte de las entidades.

Estas deficiencias regulatorias fueron muy notorias tras el estallido de la crisis financiera, y se sucedieron numerosos artículos e informes que criticaron las malas prácticas de las entidades y la ausencia de una normativa acorde con los riesgos presentes en el sistema financiero:

El primer informe elaborado por el Senior Supervisors Group (2008) tras la crisis, apunta los motivos que provocaron el colapso del sistema financiero global, como la fuerte caída en el valor de las hipotecas *subprime* (o de alto riesgo) y de ciertos productos estructurados como las obligaciones de deuda garantizadas y valores respaldados por hipotecas *subprime*. Otros motivos que destaca fueron los débiles procesos de identificación y análisis de riesgos de las compañías, así como la inconsistencia en los métodos de valoración, control o reporte de los riesgos, incluso dentro de la misma compañía, y las dificultades para gestionar la liquidez y financiación, sobre todo en esta situación de crisis.

Estas debilidades en el gobierno interno y la gestión del riesgo por las entidades provocaron que las compañías no vieran el riesgo que suponía un apalancamiento excesivo para financiar su crecimiento, y que confiaran en un modelo de financiación cortoplacista que no medía adecuadamente las necesidades de financiación que aparecen en períodos de estrés.

Como se destaca en el artículo del Senior Supervisors Group (2009), estos modelos de negocio de las entidades dependían fuertemente de la financiación vía mercados financieros, llegando a acumular un volumen de deuda excesivo, que les servía a estas compañías para tapar sus problemas de liquidez.

Las compañías estaban realizando una evaluación errónea del riesgo de liquidez y de la capacidad real que tenían para atender las posibles necesidades de liquidez en escenarios de estrés. A la hora de medir el precio de determinados activos ilíquidos, tampoco se imputaba correctamente esa prima por iliquidez.

Tal minusvaloración de la necesidad que conlleva para las entidades el disponer de unos controles de riesgos efectivos, deriva de la falta de voluntad o habilidad de los gabinetes directivos para identificar, medir y ajustarse a los niveles de riesgo asumibles por las entidades; hecho reforzado por la ausencia de una infraestructura tecnológica adecuada que fomente esa identificación y medición de los riesgos, y la tendencia a favorecer acuerdos y compensar la asunción de riesgos para conseguir los objetivos comerciales establecidos por las entidades sin el debido control y reporte de los mismos.

Tras los ensayos del 2008 y 2009, el Senior Supervisors Group (2010) evalúa cómo han progresado las instituciones financieras a la hora de desarrollar su Marco de Apetito al Riesgo (MAR) y sus infraestructuras tecnológicas. A pesar de sus esfuerzos a la hora de conceptualizar e implementar sus MAR, y en desarrollar proyectos tecnológicos para la agregación de los datos de riesgos, los principales problemas les surgían a las entidades a la hora de agregar los riesgos, ajustarse a los cambios y al entorno regulatorio y optimizar el binomio riesgo-rentabilidad.

En la publicación del Instituto Internacional de Finanzas (2011) se muestran los resultados de una encuesta realizada a un conjunto de entidades representativas del sector, para conocer la cultura de riesgos a nivel institucional y las prácticas que están llevando a cabo para gestionar sus riesgos. El objetivo es ver la evolución y nuevas medidas que ha llevado a cabo el sector en este aspecto, tras haber pasado 3 años desde el estallido de la crisis, y como institución el IIF tratará de elaborar las recomendaciones oportunas para ayudar a las entidades al diseño e implementación de sus MAR.

La encuesta revela que hasta el 70% de las entidades están considerando de una manera coherente todos los riesgos que pueden afectarles, y para expresar el apetito al riesgo emplean métricas cualitativas y cuantitativas. Así mismo, la amplia mayoría de las entidades encuestadas consideran los test y métricas bajo supuestos de estrés dentro de sus MAR, y esto les ayuda a definir sus apetitos por el riesgo. Una gran mayoría dice también que el

apetito por el riesgo lo controlan de forma continua a nivel global, y que en caso de excederse se ponen en marcha planes de contingencia.

Estos resultados prueban que las compañías líderes están llevando a cabo progresos en aspectos relacionados con el apetito por el riesgo, pero que para hacer efectivo el proceso de implementación de los MAR en la mayoría de entidades, queda mucho trabajo por hacer. Tres años después de la crisis, se ha llegado a un cierto consenso entre la industria financiera y los supervisores a la hora de considerar que la declaración del apetito por el riesgo y el MAR son claves en el éxito de la gestión del riesgo.

En el artículo publicado por el Financial Stability Board (2011) se exponía la necesidad de que las autoridades impusieran a las entidades de riesgo sistémico (SIFIs) un extra de capital para fortalecer su solvencia, y que desarrollasen sus MAR (Marco de Apetito al Riesgo). Apunta que esta exigencia adicional se deriva de su modelo de negocio, por el cual, las compañías sistémicas acaparan un amplio abanico de servicios financieros.

Hace alusión a lo expuesto en este artículo en otros informes publicados por la misma institución en los años 2013, 2014 y 2015 en los que se remarca la necesidad de incrementar la intensidad y eficacia de la supervisión para reducir el riesgo de las entidades de riesgo sistémico o SIFIs, y explora nuevas maneras de mejorar la evaluación de la cultura de riesgos por parte de las instituciones financieras, sobre todo de las SIFIs.

1.4. Basilea III

Tras la crisis financiera, se publican en el 2011 una serie de propuestas destinadas a mejorar la normativa bancaria, conocidas como Basilea III.

Entre las principales novedades de Basilea III con respecto a Basilea II están:

- El aumento en la calidad de los requisitos exigidos de capital, pasando de exigirse el 2% al 4,5% de los activos ponderados por riesgo en el Pilar I, y el Capital Total ha de suponer el 8% de estos APR's en el Pilar I. Junto con este cambio en la composición del capital, se endurecen las condiciones para poder computar un instrumento como capital, de cara a asegurar su capacidad de absorción de pérdidas.
- El establecimiento de unos *buffers* o colchones de capital, que han de ser cubiertos con CET1, y que permiten a los Estados miembros aumentar los requisitos de las entidades que entiendan que necesitan fortalecer su solvencia,

y mantenérselos igual a aquellas entidades que no consideren una amenaza para la estabilidad financiera. Existe el colchón de conservación de capital, el anticíclico (destinado a absorber las pérdidas de momentos de crisis o tensión) y el colchón de riesgos sistémicos y el de entidades sistémicas.

- Se incorpora como una novedad el ratio de apalancamiento, que pretende fortalecer la solvencia de las entidades estableciendo un nuevo requisito de capital, calculado sobre la exposición total de la entidad. Con él se limita el apalancamiento excesivo en el sistema, pero es una medida que tienen nula sensibilidad al riesgo (pues al calcular la exposición, todo activo computa por igual, penalizando los productos de bajo riesgo).
- Se precisa en los cálculos de los requerimientos por riesgo de crédito (segmentando las exposiciones por riesgo de crédito, descontando garantías, y ponderando cada tipo de exposición por un factor de riesgo) y por el método IRB, o de modelos internos, se emplean los conceptos de pérdida esperada (cubierta con provisiones) y pérdida inesperada (cubierta con capital).
- Se definen dos nuevos ratios regulatorios para medir el riesgo de liquidez, el ratio LCR (*Liquidity Coverage Ratio*) y el NSFR (*Net Stable Funding Ratio*), que van a constituir el pilar clave en la gestión del riesgo por parte de estas entidades. Dentro del Pilar II, se define un proceso denominado ILAAP, que encuentra su semejanza con el ICAAP pero en este caso las entidades deben llevar a cabo un proceso de evaluación de la liquidez en vez del capital, así como de planificación de su liquidez.

El Consejo Europeo aprueba en junio de 2013 (entrando en vigor en 2014) la Directiva CRD IV, la cual incorpora las medidas propuestas por Basilea III. Al incorporar ésta un Reglamento (CRR) se puede aplicar de manera directa sobre los Estados miembros, los cuales tienen cierta flexibilidad para ajustar los requisitos a nivel nacional, pudiendo establecer medidas como el colchón contra riesgos sistémicos, y otras más restrictivas para que los Estados protejan su estabilidad financiera.

1.5. Normativa de recuperación y resolución de entidades

Como se vio durante la crisis, la aplicación de la legislación concursal ordinaria no solucionaba el problema de las quiebras bancarias, y los gobiernos se veían obligados a destinar fondos y garantías a las entidades en crisis y sus acreedores.

Tras las enunciadas mejoras introducidas con Basilea III, se comprobó que esta nueva regulación tampoco podía evitar que tras una crisis el contribuyente acabara haciendo frente al coste del rescate de las entidades en problemas (término denominado *bail-out*).

Por este motivo, en el año 2011 las autoridades internacionales acordaron establecer la normativa de resolución bancaria. El objetivo iba a ser que en las entidades absorbiesen pérdidas no solamente los accionistas, sino también los acreedores privados, proceso denominado *bail-in*. La idea es que cuando una entidad sea declarada inviable y no se pueda alcanzar una solución por la vía privada, se aplique el procedimiento concursal ordinario de cada país, salvo que la entidad sea considerada de interés público por el organismo de resolución. Para salvaguardar los intereses de los acreedores, estos no deben incurrir en pérdidas mayores de las que hubiesen sufrido mediante el procedimiento ordinario de liquidación de la entidad.

Para facilitarles la tarea a los bancos en caso de tener que afrontar una resolución, se les impusieron dos nuevas obligaciones:

- La preparación de un “plan de resolución” para que, en caso que la entidad entrase en crisis, la autoridad competente tenga más fácil el llevar a cabo su resolución. La entidad ha de aportar toda la información necesaria, así como la elaboración de medidas preventivas de resolución, a fin de que la autoridad de resolución tenga más fácil seleccionar la estrategia adecuada para resolver la entidad cuando llegase el caso.
- La exigibilidad de un nuevo requerimiento que puede ser cubierto con la suma del capital y los pasivos elegibles de las entidades, llamado requerimiento de MREL, que servirá para reforzar la solvencia de las entidades.

La nueva Unión Bancaria, encargada de los procesos de resolución de entidades, tiene como organismos: el Mecanismo Único de Resolución, el Mecanismo Único de Supervisión y el Sistema Europeo de Garantía de Depósitos.

Las Directivas CRD IV y BRRD muestran los principales procesos de supervisión que han de tener correctamente documentados las entidades, siendo estos: el Marco de Apetito al Riesgo, los ya comentados procesos ILAAP e ICAAP para la autoevaluación del capital y la liquidez de las entidades, el Plan de Resolución y el Plan de Recuperación (PR) orientado a facilitar que la entidad identifique y gestione los escenarios de crisis para recuperarse.

Capítulo 2 - CULTURA DE RIESGOS Y MARCO DE APETITO AL RIESGO

Las debilidades en la cultura de riesgos se suelen considerar una causa principal de la crisis financiera. No obstante, la cultura de riesgos es difícil de medir, ya que involucra comportamientos y actitudes que, lejos de poder medirse, tienen que ver con la conciencia, asunción o gestión de riesgos.

La cultura de riesgos tiene una importante influencia sobre las acciones de los individuos de la empresa, y ayuda a crear una actitud institucional en línea con los intereses de los *stakeholders*, incluyendo los supervisores.

Aunque la cultura y subcultura varían entre entidades, existen ciertos elementos comunes que las definen, como la gobernanza de los riesgos y el apetito al riesgo.

En cuanto al apetito por el riesgo, en el artículo del Financial Stability Board (2013) se define el Marco de Apetito al Riesgo y se establece la distinción entre los conceptos de:

- **Apetito al riesgo:** es el nivel o cantidad de riesgo que la entidad quiere asumir para cumplir con sus objetivos de negocio.
- **Perfil de riesgo:** es el nivel de riesgo que la empresa tiene en un momento dado.
- **Capacidad de riesgo:** nivel máximo de riesgo que la empresa puede soportar en el desarrollo de su actividad sin llegar a la quiebra.
- **Tolerancia al riesgo:** nivel de riesgo a partir del cual la entidad podría llegar a poner en peligro la continuidad de su actividad.

El Marco de Apetito al Riesgo (MAR) es una herramienta de gestión y autocontrol definida por el Consejo de Administración, en donde se establecen las tipologías, apetito y límites para cada riesgo que afecta a la entidad, expresados en métricas cualitativas y cuantitativas, que la entidad está dispuesta a aceptar de cara a la consecución de sus objetivos de negocio.

A pesar de no ser un elemento obligatorio sino recomendado por el Financial Stability Board, el Marco de Apetito al Riesgo es un elemento que ha sido considerado fundamental para la implantación de una cultura y gobernanza de riesgos tras las consecuencias de la crisis, tanto por supervisores como por instituciones financieras.

El establecer un MAR permite tener una mayor conciencia y entendimiento del perfil de riesgo de la entidad, y refuerza la gobernanza del riesgo al integrar en un documento los elementos de gestión de riesgos que están separados.

Sin embargo, entre los problemas típicos para muchas instituciones están:

- Hacer llegar sus MAR desde el nivel empresa (el nivel más alto) a las líneas de negocio (los niveles más bajos de la organización) para evitar que tomen riesgos de manera excesiva.
- Incorporar el apetito por el riesgo en la toma de decisiones.
- Expresar de manera cuantitativa (métricas y límites) el apetito por el riesgo.

Este último problema es el que se va a abordar en el caso práctico de este trabajo. En él, se va a proceder al análisis de una serie de indicadores pertenecientes al Marco de Apetito al Riesgo, que expresan de manera cuantitativa el riesgo que tiene la entidad.

Capítulo 3 - CASO PRÁCTICO

El objetivo del caso práctico es analizar el perfil de riesgo y las diferencias entre una serie de entidades seleccionadas, estableciendo una comparativa entre estas a través de las métricas habituales del Marco de Apetito al Riesgo.

Para realizar esta tarea, haremos uso de la información pública disponible y de las métricas habituales (ratios) pertenecientes al Marco de Apetito al Riesgo (MAR), que nos permitirán homogeneizar dicha comparativa y extraer conclusiones.

Asimismo, se han considerado adecuadas para el estudio una serie de entidades, atendiendo a los distintos modelos de negocio que practican. Estas entidades seleccionadas han sido finalmente: Bankinter, Sabadell, CaixaBank, Liberbank, Bankia, Unicaja, Santander.

3.1. Exposición y justificación de las entidades seleccionadas

- **BANKINTER**

Bankinter se constituyó como entidad de crédito en el año 1965, pero no fue hasta el año 1972 cuando se erigió en una entidad independiente de sus fundadores.

Entre las adquisiciones destacadas del grupo destaca, tras una ampliación de capital, la incorporación del negocio de Línea Directa Aseguradora en el 2008, un pilar clave en la actualidad sobre todo en términos de rentabilidad para el Grupo Bankinter.

Compró también el negocio de banca minorista portugués por unos 100 millones de euros en el año 2015, perteneciente al banco británico Barclays. Bankinter Seguros de Vida también adquirió los negocios de vida y pensiones.

La última adquisición destacada fue la del banco EVO en el 2018, para ampliar su cartera de clientes digitales; y su filial irlandesa Avantcard, dedicada al crédito al consumo.

Tras todo ello, el Grupo Bankinter cuenta con un conglomerado de entidades dedicadas a una amplia gama de actividades que van desde el negocio de las tarjetas de crédito o servicios de inversión hasta la gestión de activos o el negocio asegurador (con Línea Directa Aseguradora, S.A) y ha logrado extenderse a nuevos territorios (como el negocio en Portugal).

Más allá de estos hitos en la historia de Bankinter, que perfilan lo que es la entidad hoy en día, este grupo bancario se caracteriza por su negocio de banca minorista, una presencia predominantemente nacional, y por centrarse en un segmento de clientes con rentas medio-altas. Asimismo, cuenta entre sus principales avales con la confianza de sus clientes, gracias a una excelente gestión del riesgo y calidad de activos, consecuencia de su prudente modelo de gestión del riesgo y una limitada exposición al negocio inmobiliario.

El negocio de banca minorista (Banca Particulares) es el segmento masivo y más competitivo entre las entidades financieras. Además de este segmento, Bankinter ofrece también los servicios de:

- Banca Privada, de cara al asesoramiento financiero y fiscal a los clientes.
- Banca Personal, que engloba el segmento de clientes con rentas medio-altas resultando bastante atractivo para la entidad.
- En cuanto a personas jurídicas, incluye los segmentos de pymes, medianas empresas y Banca Corporativa (que constituye el segmento con más peso en el margen bruto de Bankinter).
- Banca de Inversión, para atender a los segmentos de Banca Privada y empresas.
- Banca Internacional, un elemento fundamental para las empresas tras la crisis, ya que muchas de ellas están facturando más fuera que dentro de España.

Con todo ello, Bankinter ha conseguido ser la entidad que presenta los mejores ratios de rentabilidad entre la banca española cotizada, los ratios de morosidad y cifras de capital más bajas exigidas por el regulador, por su perfil de riesgo más bajo y sus adecuadas políticas, procedimientos y sistemas de identificación, medición control y gestión de riesgos. Al establecer unos niveles de capital muy por encima de los requeridos por el BCE, se erige como una entidad solvente, y esto le permite crecer de manera sostenible y brindar a sus accionistas continuas retribuciones.

• **SABADELL**

El origen del banco Sabadell se remonta a 1881, cuando se creó con el fin de financiar la industria de la localidad de Sabadell, y en el año 1907 empieza a dedicarse a la banca comercial. Desde entonces, el banco no ha hecho más que extenderse, tanto a nivel nacional como en el extranjero, ha incorporado otros negocios, se ha modernizado incorporando nuevos canales (teléfono, ordenador) y ha ampliado su oferta de negocio,

con actuaciones como la constitución de Sabadell MultiBanca, dedicada a la gestión de patrimonios y a la banca privada, lo cual permitió la creación del actual grupo Banco Sabadell.

El Banco entra en el nuevo milenio con una estrategia multimarca y multicanal en la que amplían nuevas líneas de negocio, lo que permite una orientación clara hacia el cliente. Asimismo, se suceden una serie de operaciones de adquisición de otras entidades en las que el Banco Sabadell consigue incrementar su tamaño y llegar a ser la cuarta entidad española por volumen de activos. Entre ellas se encuentran la OPA sobre el Banco Atlántico, S.A, e integraciones como el Banco CAM y el negocio de BMN en Cataluña y Aragón. En esta línea, Sabadell continuó adhiriendo otros negocios en el extranjero, destacando la adquisición del sexto banco británico TSB Banking Group.

El segmento que mayor importancia tiene dentro del grupo Sabadell es el de Banca Comercial, cuya oferta varía desde las grandes y medianas empresas, pymes y negocios hasta la banca de particulares. Junto a este negocio minorista, la unidad de Banca Corporativa se encarga de gestionar los servicios de banca transaccional y los servicios especializados de tesorería y mercado de capitales, financiación estructurada y finanzas corporativas.

También se encuentran el negocio de banca seguros (tras la alianza con el grupo de seguros Zurich), el de Banca Privada (que aporta soluciones para clientes con alto patrimonio) el negocio en México y el de su filial TSB, un negocio orientado a la banca minorista que aporta desde Reino Unido unos 5 millones de clientes al grupo.

Dos de los problemas actuales en el panorama nacional y europeo que tocan de lleno a la entidad Banco Sabadell son:

- El referéndum del año 2016 acerca de la permanencia o no del Reino Unido en la Unión Europea (*Brexit*), que le afecta especialmente por su filial TSB.
- El proceso independentista en Cataluña, el cual provocó incluso el traslado del domicilio social de la entidad a Alicante.

Sabadell presenta problemas de rentabilidad, al igual que la mayoría de la banca nacional y europea, influido en su caso particular por los malos resultados cosechados y el lastre que supone TSB. A este problema se le suman los problemas de eficiencia, al tener una mala relación entre sus costes y sus ingresos, consecuencia también de la integración tecnológica de TSB.

Las ventas de activos tóxicos en la actualidad, se deben a la presión ejercida en el sector por el Banco Central Europeo para que reduzca su volumen de activos improductivos. Entre ellas destaca la venta en 2018 por 15.300 millones de € en activos inmobiliarios a diversos fondos. Gracias a ello, logró pasar ajustadamente el test de solvencia de la EBA a finales del 2018.

- **CAIXABANK**

CaixaBank nace como tal en el año 2011, a raíz del negocio de la antigua Caixa (Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona) en respuesta a los cambios que se estaban produciendo en el sector tras la crisis y la necesidad de disponer de una forma jurídica que facilitase aspectos como la captación de capital y cumplir con los requerimientos de Basilea. En este mismo año, constituye una nueva filial de inversiones para mantener limpio de activos tóxicos el negocio de CaixaBank, llamada Criteria CaixaHolding, S.A.

En su política de adquisiciones, absorbió en 2012 Banca Cívica y en 2013 el Banco de Valencia (el séptimo banco español por capitalización bursátil en el 2010). Ya en el año 2014 se adhirió la gestora Barclays Bank S.A.U, encargada del negocio de banca minorista en España de esta entidad. En 2017, CaixaBank lanzó una OPA sobre la portuguesa BPI, pasando a controlar la mayor parte del negocio de dicha entidad.

Tras el acuerdo en 2018 con el fondo americano Lone Star, CaixaBank se deshizo del 80% de su negocio inmobiliario, lo que le permitió reducir sus ratios de morosidad en este período.

El grupo CaixaBank es líder en España y Portugal en el segmento de banca minorista. Por su modelo de negocio, CaixaBank aporta valor a través del asesoramiento especializado y un modelo de banca omnicanal. A través de las cuentas nóminas consigue vincular a los clientes, fundamentalmente en el apartado de financiación y de seguros. Su estrategia se centra en los autónomos, comercios y profesionales, y en la comercialización de estos seguros.

Asimismo, un alto porcentaje de las empresas con facturación inferior a los 100 millones de euros confían en CaixaBank, gracias a esa cercanía y atención especializada que ofrece a sus clientes. También incorpora servicios de Banca Privada, Banca Corporativa e Institucional, destacando la activación en el mercado secundario tanto para bonos como para préstamos. El modelo de Banca Internacional le permite ser la entidad de referencia a la hora de apoyar a otras empresas en su deseo por internacionalizarse.

El negocio que CaixaBank ha adherido con el banco portugués BPI (quinto en ese país por volumen de activos), sigue la línea de su modelo de negocio principalmente minorista, aportando al grupo casi 2 millones de clientes.

En líneas generales, el negocio de CaixaBank presenta una buena posición de solvencia y liquidez, pero problemas de rentabilidad como el colectivo de la banca en general, y un gran reto a la hora de reducir costes y mejorar el ratio de eficiencia, puesto que su modelo extensivo en sucursales se está quedando obsoleto y es poco rentable con el nuevo panorama digital y la tendencia de la banca a reducir costes.

También existe una presión por parte del Banco Central Europeo para reducir sus cifras de morosidad, lo que le ha llevado a la venta de activos improductivos por unos 12.800 millones de euros.

- **LIBERBANK**

Liberbank surge en 2011 mediante la aportación de los activos y pasivos de los negocios de una serie de Cajas de Ahorros (la de Extremadura, Castilla-La Mancha, Cantabria y Cajastur) a través de un Sistema Institucional de protección (SIP).

Su actividad principal es nacional y de banca minorista, y se focaliza en la atención de las familias, pymes y autónomos. Domina en este apartado minorista en las áreas geográficas de sus antiguas Cajas.

En 2012, Liberbank redujo su tamaño para salir a bolsa en 2013, a cambio de recibir como compensación 124 millones de euros en CoCos (bonos convertibles contingentes). Asimismo, este plan exigió a Liberbank el abandono del negocio inmobiliario y de sus operaciones mayoristas, en favor de una mayor focalización en el segmento minorista y apoyo a las pymes.

Para reforzar su capital y amortizar los CoCos recibidos, amplió capital en 2014, lo que llevó a las Cajas fundadoras de la entidad a pasar de tener el 70% al 45% de la propiedad de Liberbank.

Volvió a ampliar capital en 500 millones de euros en 2017 y realizó desinversiones por 800 millones. Las fundaciones bancarias (antiguas Cajas) vendieron parte de su capital para acudir a la ampliación, pasando a poseer el 24,2%.

Tras una operación de aumento y reducción de capital simultáneos, Liberbank acabó adquiriendo la propiedad del 100% de Banco Castilla-La Mancha y en 2018 la absorbió.

A finales de ese año, Unicaja y Liberbank intentaron la fusión, que finalmente se frustró en 2019 ante la negativa de Liberbank de aceptar la oferta del 40% de propiedad sobre el nuevo grupo que le ofrecía Unicaja.

La sólida posición en liquidez de Liberbank, con un ratio LTD créditos/depositos a favor de estos últimos, le permite invertir en empresas además de su negocio típico minorista (Banca Privada y Personal). Registró también en el 2018 un crecimiento en los márgenes y una reducción de costes, basándose en su actividad comercial habitual y en un crecimiento del volumen en fondos de inversión y del sector seguros, que le permitieron obtener 110 millones de beneficio neto.

El apartado inmobiliario Liberbank lo tiene muy presente a través de la inmobiliaria Haya. Consecuencia de la intensidad en este sector es su alto ratio de adjudicados aunque recientemente presenta una clara reducción, consecuencia de las presiones del Banco Central Europeo por rebajar estas cifras de morosidad.

- **BANKIA**

Bankia nace en 2010 como filial del grupo BFA Tenedora de Acciones, el grupo resultante de la unión de Caja Madrid y Bancaja, principalmente, pero también de otras como Caja de Segovia, Ávila, Canarias, Rioja y Caixa Laietana.

Poco después de nacer BFA, el Gobierno español obligó a los bancos a crear una reserva de capital para que pudiesen sobrevivir ante escenarios de crisis, tal y como refleja Basilea II. Ante la imposibilidad de BFA de construir dicha reserva, plantearon la opción de salir a bolsa, a pesar de que BFA tenía en su balance multitud de activos adjudicados del sector inmobiliario y otros como las preferentes. Para ello, BFA traspasó los activos que había recibido de las antiguas Cajas de Ahorros a Bankia, y se quedó los activos inmobiliarios y las preferentes (activos tóxicos). Tras esta salida, logró posicionar su CET1 en el 9,9% y cumplir con los requisitos mínimos de capital.

Sin embargo, en el año 2012 se comprobó que fue una mala decisión, tras la nueva aportación del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) de 10.000 millones de euros adicionales a BFA, la dimisión de Rodrigo Rato y la nacionalización de BFA por medio de la conversión de los 4.465 millones de euros de preferentes en capital, quedándose con el 100% de BFA y con el 45% de Bankia.

Tras suspender la cotización, Bankia pidió una nueva inyección de dinero de 19.000 millones de euros para BFA, que le fue concedida y pasó a ser, junto con la aportación anteriormente realizada, la mayor en la historia de España.

A finales de este 2012, Bankia traspasó activos tóxicos a la SAREB por más de 22 mil millones de euros en respuesta a su deber legal.

Se procedió a su recapitalización en el 2013, (reduciendo el valor nominal de los títulos, amortizando CoCos y canjeándolos por acciones). Estas medidas de ampliación del capital, llevaron a BFA a tener una participación en Bankia del 68%. A finales de año cerró la venta de sus activos inmobiliarios al fondo americano Cerberus.

En 2017 se aprobó la integración de BMN (Banco Mare Nostrum) en Bankia por unos 825 millones de €, culminando dicho proceso en el 2018.

En 2018, Bankia traspasó sus activos inmobiliarios por valor de 5.400 millones de euros a la inmobiliaria Haya Real Estate, así como otras dos carteras de créditos dudosos al fondo Lone Star por valor de 3.070 millones de euros. A finales de 2018, se prorrogó en dos años más el plazo para la privatización de Bankia (hasta 2021 como tarde).

La actividad de Bankia se desarrolla principalmente en el segmento de Banca Particulares (minorista), donde tanto física como digitalmente (siendo un 40% de sus clientes digitales en 2018). Por otro lado, Bankia atiende a las empresas, que constituyen un pilar clave en la estrategia del banco, así como los segmentos de autónomos, y agrario.

En cuanto al área de Banca Corporativa, ofrece productos más específicos y sofisticados. En el área de Mercado de Capitales, destaca la participación de Bankia en el mercado de renta fija. El servicio de Banca Privada se centra en el asesoramiento de clientes con alto patrimonio. El área de seguros atiende particulares y empresas. En cuanto a la gestión de activos, se posicionó cuarta en el ranking español.

El programa de reducción de activos problemáticos del sector inmobiliario, tras la integración y aportación de este tipo de activos de BMN, se realiza por medio de Haya Real Estate, resultó en la venta de 13.548 activos por valor de 731,8 millones de euros.

Bankia tiene también, junto a la reducción de este tipo de activos improductivos, un claro reto a la hora de potenciar su rentabilidad.

En la evaluación de su solvencia, hay que tener en cuenta la inyección de liquidez y capital del Estado español, que provoca también que las valoraciones de rating externo por las agencias de calificación se vean potenciadas.

- **UNICAJA**

En 2011 la caja de ahorros Unicaja segrega su negocio al actual Banco Unicaja, S.A. En este mismo año, Caja España-Duero (CEISS) aprobó la fusión con Unicaja, pero no sería hasta el 2013 cuando el FROB y el Banco de España aprobaran la fusión entre ambas entidades. En 2014 convirtió a CEISS en su filial tras su absorción, y los antiguos accionistas pasaron a controlar parte de Unicaja.

En 2017 salió a bolsa, obteniendo 660 millones, y colocó en el mercado otros 625 millones en acciones de nueva emisión. Con ello, devolvería los 604 millones que el Estado (por medio del FROB) inyectó como ayudas en forma de CoCos a Caja España-Duero en el año 2013. En 2018, se aprobó el proyecto de fusión por absorción de Caja España-Duero por parte de Unicaja Banco. Como se ha mencionado anteriormente, a finales de 2018 salió a la luz el intento de fusión entre Unicaja y Liberbank, plan que se rompería en 2019 ante la negativa de Liberbank de aceptar la oferta de Unicaja.

El negocio de Banca Particulares es el que más destaca en Unicaja, aunque también tiene negocios con empresas y autónomos, además de operaciones con el sector agrario (de financiación, seguros agrarios o de planificación de sus inversiones) y el sector seguros.

Unicaja se ha caracterizado siempre por ser una entidad con orientación al negocio minorista, vinculada al territorio, muy saneada y con una prudente estrategia comercial y perfil de riesgos, que contaba con una posición de excelente solvencia y liquidez. Tras la integración del negocio de Caja España-Duero, Unicaja ganó volumen pero también vio cómo se deterioraban en parte sus excelentes cifras de ratios de capital. Por volumen de capitalización, actualmente es el séptimo banco español más grande.

En cuanto al ratio de liquidez LTD, al ser menor que 100%, presenta una relación recursos/depósitos a favor de los depósitos, lo que expone su poca dependencia de los mercados financieros (emite cédulas hipotecarias a largo plazo), dependiendo casi por completo de los depósitos como fuente de financiación. Los ratios de rentabilidad son bajos, lo que implica un reto a tener en cuenta por esta entidad, junto a la necesidad de digitalizarse, en donde presenta crecimiento pero aún queda camino por recorrer.

- **SANTANDER**

El banco Santander nació como un banco de emisión fruto de la unión de comerciantes en 1857. Entre sus primeras adquisiciones destacadas se encuentran la del Banco Mercantil en 1946, Banca Jover y los Bancos Continental y de Comercio Español, que junto a otras adjudicaciones acabaron formando el Banco Santander.

Un hito destacado en la historia de la entidad fue la integración de Banesto en 1994 con la que se consigue situar a la cabeza del sistema bancario español. La fusión con el Banco Central Hispano en 1991, supuso la fusión bancaria más grande en la historia de la zona euro, dando como resultado la entidad financiera española más grande, y líder también del mercado hispanoamericano.

En el año 2008, el grupo Santander adquiere la división del Royal Bank of Scotland dedicada al crédito al consumo, que controlaba 2,3 millones de clientes. En 2014 muere Emilio Botín, y sale elegida como nueva presidenta su hija Ana.

En 2017, Santander compra el Banco Popular, al considerarse este inviable tras su resolución por el MUR (Mecanismo Único de Resolución). Después de esta operación, llegaron otras como la ampliación de capital de más de 7 mil millones de euros que realizó el Santander para asumir la compra del Popular, y la operación de venta del 51% de los activos inmobiliarios pertenecientes al antiguo banco Popular, al fondo Blackstone por 5.000 millones de euros.

En 2018, el grupo Santander también anunciaría una operación de venta de inmuebles residenciales al fondo de inversión Cerberus por 1.535 millones de euros.

La actividad del grupo Santander se extiende por numerosos territorios a nivel internacional. Para el segmento de Banca Particulares, ofrece servicio en los principales países europeos y de Sudamérica, EEUU o México, siendo líder en financiación al consumo, contando con 20 millones de clientes y una sólida gestión de riesgos; mientras que el modelo de Banca Privada va acompañado de asesoramiento al cliente.

También es líder en proyectos de apoyo a la enseñanza superior y energías renovables, y participa en otros relacionados con la inclusión financiera o el emprendimiento.

Su nivel de solvencia se ve beneficiado por su enorme flexibilidad y capacidad para convertir determinados instrumentos de su balance en capital. Su nivel de rentabilidad mejora gracias a la diversificación por países y segmentos de negocio, que permiten a su vez reducir su riesgo.

Sin embargo, sigue teniendo un reto como la mayoría de la banca española y europea a la hora de generar rentabilidad, así como con la integración del banco Popular, sobre todo en cuanto a la venta de activos del sector inmobiliario considerados tóxicos.

Tras este análisis detallado de las entidades objeto del estudio, podemos comprobar que esta selección es muy rica para la comparativa debido a que estamos incluyendo entidades de distinta dimensión y volumen, algunas de ellas muy enfocadas en el segmento de clientes de banca minorista, y otras que están más expuestas a los mercados, así como los diversos segmentos que incluyen sus negocios y las adquisiciones que han hecho e hitos por los que han ido pasando estas entidades.

3.2. Descripción de los indicadores cuantitativos seleccionados

Para hacer una descripción de los indicadores que emplean las entidades para definir sus niveles de riesgo, se va a proceder a realizar una clasificación por categorías de riesgo para su mejor claridad. Así, las categorías de riesgo van a ser cinco: indicadores de solvencia, indicadores de liquidez, indicadores de rentabilidad, indicadores de calidad de activos, e indicadores de otros riesgos (que engloban los riesgos de tipo de interés estructural de balance, de mercado y operacional).

3.2.1. Ratios de Solvencia

- **Ratio *Common Equity Tier 1 (CET1)*.**

A través de este ratio regulatorio se hace una medición del capital de óptima calidad del que dispone la entidad, el denominado CET1, compuesto fundamentalmente por el capital básico (acciones o reservas) pero también por otros como la prima de emisión de acciones, resultados del ejercicio y otros ajustes al patrimonio neto e intereses minoritarios.

El ratio se calcula, para cada entidad, dividiendo su cuantía de capital CET1 entre los Activos Ponderados por Riesgo (APR's) una medida ponderada de la exposición que tienen los activos de la entidad al riesgo de pérdida inesperada (por riesgo de mercado,

crédito, operacional, entre otros) con lo que incorpora un componente para la medición del riesgo que no se empleaba en el acuerdo de Basilea II.

Tras su cálculo, comprobaremos si el resultado se ajusta o no a los requerimientos establecidos por el regulador, de acuerdo a las directrices del acuerdo de Basilea III. Esta regulación estableció los requerimientos mínimos de CET1 en un 4,5% de los APR's para el Pilar 1, que es aplicable a todas las entidades, a lo que habría que añadir aquellos requerimientos adicionales que viniesen por el Pilar II (Proceso de Revisión Supervisora o SREP) y los *buffers* o colchones de capital (de conservación de capital, anticíclico y sistémico) que cada Estado puede exigir a las entidades en función de su mayor o menor amenaza para la estabilidad financiera.

- **Ratio de Capital Total.**

Este ratio regulatorio contempla en el numerador todos los elementos que la entidad pueda computar como capital, que resultan de añadirle al capital CET1, definido anteriormente, la cuantía de capital *Additional Tier 1* (AT1) correspondiente fundamentalmente a los instrumentos híbridos (un ejemplo son los valores convertibles contingentes o CoCos), y la cuantía del *Tier 2* (o recursos propios de segunda categoría) compuesta por financiación subordinada o el exceso de provisiones.

Para el cálculo del ratio se divide el resultado de la cifra de Capital Total que de la entidad entre los APR's.

Para este ratio de Capital Total, Basilea III establece un requisito mínimo para el Pilar 1 del 8% de los APR's, cifra que suele incrementarse con los requerimientos de capital exigidos por el regulador para el Pilar II, y por los colchones de capital exigidos por los Estados a cada entidad en función de su mayor o menor riesgo o necesidad de reforzar su solvencia.

- **Ratio de Apalancamiento.**

El objetivo de este ratio regulatorio es complementar los anteriores requerimientos de capital, con el fin de fortalecer la solvencia de las entidades y combatir el exceso de apalancamiento en el sector financiero.

Para el numerador de este ratio se va a considerar la cuantía del capital de primera categoría de la entidad (*Tier 1*) que resulta de la suma entre los ya definidos capital CET1 y AT1. Esta cuantía se divide entre una medida de la exposición total de la entidad,

distinta de los Activos Ponderados por Riesgo, que contempla los activos totales más las partidas fuera de balance, ponderadas estas últimas por un factor de conversión en función de su riesgo.

El problema que puede presentar este ratio, es que no discrimina entre exposiciones en función del riesgo, penalizando de esta manera a las entidades que mantienen productos con menor riesgo o presentan un modelo de negocio menos expuesto al apalancamiento excesivo.

El requerimiento establecido para este ratio es un resultado superior al 3% del capital *Tier 1* sobre la exposición bruta de la entidad.

→ Hay que apuntar en este apartado, que para los tres indicadores de solvencia existen dos procedimientos de medición: el método *fully-loaded* y el método *phase-in*. Algunas entidades muestren los resultados de sus ratios por ambos métodos de cálculo, y para homogeneizar las comparaciones se ha considerado más apropiado emplear el método *fully-loaded*, puesto que considera todas las exigencias del regulador y constituye una base más homogénea y efectiva en términos comparativos, siendo sobre la que el mercado centra su atención (mientras que el método *phase-in* va incorporando las exigencias regulatorias en base a un calendario de adaptación diseñado por el regulador).

3.2.2. Ratios de Liquidez

- ***Liquidity Coverage Ratio (LCR)***

Este ratio de liquidez regulatorio tiene por objetivo el que las entidades sean capaces de afrontar una crisis de liquidez en el corto plazo, por contar con suficientes reservas de activos líquidos.

En el numerador del ratio se define este *stock* de activos líquidos de alta calidad que deben tener las entidades, como puedan ser los bonos garantizados, los pagarés o las reservas en los bancos centrales.

En el denominador se contemplan las posibles salidas netas de liquidez que se producirían durante 30 días, bajo el supuesto de un escenario estresado que combinaría una crisis del mercado y de la entidad (idiosincrática). Bajo este escenario se consideran situaciones como una retirada de una parte de los depósitos minoristas de golpe o la imposibilidad de acceder a la financiación mayorista, o una fuerte rebaja en el rating, entre otros.

El resultado para este ratio debe ser superior al 100% para cumplir con las exigencias regulatorias.

- **Net Stable Funding Ratio (NSFR)**

Este otro ratio regulatorio pretende complementar al LCR, exigiendo a las entidades el disponer de una estructura de financiación estable para el largo plazo. Lo que se pretenderá es que las entidades diversifiquen sus fuentes de financiación y no dependan solo de la financiación a corto plazo.

El ratio se define como la cantidad de financiación estable de la que dispone la empresa (fondos propios tras ser deducidos y algunos depósitos minoristas) entre la financiación estable que se le requiere tener (activos líquidos, instrumentos o valores del mercado monetario o de renta variable, derechos de cobro...).

El resultado, a partir del año 2018, también ha de superar el 100%.

- **Activos con cargas (*asset encumbrance*)**

Mediante este ratio de elaboración propia se ha calculado el porcentaje de activos y garantías que tienen cargas y que por tanto no pueden ser utilizados ni considerados como activos líquidos. Como este ratio no es regulatorio, no viene calculado por las entidades, por lo que para el cálculo del ratio únicamente se ha procedido a buscar en los informes de relevancia prudenciales las partidas relacionadas con los activos y garantías con cargas, y se ha dividido entre el total de los activos y garantías de la entidad.

- **Ratio Loan to Deposits**

Con el cálculo de este ratio podemos ver la relación existente en una entidad entre los créditos que concede y los depósitos que recibe. De esta manera, podemos establecer una rápida relación entre las inversiones y la financiación de esa entidad, y ver el tipo de financiación predominante en esa entidad (minorista o mayorista) o incluso intuir posibles problemas de financiación en la empresa.

Si el resultado es algo inferior al 100%, implica que la entidad se basta de los recursos minoristas para financiar su inversión crediticia, y si es muy inferior a este 100% indica que la entidad puede estar presentando una actividad crediticia insuficiente o la demanda no es solvente, con la consiguiente merma de la rentabilidad. Por el contrario, un resultado superior al 100% indica que la entidad se financia con recursos mayoristas

también, pero si es muy superior al 100% podríamos estar hablando de un problema de liquidez, al tener el banco una fuerte necesidad de esa financiación externa para poder seguir prestando.

De ahora en adelante, los ratios que se analice no presentan exigibilidad a efectos regulatorios:

3.2.3. Ratios de Rentabilidad:

- ***Return on Equity (ROE)***

Mediante este ratio de uso habitual por todas las entidades podemos relacionar el beneficio neto que ha obtenido la entidad con sus fondos propios, para obtener de esta manera la rentabilidad que obtendría un accionista que invierte su dinero en la empresa.

De cara al inversor, el ROE es uno de los indicadores más importantes a considerar y le permite comparar entre distintas empresas del sector. Actualmente, la banca europea tiene un gran problema para generar rentabilidad dado el escenario de tipos bajos.

- ***Return on Assets (ROA)***

Este otro ratio típico para medir la rentabilidad de una empresa nos indicará el rendimiento que se le está extrayendo a los activos o inversiones de la entidad. Esta magnitud no depende, como sí lo hacía el ROE, de la estructura financiera de la empresa, y se calcula simplemente estableciendo la relación entre el beneficio neto y los activos totales medios de la entidad.

Al igual que el ROE, es un ratio importante para el inversor pero tampoco es un ratio regulatorio y constituye también uno de los puntos débiles de la banca europea, puesto que con los tipos entorno al 0% e incluso en negativo es muy difícil para los bancos sacarle partido a sus inversiones.

- ***Índice de Eficiencia***

El Índice de Eficiencia es un indicador muy utilizado en banca para testear la rentabilidad o productividad del negocio del banco. Este ratio relaciona los costes de explotación, (que el banco emplea para el ejercicio de su operativa) con el margen bruto (el rendimiento que obtiene el banco con esta operativa o negocio).

Mediante el resultado de este ratio podremos comprobar si una entidad está teniendo unos costes excesivos o si por el contrario es muy productiva y rentabiliza en forma de beneficio esos costes que ha de asumir. Cuanto mayor sea el resultado de este ratio menos eficiente será la empresa, puesto que tendrá mayor proporción de costes con respecto a su beneficio bruto.

3.2.4. Ratios de Calidad de Activos

- **Ratio de NPL's de la cartera crediticia**

Los NPL's (*Non Performing Loans*) de la cartera crediticia de una entidad son aquellas exposiciones que se consideran de dudoso cobro por el banco, porque han pasado más de 90 días sin que el cliente haya devuelto las cuotas pactadas con la entidad o presentan otros síntomas de deterioro. Esta clasificación resulta muy importante tenerla en cuenta, ya que los bancos batallan año tras año por reducir sus cifras de morosidad, que resulta un lastre para la rentabilidad de la actividad crediticia y le suponen unos costes adicionales. El departamento de riesgos será el encargado de asegurar que los créditos que se conceden van destinados a personas con suficiente solvencia para garantizar la devolución de sus compromisos de pago con el banco.

Este ratio como tal mide la relación de la cantidad bruta de activos dudosos que tiene el banco, entre la cantidad bruta de créditos que ha concedido, a fin de determinar si esta cifra de morosidad es asumible por la entidad o, por contra, es una cifra que requiere de la implantación de medidas para su corrección.

- **Evolución ratio de NPL's**

Este ratio se elaboración propia mide simplemente la variación interanual entre el ratio de NPL's en el 2018 y el del 2017. Al no presentar las entidades el ratio calculado, se ha procedido a su cálculo a través de una sencilla tasa de variación $(NPL's\ 2018 - NPL's\ 2017) / NPL's\ 2017$. Con este sencillo cálculo se pretende ver de manera rápida si ha habido un crecimiento o un decrecimiento (y de qué calibre) en la tasa de morosidad entre estos dos años.

- **Tasa de cobertura de NPL's**

Mediante este ratio se mide el porcentaje de exposición dudosa cuyo deterioro se ha reconocido mediante la oportuna corrección de valor o provisión en balance (Provisiones crediticias/NPL's brutos de la cartera crediticia). Al margen de las actuaciones preventivas que puedan implantar o mejorar las entidades para combatir la morosidad, las provisiones de crédito son las encargadas de cubrir la morosidad de la entidad.

- **Nuevas entradas en dudoso/Cartera crediticia en situación normal**

Este ratio de elaboración propia recoge la variación absoluta en la cifra de morosos en el período analizado, dividiéndolo entre la inversión crediticia total del ejercicio anterior, de cara a determinar si la variación (aumento o disminución) en la cifra de morosos es significativa en relación al total del crédito concedido a la clientela.

- **Coste del riesgo**

Este ratio se define como Dotaciones para insolvencias/ Cartera crediticia Total. El resultado que arroje nos proporcionará una idea del perfil de riesgo del banco, y del impacto en el resultado del ejercicio de los deterioros por riesgo de crédito.

- **Ratio de Activos Improductivos (ratio de NPA's)**

Este ratio de elaboración propia encuentra su parecido al ratio de NPL's, únicamente con la modificación de que este ratio incorpora en su cálculo la cifra de activos adjudicados, sumándola tanto en el numerador como en el denominador. Estos activos adjudicados son los adquiridos por los bancos como compensación por los impagos de las deudas de sus clientes morosos (tras la ejecución de la garantía hipotecaria por decisión judicial) y, sumados a los activos dudosos, obtendremos la cifra de activos improductivos del banco (NPA's).

- **Evolución ratio de NPA's**

Este ratio de elaboración propia lo podremos usar, al igual que con el de NPL's, para medir en este caso la variación interanual del ratio de NPA's entre 2018 y 2017.

- **Tasa de cobertura de NPA's**

Al igual que con el ratio de cobertura de NPL's, la tasa de cobertura de NPA's nos permitirá comprobar el esfuerzo en provisiones que se está empleando para cubrir las cifras de activos improductivos.

3.2.4. Ratios sobre Otros Riesgos

La agrupación de los indicadores de riesgo de mercado, operacional y de tipo de interés estructural de balance, se debe a que estos indicadores son los que menor relevancia aportan al análisis por la dificultad a la hora de obtener las cifras en algunos casos, y el poco poder explicativo de los indicadores en otros. Este problema se detallará en el apartado "Metodología de búsqueda de información y problemas encontrados".

- **Peso del consumo de capital asociado al riesgo operacional**

El riesgo operacional es aquel que puede afectar a la entidad por posibles fallos en los procesos, los sistemas, o debido a fallos humanos, con multitud de posibles causas como el fallo en los sistemas informáticos o de ejecución de los procesos, fraude interno, malas prácticas comerciales con clientes o empresas, etc. Este ratio de elaboración propia, medirá qué peso o porcentaje tienen los activos ponderados por riesgo operacional sobre el conjunto de activos ponderados por riesgo de la entidad, de manera que podamos determinar así qué importancia tiene este riesgo para cada una de las entidades.

- **Sensibilidad del margen de intereses**

El ratio original mediría cuánto varía el margen de intereses neto proyectado a 12 meses de la entidad ante una variación de la curva *forward* de +/- 200 puntos básicos, que sería el escenario regulatorio habitual y, en cambio, se ha comprobado en el proceso de búsqueda de información cómo las entidades suelen ofrecer las variaciones del margen de intereses ante movimientos de la curva de +/- 100 puntos básicos, que son escenarios internos o de gestión de las entidades. Asimismo, el margen neto proyectado de las entidades ha sido imposible obtenerlo, por lo que se ha decidido dejar el ratio como una simple variación relativa ante movimientos de la curva en +/- 100 puntos básicos.

- **Sensibilidad del valor económico**

En este otro ratio ocurre lo mismo que para el caso anterior, que no se dispone de la información precisa para el cálculo del ratio, por lo que la variación del valor económico se expresará ante movimientos de +/- 100 puntos básicos en la curva de tipos *forward*.

- **VaR (en % sobre el Capital Total)**

El cálculo del *Value at Risk* o VaR permite a las entidades estimar la máxima pérdida que estas están dispuestas a tener, consecuencia de sus exposiciones en los mercados financieros, para un nivel de confianza determinado y a un horizonte temporal establecido. Así, el VaR constituye el principal indicador que emplean las entidades para la medición del riesgo de mercado. El ratio se calcularía simplemente dividiendo la cifra obtenida de VaR, entre el Capital Total de la entidad, de manera que nos proporcione una idea de qué capacidad tiene o cómo está de preparada la entidad para la absorción de estas posibles pérdidas por riesgo de mercado en caso de acaecer, debido a que al ser una pérdida inesperada para la entidad, se absorbería con capital.

- **Peso de los requerimientos de capital por riesgo de mercado entre el Capital Total**

Este ratio mide la proporción del Capital Total que corresponde al capital mantenido por la entidad en su balance para cumplir con los requerimientos regulatorios por riesgo de mercado, que exigen mantener una cuantía determinada de riesgo de mercado (mediante el Pilar I de Basilea se exige el 8% de los activos ponderados por este riesgo de mercado). Este riesgo de mercado es el riesgo potencial para la entidad proveniente de las posibles variaciones en el precio de los activos de su cartera, o por las variaciones en los factores de riesgo (tipos de interés, tipo de cambio, precio de las materias primas) que pueden afectar a su cartera de negociación por su exposición en los mercados financieros.

- **Rating externo de la entidad**

El *rating* externo es una calificación crediticia emitida por una entidad independiente llamada agencia de calificación (como Moody's, S&P, Fitch o DBRS) para la que se hace una evaluación completa de la capacidad de pago y el riesgo que tiene el invertir en una entidad. Existen diversas calificaciones en función del horizonte temporal que se considere.

3.3. Problemas encontrados en el proceso de búsqueda de información

Tras proceder a la búsqueda de información de los indicadores del Marco de Apetito al Riesgo en las distintas fuentes de información pública, han surgido una serie de problemas para la obtención de determinados datos:

- **Problemas encontrados:**

Como ya se hacía mención anteriormente, los principales problemas en el proceso de búsqueda de información de los datos para el cálculo de los ratios son:

- Los dos ratios de riesgo de tipo de interés estructural o IRRBB, tanto los datos de variación del margen de intereses como los de variación del valor económico, ambos ante variaciones de +/- 200 puntos básicos en la curva *forward*, pues los suelen presentar en variaciones de +/- 100 p.b o en cifras absolutas. El otro problema para este ratio, es el margen de intereses neto proyectado a 12 meses, que en ningún caso aparece calculado por las entidades y ha sido imposible obtenerlo.

- El ratio para la medición del riesgo de mercado, definido como VaR en % sobre el Capital Total, puesto que las entidades no desvelan de una manera clara sus cifras de VaR, sino que principalmente se limitan a exponer las metodologías que utilizan para su cálculo por los métodos de simulación histórico, paramétrico y por simulación Montecarlo; pero no muestran los resultados de dichos cálculos de manera clara, y en muchos casos no hay una homogeneidad en dichos datos, (hay entidades que presentan sus cifras de VaR al 99% y otras al 95%, unas a un horizonte temporal y otras a otro horizonte).

- Un ratio que en inicio se consideró para el análisis pero que finalmente se descartó por la dificultad de acceso a la información, es el Ratio de financiación mayorista. La dificultad apareció a la hora de obtener la cifra de financiación mayorista total, excluyendo la proveniente del BCE, la cual habría de dividirse entre el Pasivo Total para calcular el ratio.

- Otros datos particulares para cada entidad concreta, casos en los que se obtiene la mayoría de datos de las demás entidades pero no para esa entidad (en estos casos se marcará como n/d, que significa "no disponible").

A la vista de estos problemas, se considera conveniente reforzar la transparencia por parte de las entidades a la hora de presentar determinados ratios. Algunas entidades proporcionan bien unos ratios pero no otros y al revés, pues ponen en su presentación

los indicadores que más les favorecen, y los que no tienen más difícil acceso a documentos públicos oficiales.

3.4. Análisis comparativo por categorías de indicadores del MAR

Mediante este análisis se procede a una comparativa entre los resultados de los distintos indicadores de las entidades con el fin de analizar, haciendo una diferenciación por categorías, si los resultados obtenidos van en la línea del resto, y ver en qué categorías destacan o pueden presentar problemas estas entidades.

3.4.1. Análisis comparativo de la solvencia de las entidades

Tabla 1: Indicadores de solvencia del MAR

	Bankinter	Sabadell	CaixaBank	Liberbank	Bankia	Unicaja	Santander
CET1 (2018)	11,75%	11,11%	11,51%	11,92%	12,51%	13,47%	11,30%
CET1 (2017)	11,46%	12,79%	11,70%	11,92%	13,9%*	12,77%	10,84%
Capital Total (2018)	14,29%	14,13%	15,30%	13,51%	16,07%	13,68%	14,77%
Capital Total (2017)	14,32%	16,02%	15,70%	13,50%	16,4%*	13,30%	14,48%
Apalancam. (2018)	5,13%	4,55%	5,52%	5,36%	5,35%	6,26%	5,10%
Apalancam. (2017)	5,21%	4,95%	5,33%	5,83%	5,35%	6,23%	5,02%

Fuente: Elaboración Propia

Deteniéndonos en analizar las cifras de solvencia que proporcionan las entidades en sus Informes de Relevancia Prudencial, destacan varias cuestiones.

A modo general, podemos comprobar cómo la mayoría de las entidades se mueven en unos niveles bastante similares de ratio CET1 y Capital Total en este 2018. Sin embargo, hay dos casos que resaltan por las diferencias interanuales que presentan en estos dos ratios: Sabadell y Bankia.

En el caso de Bankia, la variación se debe a que las cifras presentadas para el año 2017(*) están medidas a través del método *phase-in*, y por este motivo salen más altas de lo normal. No obstante, también llaman la atención de Bankia las altas cifras tanto de CET1 como de Capital Total, hecho que encuentra explicación si tenemos en cuenta las inyecciones de liquidez y capital que aportó el Estado español a Bankia por un total de 23.645 millones de euros en el año 2012. Es por este motivo, que los ratios de capital son tan elevados para una entidad que hace unos años atravesó una situación muy complicada.

En el caso de Sabadell, la diferencia de fondos propios entre años se explica debido a que los ratios del 2018 incluyen una disminución significativa en la cifra de reservas que proceden en gran parte de las provisiones de IFRS9, así como un impacto en la cifra de CET1 por la finalización del período transitorio para la deducción de activos intangibles y el fondo de comercio, el impacto de los ajustes de valoración de la cartera a valor razonable (por ajustes de valoración positivos en el ROF que se han materializado en este período, el deterioro de la participación en el capital de SAREB y la deuda soberana italiana, junto con otros movimientos de mercado), y a las pérdidas por las provisiones extraordinarias requeridas consecuencia de la venta de activos problemáticos. Asimismo, no se ha reconocido aún en el ratio la bajada de la exposición (APR's) por las ventas de estos activos problemáticos, al estar aún pendientes de autorización. Incorporando dicho impacto en los APR's, el ratio CET1 se situaría en el 12,37% y el Capital Total en el 15,85%.

Junto a ellas, Unicaja también llama poderosamente la atención, al ser la entidad que presenta los ratios de CET1 más altos, con una gran subida en este 2018 con respecto al año anterior. Asimismo, destaca en las cifras de Unicaja, que las diferencias entre el ratio CET1 y el ratio de Capital Total sean muy bajas, hecho que solamente encuentra semejanza al caso de Liberbank. El motivo de este resultado se explica fácilmente si entendemos el modelo de negocio de estos dos bancos, caracterizado por ser un negocio eminentemente minorista en el que se conceden créditos y préstamos financiados en su mayor parte por depósitos minoristas de la clientela, por lo que la financiación mayorista y la emisión de títulos computables como capital tienen menor peso en estos dos bancos.

Por el contrario, las demás entidades presentan diferencias significativas entre los ratios CET1 y Capital Total, fundamentalmente Santander, CaixaBank y Bankia, que acuden en mayor medida que las otras entidades a los mercados para capitalizarse, y pueden valerse de instrumentos como los bonos contingentes convertibles (CoCos) que son

instrumentos de *Additional Tier 1* (AT1) que pueden convertirse en acciones (CET1) con facilidad.

Si atendemos al cumplimiento de los requerimientos de capital exigidos por el regulador, veremos si las entidades presentan o no problemas de solvencia a estos efectos. Para todas ellas, se va a exigir un nivel de CET1 mínimo del 4,5% y del 8% de Capital Total (ambos por el Pilar I de Basilea III) además de los requerimientos de CET1 que le imponga el supervisor en su ejercicio de revisión o SREP (requisitos del Pilar II) y los *buffers* o colchones de capital (anticíclico, de conservación de capital y los dos *buffers* sistémicos) que también se exigen en forma de capital óptimo o CET1.

- Bankinter ha de cumplir con unos requerimientos de capital del 8,2% de CET1 (4,5% por el Pilar 1+1,2% por el Pilar 2+2,5% por colchones) y del 11,7% de Capital Total. Bankinter cumple sobradamente estos requerimientos, llegando incluso a cubrir sus requerimientos de Capital Total del 2018 (11,7%) con su cifra de CET1 en ese año (del 11,75%).
- Sabadell tienen unos requerimientos de CET1 del 8,453% (4,5% por el pilar 1 +1,75% por el Pilar 2+1,875% por el *buffer* de conservación de capital+ 0,14% por el *buffer* anticíclico + 0,188% sistémico) y del 11,953% de Capital Total. El *buffer* anticíclico le viene de su filial inglesa TSB. A pesar de la fuerte caída en sus cifras de ratios de capital y de las mayores exigencias en capital para este año tanto en *buffers* como para el Pilar II, Sabadell cumple con suficiencia los requerimientos regulatorios.
- Los requerimientos para CaixaBank son algo más altos que para los dos bancos anteriores, con un CET1 exigido del 8,75% (4,5%+1,5% por el Pilar 2+2,5% *buffer* de conservación de capital+ 0,25% *buffer* sistémico) y del 12,25% de Capital Total, pero CaixaBank cumple con los requerimientos de capital sin problema.
- Liberbank presenta unos requisitos muy bajos, del 7,875% de CET1 únicamente (4,5%+1,5%+1,875% por el *buffer* de conservación de capital) y del 11,375% de Capital Total que, como en el caso de Bankinter, puede llegar a cubrir incluso con CET1.
- Bankia tiene requerimientos del 8,563% de CET1 (4,5%+2%+2,063%) y del 12,063% de Capital Total, cifras que en ningún caso le pueden presentar un problema de solvencia, gracias a la comentada inyección de liquidez y capital del Estado que fortaleció enormemente su balance.
- Los requisitos para Unicaja son solamente del 8,125% (4,5%+1,75%+1,875% *buffer* de conservación de capital) y del 11,625% de Capital Total, cifras muy por

debajo de sus ratios de capital, sobre todo en el caso del CET1, puesto que su capital se compone casi exclusivamente de este capital de alta calidad.

- La entidad que presenta los requerimientos más altos es naturalmente el Banco Santander, por su condición de entidad sistémica. Sus cifras de requerimientos de CET1 se sitúan ya en el 9,7% (4,5%+1,5%+2,5% por el colchón de conservación de capital+1% por el colchón para entidades sistémicas+0,2% colchón de capital anticíclico) y las de Capital Total son ya del 13,2%. El Banco Sabadell cumple, a pesar de estas altas cifras, con estas exigencias regulatorias, gracias a que su gran poder de negociación en los mercados le facilitan mucho esta labor al disponer de instrumentos híbridos de los que poder echar mano cuando lo necesite, y al aumento, aunque leve, del capital CET1 en el 2018.

Para todos los casos comprobamos que las entidades pueden cumplir sin problema con los requerimientos de capital para el año 2018. Sin embargo, las entidades españolas se encuentran a la cola en Europa en términos de solvencia, hecho que se espera ir corrigiendo en los próximos años pues se espera un aumento en los ratios de capital.

Este aumento es consecuencia de las presiones impuestas por los bancos centrales, pero también por los requerimientos previstos de MREL (requerimientos exigidos por el supervisor para que absorban las pérdidas que se producirían en caso de que una entidad sea declarada inviable y no lo tenga que hacer el contribuyente), que van a exigir cumplir un extra de capital a las entidades, que supondrá una elevada carga.

Este problema resultará de mayor envergadura en las entidades con mayores dificultades de acceso a fondos de los mercados mayoristas, si bien penalizará a todo el sector.

En cuanto al ratio de apalancamiento, todas las entidades cumplen holgadamente con el requisito del 3% del *Tier 1* sobre la exposición bruta, y la única variación interanual significativa la encontramos en el caso del Sabadell, por los motivos antes mencionados de reducción de su cifra de fondos propios, sin suponer tampoco un problema para la entidad.

3.4.2. Análisis comparativo de la liquidez de las entidades

Tabla 2: Indicadores de liquidez del MAR

	Bankinter	Sabadell	CaixaBank	Liberbank	Bankia	Unicaja	Santander
LCR (2018)	144,20%	151,20%	195,60%	254,70%	174%	468%	147,30%
LCR (2017)	141,20%	133,40%	185,60%	406,30%	177%	701%	141,90%
NSFR (2018)	>100%	>100%	117%	124,80%	>100%	139%	114%
NSFR (2017)	116,20%	>100%	>100%	130,50%	n/d	134%	115%
Activos con cargas(2018)	25,80%	30,30%	24,10%	32,60%	35,60%	23,90%	26,20%
Activos con cargas(2017)	n/d	n/d	27,90%	26,60%	39,30%	24,40%	28%
LTD (2018)	93,80%*	101,60%	104,60%	93%	91,20%	72,90%	113%
LTD (2017)	90,60%*	104,30%	107,70%	90,70%	93,90%	75,90%	109%

Fuente: Elaboración Propia

Con estas cifras obtenidas en los ratios de liquidez de las entidades podemos ver cómo, sobre todo en los ratios regulatorios (LCR y NSFR), se puede establecer una distinción entre dos grupos de entidades:

- Por un lado estarían Unicaja y Liberbank, las cuales cuentan con unos ratios muy altos de LCR, y bastante altos también de NSFR. Esto se debe a su ya comentado negocio de banca minorista, sobre todo en Unicaja. Complementariamente a estos datos extraordinarios de liquidez, corroboramos con los resultados del ratio *Loan to Deposits* (LTD) que, al ser este inferior al 100%, la fuente de financiación principal de estas dos entidades proviene casi exclusiva de los depósitos de la clientela. Esta idea no es disparatada, si tenemos en cuenta que tanto Unicaja como Liberbank tienen un tamaño más reducido que las demás entidades del estudio y que son entidades nacidas fruto de la fusión de varias Cajas de Ahorros, con un modelo de negocio de vocación eminentemente minorista y un arraigo mayor al territorio del que provienen. Sin embargo, en el caso de Unicaja, las cifras de LTD son algo lejanas al 100%, lo que puede suponer un problema de rentabilidad, por no estar concediendo todo el crédito que puede o ser la demanda poco solvente.
- Por el otro lado encontramos al resto de entidades, que también cumplen con las exigencias de los ratios regulatorios de superar el 100% para el LCR y el 100% para el NSFR (aplicable desde el 2018). Estas entidades hacen uso de la

financiación minorista en mayor medida, pero también la combinan con otras fuentes de financiación como la proveniente del mercado interbancario o los mercados de capitales. Debido a su tamaño, se pueden permitir hacer esta combinación, y su objetivo fundamental con ello es la diversificación de sus fuentes de financiación, limitando así el riesgo de no obtener la financiación necesaria para su actividad por una única vía.

No obstante, los casos de Bankia y Bankinter destacan al presentar cifras para el ratio LTD inferiores al 100% en los dos períodos analizados (aunque el caso de Bankinter es porque presenta sus cifras como Depósitos/Créditos*).

- Los notables crecimientos de los recursos minoristas de Bankinter en 2018 (3.000 millones de euros) y en 2017 (1.798 millones de euros) se traducen también en incrementos de la inversión crediticia y préstamos hipotecarios, aunque en menor medida. Por ello, aunque Bankinter obtenga cifras de LTD por debajo aún del 100% debido a su mayor volumen de crédito, este ratio está en constante aumento desde el 2013 (76,5%) hasta el 2018 (del 93,8%). Así mismo, se observa un empleo de la financiación mayorista, con emisiones públicas de cédulas hipotecarias por 500 millones de euros en 2018, y de deuda subordinada *Tier 2* por otros 500 millones en 2017.
- Para el caso de Bankia ocurre parecido al de Baninter, es una entidad que también acude a los mercados de capitales (sobre todo al de repos y a través de los programas TLTRO del BCE), pero que pretende limitar esta financiación mayorista en el corto plazo. Su peso de financiación minorista es bastante elevado, por lo que su LTD sigue por debajo del 100% y, al contrario que Bankinter, la tendencia de la entidad es la de reduciendo este ratio.

Del caso de CaixaBank, únicamente comentar que por su tradición de antigua Caja sigue presentando unos ratios de liquidez excelentes (un LCR del 196%) y los recursos minoristas tienen un peso muy elevado en su financiación, pero también es una entidad que acude al mercado de capitales, hecho que se comprueba viendo su ratio LTD (superior al 100%).

El ratio de activos con cargas es un ratio de elaboración propia en el que se ha querido establecer una relación entre los activos y colaterales de la entidad que son utilizados por la entidad como garantía de operaciones, y el total de activos y estas garantías. Este tipo de activos y garantías (denominados “con cargas”) no pueden ser usados como

instrumentos líquidos directamente por la entidad. Por lo tanto, cuanto mayor sea el resultado de este ratio, menos liquidez tendrán los activos de la entidad analizada.

Nos encontramos con que las entidades tienen resultados poco dispares para este ratio, siendo Unicaja la entidad más líquida en este apartado de activos con cargas al presentar los resultados más bajos, y Bankia la que sale peor parada con diferencia, aunque ha reducido sus cifras de activos con cargas en el 2018. Estos activos con cargas le vienen a Bankia por su mayor recurso a la financiación colateralizada.

3.4.3. Análisis comparativo de la rentabilidad de las entidades

Tabla 3: Indicadores de rentabilidad del MAR

	Bankinter	Sabadell	CaixaBank	Liberbank	Bankia	Unicaja	Santander
ROE (2018)	13,19%	2,60%	7,70%	4,35%	5,38%	3,88%	8,21%
ROE (2017)	12,64%	6,10%	6,90%	-11,10%	5,95%	4,58%	7,14%
ROA (2018)	0,72%	0,15%	0,50%	0,28%	0,30%	0,27%	0,64%
ROA (2017)	0,71%	0,38%	0,50%	0,82%	0,30%	0,25%	0,58%
Índice de eficiencia (2018)	46,80%	58,29%	53,10%	55,70%	55,50%	58,27%	47%
Índice de eficiencia (2017)	47,70%	50,15%	55,70%	60%	66,10%	59,22%	47,40%

Fuente: Elaboración Propia

A la luz de estas cifras de rentabilidad, destaca una entidad por encima del resto: Bankinter. Considerando el panorama actual de la banca europea y su dificultad a la hora de generar rentabilidad (por estar los tipos de interés de referencia de la política monetaria entorno al 0% e incluso en negativo) las cifras de Bankinter son envidiables. Con unas cifras de ROE cómodamente asentadas en el doble dígito, Bankinter es la entidad más rentable de la banca española cotizada. En cuanto al ROA, también es la entidad que más destaca, aunque seguida ya de cerca en el 2018 por Santander, la otra entidad que podría considerarse rentable en ambos ratios, y de algo más lejos por CaixaBank, la tercera en este aspecto.

El otro caso concreto que llama la atención es el del banco Sabadell, el cual experimenta una caída significativa en sus cifras de ROE y ROA, e incrementa bastante su ratio de

eficiencia entre los años 2018 y 2017. El motivo fundamental de esta caída es que la cifra de beneficio neto ha caído en este 2018, consecuencia de los problemas que le está trayendo a la compañía la integración, sobre todo tecnológica, del banco británico TSB (tanto a nivel de rentabilidad como de costes, a los que se añade el problema del *Brexit*) así como otros malos resultados provenientes de las ventas de Exel Broker y Mediterráneo Vida. A nivel de grupo, tras la migración tecnológica con TSB, sus operaciones comerciales han provocado una caída del margen por intereses en un 3,3% y del margen por comisiones en un 10,9% en este 2018. Asimismo, los gastos crecen un 14,6% en el año y los préstamos a la clientela descienden 4,4%, entre otros.

A nivel general, los resultados de rentabilidad son muy bajos para todos estos bancos (y para la banca europea a nivel general) por lo que se presenta como imprescindible y un reto para la banca el elevar estas cifras lo antes posible, de cara a volver a generar atractivo para el inversor y que invierta en el sector bancario en vez de en otro tipo de empresas con mayor rentabilidad en la actualidad. Sin embargo, un aumento significativo en las cifras de rentabilidad parece aún difícil de conseguir, por el panorama de tipos de interés entorno al 0% o negativos, y la situación actual y perspectivas de desaceleración económica, las cuales no favorecen el aumento en la concesión de crédito. Los avances en las cifras de rentabilidad para algunas entidades, se deben fundamentalmente a resultados extraordinarios y la disminución del coste en provisiones por la reducción de los activos improductivos por parte de las entidades, presentando debilidades en la generación de beneficios recurrentes.

3.4.4. Análisis comparativo de la rentabilidad de las entidades

Tabla 4: Indicadores de calidad de activos del MAR

	Bankinter	Sabadell	CaixaBank	Liberbank	Bankia	Unicaja	Santander
Ratio de NPL's en la cartera (2018)	2,90%	4,22%	4,70%	4,95%	7,55%	6,71%	3,73%
Ratio de NPL's en la cartera (2017)	3,45%	5,14%	6%	8,63%	8,90%	8,73%	4,08%
Evolución ratio NPL's	-15,94%	-17,90%	-22,06%	-42,70%	-15,03%	-23,17%	-8,58%

Tasa de cobertura NPL's (2018)	49,36%	54,10%	51,17%	52,98%	55,30%	53%	67,41%
Tasa de cobertura NPL's (2017)	44,53%	45,70%	49,10%	47,53%	56,50%	50%	65,20%
Entradas dudosos/Cartera normal (2018)	-0,39%	-0,93%	-1,39%	-3,44%	-1,70%	-2,53%	-0,22%
Coste del riesgo (2018)	0,19%	0,66%	0,04%	0,25%	0,18%	0,014%	1% (coste crédito)
Coste del riesgo (2017)	0,29%	1,39%	0,34%	1,16%	0,23%	0,15%	1,12% (coste crédito)
Ratio de NPA's (2018)	3,82%	5,59%	5,30%	12,38%	10,32%	11,81%	4,32%
Ratio de NPA's (2017)	4,47%	9,90%	8,78%	18,08%	11,97%	13,92%	4,82%
Evolución ratio NPA's	-14,56%	-43,55%	-39,70%	-31,50%	-13,77%	-15,17%	-10,21%
Tasa de cobertura NPA's (2018)	44%	52,10%	39%	50%	48%	62,20%	n/d
Tasa de cobertura NPA's (2017)	45%	49,80%	58%	50%	47%	64%	n/d

Fuente: Elaboración Propia

Viendo estas cifras sobre los distintos ratios de las entidades para medir la calidad de los activos de su cartera crediticia, se pueden establecer las primeras conclusiones.

A nivel general, observamos que todas las entidades reducen sus cifras de activos morosos, e improductivos totales (dudosos+ adjudicados) consecuencia de las políticas de venta de activos improductivos que están siguiendo en estos últimos años, motivadas por la presión que está ejerciendo el Banco Central Europeo. Deteniéndonos un poco más en analizar las cifras, podemos establecer una diferenciación, para este conjunto de entidades, en 3 claros grupos:

- Por un lado, destacan las buenas cifras de calidad crediticia de Bankinter, con una reducción de su ratio de dudosos en un 16% este año (situándose en el 2,9%), a pesar de partir de unas cifras muy bajas a comienzos del 2018, así como unas cifras totales de activos improductivos muy bajas, consecuencia todo ello de su prudente política de gestión del riesgo y concesión de crédito. Así mismo, Santander se mueve en la línea de Bankinter, y presenta tasas bastante bajas también para estos dos ratios de calidad de activos, fruto de su diversificación internacional y la política de venta de activos improductivos que puso en marcha nada más adquirir el Banco Popular. Consecuencia de esta política, transfirió el 51% (de los activos inmobiliarios del Popular en 2017 (por un valor de 5.100 millones de euros) al fondo Blackstone, y en el 2018 destaca el acuerdo para la venta de 1.535 millones al que ha llegado con Cerberus. Destaca también por ser una de las entidades con la tasa de cobertura de activos dudosos más alta de estas entidades.
- Como término medio, podríamos poner los casos de las entidades Sabadell y CaixaBank, caracterizadas ambas por haber llevado a cabo las políticas más agresivas de venta de activos improductivos a finales del año 2018, reduciendo significativamente sus volúmenes de activos improductivos al traspasarlos a fondos encargados de gestionar estos activos tóxicos.
 - En el caso de Sabadell, destaca la venta de estos activos al grupo Cerberus, sobre todo adjudicados, en el cuarto trimestre del año por valor de 5.800 millones de euros, y en el total del año pasa de tener 7.393 a 1.726 millones de euros de activos adjudicados. Estas operaciones en las que Sabadell se ha deshecho de activos improductivos por un valor bruto total de 15.300 millones de euros, no solamente redundan en una mejora de los ratios de mora (el ratio de adjudicados desciende en un año del 9,9% al 5,6%, un 43,55%) sino que tienen también efectos de ahorro en provisiones, que repercuten positivamente en el margen de beneficios del grupo.
 - CaixaBank también ha seguido la línea de actuación de Sabadell, y vendió a finales del 2018 una gran cifra de activos improductivos (pasando de tener un negocio inmobiliario por valor de 5.878 millones en 2017 a 740 millones de euros en 2018) a Lone Star, liberándose de 12.100 millones de euros de activos tóxicos brutos. Su tasa de activos improductivos total se ha reducido especialmente, pasando del 8,78% en 2017 al 5,3% en 2018 (un descenso del 39,7%). Con estas

ventas, su coste del riesgo se ha reducido considerablemente, pasando del 0,34% al 0,04% en un año, fruto del menor esfuerzo en provisiones que ha de hacer, hecho que se constata al ver su tasa de cobertura de adjudicados, la cual pasa del 58% al 39%).

- Por último, encontraríamos las entidades con los peores ratios de calidad de activos en el 2018, sobre todo de activos improductivos totales (dudosos+ adjudicados) debido a que, a pesar de sus esfuerzos por reducir sus tasas, partían de unas cifras bastante altas de activos improductivos en el 2017. No obstante, comprobaremos cómo la línea de actuación que han venido siguiendo estas entidades es muy positiva.

- Destacamos en primer lugar a Bankia. Si bien es cierto que esta entidad presenta en este año 2018 un ratio de activos improductivos superior al 10% y una tasa de activos dudosos del 7,55%, cifras bastante elevadas, esta entidad ha previsto y anunciado ya una venta de dos carteras de activos inmobiliarios por valor de 3.070 millones de euros al fondo Lone Star.

Al producirse el anuncio el 17 de diciembre, y estar prevista la venta para el 2019, no se ha computado dicha operación en los resultados del 2018; pero atendiendo a los ratios proforma que ofrece la entidad, podemos ver la previsión de cómo quedarían los ratios de la entidad tras esta venta de carteras de activos improductivos. El ratio de NPL's (activos dudosos) se situaría en el 6,54%, estando aún por encima del sector (5,6%) y el ratio de activos improductivos ya estaría por debajo del 10%, concretamente sería del 8,39% (variando en un 30% con respecto al 2017).

Esta misma línea de actuación la lleva practicando Bankia desde años atrás, destacando la cesión de activos inmobiliarios en el 2018 a Haya Real Estate (fondo de Cerberus destinado a adquirir este tipo de activos inmobiliarios) por un valor bruto de 5.400 millones de euros, por lo que podemos decir que la tendencia de la entidad es positiva.

- Otro de los casos es el de Liberbank, cuya tasa de activos improductivos es del 12,38%, la más elevada de todas estas entidades. Como se comentaba, el problema para esta entidad es que partía de una tasa de activos improductivos del 18,08% en el 2017, por lo que la reducción de esta tasa que ha conseguido en el 2018 es

significativa (de un 31,5%). De igual manera, la evolución de la tasa de activos dudosos ha sido muy positiva, pasando del 20,1% para esta tasa en el 2015 al 4,9% en el 2018. En este mismo plazo, la tasa de cobertura sube del 40% al 53%. Estos datos reflejan el fuerte compromiso de la entidad por mejorar la calidad de sus activos.

- El último caso es el de Unicaja, la entidad que presenta en este 2018 la reducción porcentual más grande para el ratio de activos dudosos, con una caída del 23,17%. No obstante, sus cifras de dudosos y activos improductivos son de las más elevadas: la de dudosos es la segunda más alta, tras la de Bankia (que la va a reducir en 2019) situándose junto con Bankia por encima de la media del sector en este ratio de NPL's (5,6%); y la de improductivos también es la segunda más alta, tras la de Liberbank, con 11,81%. A pesar de estas malas cifras, la estrategia de la compañía es clara a la hora de ir reduciendo progresivamente esta tipología de activos tóxicos, observando mayores avances con los activos dudosos.

En el caso de los adjudicados, se han llevado a cabo ventas en el tercer por 265 millones de euros y en el cuarto trimestre por 252 millones, la tasa de activos improductivos es la más alta, con un 62,2% y, además el 50% de sus adjudicados son viviendas terminadas, por lo que la calidad de estos activos es mayor.

Gracias a la nueva perspectiva que nos aporta el ratio “Nuevas entradas en dudoso/Cartera crediticia en situación normal” (de elaboración propia), podemos establecer también una clara distinción en otros tres grupos de entidades, en función de sus resultados, y extraer posibles conclusiones nuevas:

- Por un lado, los casos de Bankinter y Santander presentan las menores reducciones para el ratio, debido a que sus dudosos representaban una cifra muy baja a comienzo del 2018, y en el caso del Santander aún menor es este ratio por su elevada cifra de crédito bruto a la clientela (denominador cercano al billón de euros).
- Por otro lado figuran las entidades, Liberbank y Unicaja, las cuales obtienen las mayores reducciones de las cifras de morosos en relación con su cartera crediticia total, por sus mayores esfuerzos en cuanto a la reducción de sus altas

tasas de exposiciones dudosas, y por sus menores volúmenes crediticios en relación con las demás (22 y 31 mil millones de euros respectivamente).

- Por último, las entidades CaixaBank, Sabadell y Bankia obtienen las cifras intermedias para el ratio, debido a que se centran más en la reducción de los activos adjudicados, siendo las entidades que realizan las ventas de activos improductivos de mayor volumen como ya hemos visto, registrando reducciones superiores al 30% en el ratio de NPA's para los tres casos.

Además las tres tienen un volumen crediticio alto, aunque muy lejos del de Santander, con 224, 147 y 136 mil millones de € respectivamente.

Atendiendo al coste del riesgo, es difícil establecer una comparativa entre entidades, al ser los resultados bastante similares. Sin embargo, sí que podemos concluir que todas las entidades reducen sus costes del riesgo en este 2018, y que casi todas ellas se sitúan por debajo de la media del coste del riesgo del sector en la etapa previa a la crisis (que relativizada sobre la inversión crediticia era del 0,43% entre el 2000 y el 2007) por lo que se ve una clara tendencia de reducción de riesgos en el sector, consecuencia también de las presiones del Banco Central Europeo a las entidades para que saneen sus balances de activos improductivos y la evolución del ciclo económico. La reducción de los costes del riesgo se produce fundamentalmente por la reducción de las cifras de activos improductivos, y provoca una mejora de la rentabilidad de las entidades, al haberse reducido costes asociados a la gestión del riesgo, como pueden ser los costes de las provisiones.

También podemos ver que las reducciones en este coste son más grandes en los casos de CaixaBank y Liberbank que en las demás, por sus respectivas políticas de venta de activos improductivos, y por ser las entidades que lideran, en términos porcentuales, las reducciones en las cifras de activos improductivos (la lidera CaixaBank) y dudosos (la lidera Liberbank). Por último, señalar que en este 2018, CaixaBank y Unicaja son las entidades que presentan un menor coste por riesgo, próximo a 0, CaixaBank por su gran venta de activos improductivos y reducción de las tasas de cobertura por este motivo (menor coste), y Unicaja por su prudente gestión del riesgo, no estando en esta clasificación Liberbank por ser la entidad con mayor coste por riesgo en el año 2017.

Las tasas de cobertura de dudosos en general han aumentado en este 2018, motivados por la entrada en vigor de la normativa NIIF 9, destacando la alta cobertura del banco Santander en este apartado. Las coberturas de activos improductivos han permanecido más constantes, salvo en el caso de CaixaBank, que la ha reducido fuertemente tras su venta masiva de activos adjudicados. Apuntar aquí también, que en

/Capital total (2017)							
Rating externo a largo/plazo (2018)	BBB+ (S&P)	BBB (S&P)/ BBB (Fitch)	BBB+ (S&P) /BBB+ (Fitch)	BB (Fitch)	BBB (S&P)/ BBB- (Fitch)	BBB- (Fitch)	A (S&P)/ A- (Fitch)

Fuente: Elaboración Propia

El riesgo operacional año tras año ha ido cogiendo más relevancia dentro de las entidades financieras, debido a la implantación de nuevas tecnologías y al carácter sistémico y globalizado de muchas de ellas. El regulador deja cierto margen de flexibilidad a la hora de cuantificar este riesgo operacional (métodos básico, estándar y modelos internos o AMA, si bien a medio plazo se convergerá hacia una única metodología) y fomenta la gestión activa de este riesgo y la creación de nuevos sistemas de medición. Sin embargo, existe un problema a la hora de medir este riesgo operacional, porque el regulador establece que los requerimientos de capital por riesgo operacional salen de la aplicación de un porcentaje a los ingresos relevantes, es decir, que cuanto mayores ingresos relevantes tenga la entidad más requisitos de capital se le exigirán, y la lógica podría llevarnos a pensar que una empresa con mayor ingresos irá mejor generalmente que una que tiene pérdidas y, consecuentemente, podría tener menor riesgo que una empresa con pérdidas, pero el regulador le está exigiendo más capital a la primera.

De esta manera, una mayor cifra de requerimientos no implica que la entidad tenga mayor riesgo operacional y, por ello, el ratio únicamente nos dirá el peso que tiene este riesgo dentro de cada entidad. Así, vemos cómo Santander, por su carácter de entidad sistémica tiene un alto peso en este riesgo operacional, junto con Sabadell, fruto de su exposición e integración tecnológica que está llevando con TSB.

Los resultados de los análisis de sensibilidad, llevados a cabo por las entidades para la medición del riesgo de tipo de interés estructural, no nos van a aportar gran información para la comparativa debido a la carencia de la homogeneidad en la presentación de las cifras por parte de las entidades. Lo que sí podemos ver, es que ante variaciones de +/- 100 puntos básicos en la curva *forward*, el impacto o sensibilidad es mayor para los márgenes de intereses de Bankinter y CaixaBank, que para los de otras entidades en términos porcentuales, y al revés ocurre con las otras entidades como Sabadell, Liberbank o Bankia y Santander, pues presentan mayor sensibilidad en el valor económico ante variaciones de tipos. No obstante, este riesgo de cara al 2019 cobrará

importancia, puesto que están previstos nuevos escenarios (hasta 6 escenarios de tipos) para la medición del IRRBB.

En cuanto a la medición del riesgo de mercado, destaca por encima de todo el peso que cobra este riesgo en el Banco Santander, consecuencia de una mayor actividad en los mercados financieros que otras entidades. Lejos de ella están otras como Bankia y CaixaBank, entidades que también hacen un uso habitual de los mercados como fuente de financiación, y otras como Bankinter, Sabadell y Liberbank, con menores requerimientos. Por último se encuentra Unicaja, una entidad de menor tamaño que las demás que mantiene su negocio de banca minorista y una reducida exposición al riesgo de mercado.

Sorprende ver que de las cifras de VaR sobre Capital Total Liberbank es la entidad que presenta el resultado más distinto a las demás, con una exposición por VaR bastante fuerte en comparación con su capital. Esto puede explicarse fácilmente si vemos que Liberbank es la entidad que menor volumen de capital tiene de todas, por lo que este menor colchón de capital le hace estar más expuesta a un potencial evento de mercado.

En cuanto a la calificación crediticia de las entidades, o *rating*, decir que todas las calificaciones para el largo plazo para estas entidades se encuentran en *Investment Grade* (o Grado de Inversión) excepto Liberbank, que se encuentra en *High Yield* (o Grado Especulativo) posiblemente porque sus malas cifras de calidad de activos han elevado su riesgo. Destaca la entidad Banco Santander como la más solvente de este estudio de entidades, seguida de Bankinter y CaixaBank.

Asimismo, podemos ver una cierta relación, aunque no es clara ni directa, entre el *rating* asignado por las agencias y los requerimientos de capital del Pilar II impuesto por el regulador. Podemos ver cómo las entidades con mejor *rating* (Santander, Bankinter, CaixaBank) tienen unos requerimientos por el Pilar II más bajos (1,5%/1,2%/1,5%) que aquellas entidades con peor *rating*, las cuales tienen requerimientos para el Pilar II por encima de esas cifras. Sin embargo, la entidad con el peor *rating* (Liberbank) no es la que mayores requerimientos tiene sino Bankia (cuyo *rating* se eleva por su accionariado-mayoría de capital público), y que la entidad con mejor *rating* (Santander) no es la que menos requerimientos tiene, sino Bankinter.

3.5. Análisis global por entidades

En este último apartado se va a proceder al análisis completo del perfil de riesgo de cada entidad incluida en el estudio, contando para esta tarea con los indicadores del MAR y con la información pública disponible, e intentar definir el modelo de negocio que tiene cada entidad y la gestión del riesgo que lleva a cabo.

Para este análisis, se agruparán los resultados obtenidos para cada entidad en cada una de las categorías de indicadores del MAR, para posteriormente utilizar los resultados obtenidos en la elaboración de una conclusión final que resuma la situación actual de la entidad, su modelo de negocio y perfil de riesgo.

BANKINTER

- **Indicadores de Solvencia:**

Sus cifras de capital de máxima calidad (CET1) y de Capital Total son sólidas en relación a sus competidores nacionales, no siendo así (como le ocurre también al resto de la banca española) en comparación con otros bancos europeos. Bankinter cumple de manera solvente con los requerimientos de CET1 y Capital Total exigidos por el regulador, situados en el 8,2% y 11,7%, respectivamente, puesto que su CET1 supera incluso sus requisitos de Capital Total, fruto de que sus requerimientos por el Pilar II son los más bajos de la banca española cotizada, por su mejor gestión del riesgo.

En línea con sus cifras de capital, también cumple con los requerimientos para el ratio de apalancamiento.

Bankinter no tiene requerimientos de MREL exigibles de manera individual, pero la cifra total que ha de mantener de capital y pasivos admisibles ha de ser del 18,85% el 1 julio de 2020, cifra que no preocupa a Bankinter puesto que a principios de 2019 ya mantenía una cifra del 17,2% sobre los APR's.

- **Indicadores de Liquidez:**

Bankinter cumple con los requerimientos de los ratios de liquidez regulatorios (LCR y NSFR) y reduce el riesgo de liquidez debido a que presenta una combinación entre fuentes de financiación que le permite diversificarse, aunque predomina claramente la proveniente del sector minorista como comentábamos. Con un ratio *Deposit to Loan* inferior al 100%, Bankinter tiene aún más volumen de crédito que de depósitos, aunque los recursos minoristas han crecido año a año más rápidamente que el crédito y ambas

magnitudes se están igualando. Las cifras presentadas en 2019, indican ya una proximidad casi pareja entre crédito y depósitos (DtL del 97,5% en el primer semestre) aumentando ambas magnitudes este año (12,1% los depósitos por un 8,3% del crédito con respecto al primer semestre de 2018).

- Indicadores de Rentabilidad:

El grupo Bankinter obtiene los mejores ratios de rentabilidad de la banca española cotizada, y no sufre en rentabilidad como lo hace el resto de bancos españoles y europeos. Su ROE se ha asentado en el doble dígito desde hace tiempo, y el ROA es bastante alto en relación con el resto de la banca. Asimismo, su ratio de eficiencia es el más bajo del estudio, por lo que sus costes están controlados, debido a su menor gasto en provisiones fruto de su excelente gestión del riesgo. La rentabilidad que ofrece Bankinter es el mayor atractivo posible de cara al inversor, y le permite destacar así entre muchos otros bancos y empresas de inversión alternativas.

- Indicadores de Calidad de Activos:

Cuenta también con los ratios más bajos de activos dudosos y activos improductivos totales, por su excelente estrategia de gestión del riesgo y concesión de crédito en la que se centra en el segmento de rentas medio-altas (clientes de Banca Privada) y una reducida exposición al sector inmobiliario, un sector de mala calidad crediticia. Estos ratios de morosidad los va reduciendo año a año hasta el 2018, y en el 2019 se han seguido disminuyendo en el primer semestre, así como aumentado las tasas de cobertura de activos dudosos. Reduce también su coste por riesgo, con cifras muy bajas y claramente por debajo de la media del sector, gracias a la reducción de la mora. Su menor tasa de cobertura que para el caso de otras entidades se debe a la excelente composición de su cartera, pero aumenta en el primer semestre de 2019 también.

- Indicadores de Otros Riesgos:

El aumento en los requerimientos por riesgo operacional año a año no implica un mayor riesgo para la entidad, sino una mayor cifra de ingresos relevantes para el conjunto del grupo (por el modo en el que está configurado el cálculo de este ratio), sobre todo tras la incorporación de los nuevos negocios de EVO y Avantcard. Así, el riesgo operacional de la entidad se está concentrando cada vez más en las prácticas con clientes y el segmento de banca minorista. Bankinter presenta mayor sensibilidad ante movimientos de la curva *forward* para su margen de intereses que para el valor económico.

Posee bajos requerimientos y peso del riesgo de mercado por su menor exposición a los mercados financieros que otro modelo de entidades. Su calificación crediticia está

en *Investment Grade* y es muy buena (BBB+ según S&P) lo que indica que Bankinter es una entidad atractiva para el inversor y que tiene un riesgo bajo, lo que concuerda perfectamente con la visión que tiene el regulador al imponerle la cifra más baja de requerimientos por Pilar II de la banca cotizada española.

CONCLUSIÓN FINAL

El grupo Bankinter tiene una estrategia orientada al negocio de banca minorista, caracterizada por especializarse en un segmento de clientes con rentas medio-altas (de + de 70.000€ anuales) con una fuerte aportación del segmento de Banca Privada, dedicado al asesoramiento de los clientes de alta renta o clientes de Banca Personal, en los que Bankinter hace hincapié por el alto valor que aportan al grupo. Tradicionalmente se ha centrado en el negocio nacional hasta que, recientemente, ha empezado a expandirse a otros países, manteniendo un negocio importante en Portugal, y otros como la reciente adquisición de EVO banco, junto a su filial de crédito al consumo Avantcard, adquisición que ayudará a Bankinter a reforzar la estrategia digital de Bankinter y el negocio de consumo, líneas estratégicas del grupo.

Es una entidad solvente que no tiene problemas para cumplir los requerimientos regulatorios presentes y futuros, pero que al igual que el resto de la banca española se encuentra aún lejos de las cifras de capital de otros bancos europeos. También es una entidad con suficiente liquidez, y sus cifras de depósitos están creciendo a un gran ritmo, mayor que el crecimiento de la inversión crediticia. Su exposición a mercado es reducida, pero el acceso a la financiación mayorista le permite diversificar su riesgo.

Bankinter se ha ganado la confianza de sus clientes, debido a que su modelo de prudencia en la gestión de riesgos y excelente calidad de activos, gracias también a su limitada exposición al negocio inmobiliario, la han llevado a situarse como la entidad con los ratio de morosidad más bajos de la banca española cotizada. Este hecho provoca que su rentabilidad aumente, al reducirse también el coste asociado al riesgo, lo que también la lleva a colocarse, junto con la sustancial aportación del negocio de Línea Directa Aseguradora y sus buenos márgenes, como la entidad más rentable de la banca española, generando de esta manera atractivo de cara al inversor.

El crecimiento sostenible que consigue gracias a su fortalecida posición de solvencia le permite a Bankinter ofrecer dividendos a sus accionistas y, en el segundo trimestre de 2019, ha mejorado bastante su beneficio con respecto al año anterior (+18%), gracias a las mejoras comentadas de incremento del negocio crediticio, mayores depósitos y

reducción de la mora, así como la aportación de EVO banco al grupo Bankinter y el aumento en el margen de intereses.

SABADELL

- Indicadores de Solvencia

Sus ratios de capital experimentan una gran caída entre 2017 y 2018, por una disminución importante en su cifra de fondos propios, consecuencia de una reducción de las reservas, por la finalización del período de transición para la deducción de activos intangibles y el fondo de comercio (afectando al CET1), la reducción de las provisiones extraordinarias tras las ventas de activos improductivos y el impacto de los ajustes de valoración de la cartera. Por el contrario, no se ha reflejado aún en el balance, por estar pendiente de autorización, la reducción de los activos ponderados por riesgo por las ventas de activos problemáticos. Con esta reducción de los APR's, los ratios de capital de Sabadell quedarían bastante próximos a los de 2017, y serían unas cifras de solvencia bastante buenas.

A pesar de esto y de que los requerimientos por el Pilar II le han aumentado en el 2018 (hasta el 1,75%), así como los requerimientos por los 3 colchones (el anticíclico por TSB) Sabadell cumple con los requerimientos de capital con suficiencia, y con el ratio de apalancamiento, hechos que refuerza su condición de entidad solvente.

Sin embargo, si echamos un vistazo a la banca europea, comprobaremos que estos no solamente se limitan a cumplir con los requisitos de capital regulatorios, sino que sus cifras de capital son bastante elevadas y por encima de las de la banca española. Este hecho, junto a los nuevos requerimientos de MREL para la banca, ha fomentado el que la banca española haga un esfuerzo por aumentar su capital.

Sabadell tendrá que cumplir con los requerimientos de MREL (capital +pasivos exigibles) del 22,7% de los APR's el 1 de enero de 2020, lo cual parece un gran reto para la entidad. Sin embargo, Sabadell previó esto y ya cuenta con el 21,4% de los APR's entre capital (11,9% CET1+1,4%AT1+1,8% de *Tier 2*) y pasivos exigibles (1,1% deuda *senior non-preferred*+ 5,2% deuda *senior preferred*), y tiene prevista una emisión de deuda en el segundo trimestre por valor de mil millones de euros.

- Indicadores de Liquidez

Cumple con los requisitos para los ratios de liquidez regulatorios, pues supera el 100% en el LCR y NSFR, con un notable aumento en el ratio LCR en el 2018. Su ratio LTD algo superior al 100%, indica que concede más crédito del volumen que mantiene en depósitos, aunque se ha generado una leve caída de este ratio en el 2018 que deja casi parejas las cifras de depósito y crédito. Esto supone que el volumen de depósitos ha crecido más en el año que el de crédito, lo que se comprueba al revisar las cifras de Sabadell, entre las que destaca el incremento del 3,2% en las cuentas corrientes y el descenso del -1,3% en la cartera hipotecaria.

Además de la financiación minorista, que es la predilecta en el modelo de banca de Sabadell, también hace uso de la financiación mayorista como modo de diversificar sus fuentes de financiación y reducir su riesgo.

- Indicadores de Rentabilidad

A nivel de rentabilidad, Sabadell experimenta en este 2018 una gran caída de sus ratios de ROE y ROA, y un aumento en el índice de Eficiencia. Los problemas a nivel de costes que le está trayendo la integración tecnológica de TSB, le han provocado ese empeoramiento en la cifra de eficiencia, así como una disminución de su beneficio neto por la reducción del margen (de intereses un -3,3% y por comisiones un -10,9%) vía aumento de costes (+14,6% en 2018), que lastra las cifras de ROA y ROE por este motivo. A este motivo, se le añaden los malos resultados tras las ventas de Exel Broker y Mediterránea Vida.

- Indicadores de Calidad de Activos

Sabadell destaca en este apartado por ser la entidad que ha llevado a cabo las ventas más agresivas de activos improductivos, destacando la venta de activos inmobiliarios a Cerberus por valor de 5.800 millones de euros en el cuarto trimestre de 2018, y deshaciéndose de un valor bruto de 15.300 millones de euros en activos improductivos en el año. Esta limpia del balance, motivada por las presiones del BCE, no solo favorecen la mejora de la calidad de activos (el ratio de adjudicados pasa en un año del 9,9% al 5,6%, una reducción del 43,55%) sino también de la rentabilidad, cuyas cifras en el primer semestre de 2019, como se esperaba tras el bache de 2018 en este aspecto, vuelven a estar en niveles habituales para la entidad (superior al 6% de ROE, reducción del índice de eficiencia...). Esto se debe a que al reducir los activos improductivos, el coste de provisiones es menor, y esto repercute en el margen de beneficios positivamente (plusvalías). Por lo tanto, este ahorro en provisiones el coste de riesgo tendrá que repercutir positivamente en la cifra de coste por riesgo, que,

efectivamente, pasa del 1,39% en 2017 al 0,66% en el 2018, e incluso continúa la tendencia en el primer semestre del 2019 pasando a ser del 0,48%.

- Indicadores de Otros Riesgos

El peso de los requerimientos por riesgo operacional de Sabadell es considerable, por su exposición a TSB y la integración tecnológica que está llevando a cabo con esta filial, y se ve reducido este peso en el 2018 por la reducción de su margen bruto este año. Sabadell presenta mayor sensibilidad ante movimientos de la curva *forward* para su valor económico que para su margen de intereses.

Tiene un peso y unos requerimientos por riesgo de mercado bajos, por no estar tan expuesta a los mercados como otras entidades. Su calificación de *rating* está en *Investment Grade* está bastante bien (BBB según S&P y Fitch) por lo que tiene un riesgo medio-bajo que, según los requerimientos por el Pilar II que le impone el regulador habría aumentado en el año 2018.

CONCLUSIÓN FINAL

El negocio predominante del banco Sabadell es el de banca comercial minorista, con una amplia gama de servicios y un amplio abanico de segmentos a los que atiende, desde las empresas medianas-grandes hasta la Banca de Particulares. También cuenta con una unidad de Banca Corporativa, que presta servicio a grandes empresas. La adquisición principal del grupo fue la de TSB Banking Group, que en su día fue un banco británico importante y que ahora ha pasado a formar parte del grupo Sabadell para aportar un importante volumen de negocio minorista (5 millones de clientes). Sin embargo, el negocio de TSB se ha convertido en uno de los problemas principales del grupo en la actualidad, debido a los costes que ha provocado su integración tecnológica en el grupo Sabadell, que lastran los indicadores de eficiencia y rentabilidad del grupo. Otros problemas que afectan de lleno al grupo sin el proceso independentista catalán y el Brexit, que le afecta más que a los demás bancos por su filial TSB.

La caída en las cifras de capital de Sabadell encuentra su justificación en una reducción de la cifra de reservas y de las provisiones extraordinarias por las ventas de activos improductivos y el impacto de los ajustes de valoración de la cartera, pero no habría sido tal de haberse considerado el efecto de las ventas de activos sobre los APR's. A pesar de ello, Sabadell cumple con los requerimientos regulatorios, y ha llevado a cabo un plan concreto para cumplir con los requerimientos por MREL en el 2020, con nuevas emisiones de deuda previstas. Asimismo, cumple con los ratios de liquidez regulatorios, LCR y NSFR, y tiene un ratio LTD algo superior al 100%, lo que apunta a un modelo de

financiación que diversifica el riesgo de liquidez a través de la combinación de las fuentes de financiación minorista y mayorista. Su exposición a mercado es reducida sin embargo, y sus requerimientos por este riesgo bajos. Su calificación crediticia se mantiene en *Investment Grade* (BBB según S&P y Fitch) aunque esta percepción de riesgo medio-bajo no la comparte de todo el regulador, puesto que le ha aumentado los requerimientos de capital por Pilar II en el 2018.

El problema de rentabilidad de Sabadell es notorio, presentando fuertes caídas de la rentabilidad en el 2018, motivadas no solo por los malos resultados y por la situación de la banca española y europea, sino también por los comentados problemas con TSB. No obstante, tras el empuje del BCE, Sabadell ha emprendido programas de venta de activos improductivos, lo que se ha traducido en aumentos de la rentabilidad en el primer semestre de 2019 porque el menor coste que conlleva la gestión del riesgo tras haberse liberado de estos activos hace aumentar el margen de beneficios (vía plusvalías). Este aumento del margen por beneficios ha permitido situar el ROE en niveles del 2017. Pero estos aumentos están siempre condicionados a la generación de estas plusvalías, y la limitación que supone el escenario actual de tipos de interés y de la economía no mejora la situación de Sabadell, la cual no supone un gran atractivo para el inversor.

CAIXABANK

- Indicadores de Solvencia

Sus cifras de CET1 y Capital Total se mueven en la línea de las magnitudes presentadas por las demás entidades del análisis, por lo que CaixaBank también será una entidad que, como el colectivo de la banca española, se encuentra a la cola a nivel europeo en cuanto a los volúmenes que mantiene como capital. Destaca de sus cifras de capital el amplio margen existente entre el ratio de CET1 y el de Capital Total, una circunstancia que suele presentarse en las entidades que acuden en mayor medida a los mercados de capitales y tienen mayor flexibilidad a la hora de manejar su capital (instrumentos de AT1 como los CoCos pueden convertirse en acciones con facilidad). Así mismo, cumple sin problema con los requerimientos regulatorios (tanto los de CET1 y Capital Total como el de Apalancamiento) y los requerimientos de MREL que ha de cumplir el 1 de enero de 2021, cifrados en el 22,4% de los APR's, tampoco parecen una gran amenaza, puesto que la entidad ha reforzado este apartado en el primer semestre de 2019, con

actuaciones como la emisión de 1.250 millones de euros de deuda *senior non-preferred*, que colocan la cifra de MREL que tiene la entidad (a 30 de junio de 2019) en el 21,2%.

- Indicadores de Liquidez

La entidad cumple de manera bastante holgada con los ratios LCR (alcanza el 196% con este ratio, siendo el 100% el valor a alcanzar) y NSFR. CaixaBank es una entidad que se financia principalmente con recursos minoristas, pero eso no quita para que busque fuentes alternativas de financiación, vía financiación mayorista a través de los mercados financieros o el mercado interbancario, debido a que su gran volumen como entidad bancaria así se lo permite, y se lo requiere, debido a que necesita diversificar su riesgo de no tener suficiente liquidez para afrontar sus pagos periódicos. Este hecho se comprueba al ver la combinación entre un LCR bastante alto, que apunta a esta diversificación de fuentes de financiación y por un ratio LTD superior al 100%, que indica que la entidad también hace uso de la financiación mayorista para financiar su inversión crediticia.

- Indicadores de Rentabilidad

Los resultados de rentabilidad de CaixaBank son mediocres, aunque las cifras de ROE y ROA que presenta en este 2018 no están mal, el ROE ha crecido y el índice de eficiencia se ha reducido levemente, sobre todo considerando el panorama actual de la banca europea y las dificultades para aumentar tanto en márgenes (tipos al 0% e incluso negativos) como en volumen de crédito (desaceleración económica). Sin embargo, las cifras positivas y el aumento en el ROE, lejos de ser espectaculares, se deben principalmente a las plusvalías presentes en los resultados extraordinarios fruto de las ventas de activos improductivos llevadas a cabo por la entidad en el 2018, que reducen el coste en provisiones. Viendo las cifras del primer semestre de 2019, observamos que el ROE vuelve a situarse en sus niveles previos a la subida del 2018, por lo que esta mejoría no es continuada en el tiempo, y vemos como el ratio de eficiencia, uno de los grandes problemas de la entidad por su modelo extensivo en sucursales, ha aumentado considerablemente (hasta el 67%). En virtud de estas cifras no podemos concluir que la rentabilidad de CaixaBank sea del todo fiable ni constante, y las previsiones para la entidad tampoco acompañan.

- Indicadores de Calidad de Activos

Tras el caso de Sabadell, CaixaBank es la entidad que ha realizado las ventas de activos improductivos más agresivas en el 2018, liberándose a finales de ese año de 12.100 millones de euros brutos en activos tóxicos, quedándose en su balance con 740 millones de euros de activos improductivos (por los 5.878 millones que tenía el año anterior). Con

estas ventas de activos inmobiliarios, su ratio de activos improductivos total se reduce un 40% en el año (del 8,8% al 5,3%). Su ratio de morosidad también se reduce desde el 6% hasta el 4,2% en el primer semestre del 2019, y su coste por riesgo lo hace especialmente, gracias al menor esfuerzo en provisiones que ha de hacer al haberse liberado de una gran parte de los activos improductivos y la evolución del ciclo económico, pasando del 0,34% al 0,04% en un año. Con este plan que ha impulsado CaixaBank, tras las correspondientes presiones ejercidas por el BCE, consiguió aumentar su rentabilidad en el 2018 como hemos visto en el apartado anterior, aunque este aumento no ha tenido continuidad de momento durante el primer semestre del 2019. Su tasa de cobertura de adjudicados se reduce mucho en el 2018 pasando del 58% al 39%, debido a que no necesita cubrir de la misma manera su riesgo al haber eliminado de su balance una gran cuantía de activos improductivos.

- Indicadores de Otros Riesgos

Los requerimientos por riesgo operacional del banco son moderados y constantes en el período analizado. CaixaBank tiene una sensibilidad mayor para el margen de intereses que para el valor económico. Sus requerimientos por riesgo de mercado no son muy altos, al no tener una gran exposición a mercado ni ser un banco con gran presencia internacional, aunque sí que recurre a la financiación mayorista y estos requerimientos son mayores que para otras entidades con modelos fundamentalmente minoristas. Su baja cifra de VaR va en consonancia con esta lectura. Su *rating* se encuentra en el grado de inversión (*Investment Grade*) y tiene una buena calificación, BBB+ según las agencias S&P y Fitch, visión del riesgo que concuerda con la del regulador, el cual le impuso un requerimiento de capital por el Pilar II del 1,5% por su menor riesgo como entidad.

CONCLUSIÓN FINAL

CaixaBank es la entidad líder en el modelo de banca minorista tanto en España como en Portugal, modelo con el cual proporciona un trato cercano y personalizado al cliente, tanto en cuestiones financieras como de seguros. Su estrategia contempla la captación de segmentos como el de los autónomos y pequeños comercios, junto con la comercialización de seguros para estos colectivos, pero también el de empresas pequeñas (con facturación inferior a los 100 millones de euros anuales). Para conseguir este dominio a nivel nacional, CaixaBank ha tenido que adherirse a bancos como el antiguo Banco de Valencia, o la gestora del negocio minorista de Barclays en España. Se ha expandido también a Portugal donde el negocio de BPI (quinta por volumen de

activos de Portugal) le aporta un gran volumen de clientes (casi 2 millones) continuando en su línea de banca comercial y minorista.

CaixaBank es una entidad solvente dentro del panorama nacional, no siendo así si la ponemos en comparación con las entidades europeas, que cumple con los requerimientos de capital y que no presenta dificultades visibles para cumplir con ellos en un futuro, porque su modelo de financiación le permite hacer uso de instrumentos como los híbridos (CoCos) para su conversión en capital. Tampoco parece tener problemas para cumplir con los requerimientos de MREL en 2021, debido a la gran capacidad que tiene para emitir pasivos elegibles. Esta flexibilidad para manejar su balance en aras de atenerse a lo que le exija la regulación en cada momento, se debe a la combinación de fuentes de financiación que practica, que le permiten diversificar su riesgo de liquidez, y mantener una posición de liquidez bastante holgada.

A nivel de rentabilidad, las cifras son mediocres, en línea con el panorama actual europeo (tipos bajos y economía en desaceleración) y en su caso particular cuenta con un problema de eficiencia, debido a que los enormes costes que ha supuesto su modelos de banca en sucursales, y el gran reto que conlleva ahora el cambiar del modelo casi obsoleto de sucursal, al modelo de banca digital. Los únicos repuntes en rentabilidad que ha experimentado la entidad en el 2018, se deben al ahorro en costes del riesgo y provisiones tras las ventas masivas de activos inmobiliarios que llevó a cabo la entidad a finales de 2018, en respuesta a las presiones del BCE, que limpiaron su balance.

La entidad no presenta una gran exposición a mercado, pero sí hace uso de la financiación mayorista para diversificarse y aminorar su riesgo, hecho que valoran positivamente las agencias de calificación y los reguladores (bajo Pilar II) considerando a CaixaBank como una entidad con riesgo bajo. Este bajo riesgo de la entidad por su modelo de financiación, unido a la reciente limpia de activos de su balance, constituye el principal atractivo para el inversor, mucho más que sus cifras de rentabilidad, las cuales no son un gran aliciente. Así mismo, las reducciones en el margen en el 2019, no auguran un futuro prometedor para la entidad, cayendo su beneficio neto en más de un 50% en el primer semestre del 2019.

LIBERBANK

- Indicadores de Solvencia

La posición en solvencia de Liberbank es sólida en comparación con sus competidores nacionales, no siendo así si lo ponemos en comparación con el resto de bancos europeos, con unas cifras de capital que superan a las de la banca española. Destaca en sus cifras la pequeña diferencia existente entre sus cifras de CET1 y Capital Total, hecho que tiene fácil explicación viendo que el negocio de Liberbank es eminentemente minorista, fundamentalmente concede crédito y capta depósitos, por lo que el acceso a la financiación mayorista y la emisión de títulos computables como capital tienen un peso menor. Los requerimientos de capital regulatorios son muy bajos, por el bajo requerimiento de Pilar II y de los *buffers*, y con su cifra de capital CET1, al no estar tan alejada de la de Capital Total, cubre perfectamente sus requisitos regulatorios. También cumple sin problemas con el ratio de apalancamiento. Los requerimientos de MREL del 21,82% de los activos ponderados por riesgo que ha de cumplir a fecha 1 de enero de 2023, tiempo suficiente para que la entidad pueda organizarse y actuar de cara a cumplir con los requerimientos. Si bien es cierto que el que esta entidad sea una de las que más tardíamente ha de ajustarse a los requerimientos de MREL en el panorama nacional, es debido a que su modelo minorista no le confiere tanta flexibilidad para emitir pasivos elegibles y necesita más tiempo para adaptarse a estas exigencias.

- Indicadores de Liquidez

La excelente posición en liquidez, típica de las antiguas Cajas de Ahorros, le permite a Liberbank cumplir de una manera muy holgada con los requerimientos regulatorios (LCR y NSFR). Sus ratios LTD, van en línea con su modelo minorista de banca (que representa el 87% de la financiación de la entidad), al ser inferiores al 100%. Este ratio, no obstante, experimenta un repunte entre el año 2017 y el 2018, y esta tendencia continúa en el 2019, llegando a situarse el ratio desde el 90,7% al 95%, una cifra que equilibra la relación crédito-depósitos debido al buen crecimiento del crédito, mayor en este plazo que el de los depósitos. El ratio de activos con cargas, señala para Liberbank un aumento significativo de un 6% (del 26,6% al 32,6%) en el 2018, lo que indica que la entidad tiene menos disponibilidad de activos líquidos que en el período anterior.

- Indicadores de Rentabilidad

Liberbank tiene un gran problema de rentabilidad, puesto que sus cifras de ROE son muy bajas, saliendo además de un pésimo año (el 2017) en donde su ROE llegó a estar en números muy negativos por las altas cifras de morosidad y los malos resultados de

la entidad. Sin embargo, su ROA era bueno en el año 2017, pero en este 2017 vuelve a situarse en cifras bajas, por debajo de las del resto de la banca. La positiva disminución en el índice de eficiencia durante este 2018, junto al aumento del ROE, se explica por la disminución de las cifras de activos improductivos que ha llevado a cabo la entidad en el 2018, que reducen considerablemente el coste de la gestión del riesgo y de las provisiones correspondientes.

- Indicadores de Calidad de Activos

Las cifras de los ratio de activos dudosos y de activos improductivos totales eran muy elevadas en el año 2017, pero en el año 2018 experimentan reducciones bastante fuertes (42,7% y 31,5%, respectivamente), consecuencia de esas políticas de reducción de activos improductivos, fomentadas por el BCE. A pesar de estas fuertes reducciones en los dos ratios de calidad de activos, Liberbank sigue estando con cifras elevadas para estos ratios, sobre todo de activos adjudicados, ya que el ratio de activos improductivos es mayor al 12%. La fuerte caída en el coste del riesgo (de los 116 a los 25 puntos básicos), refleja esta mejora en la calidad del activo de la entidad y la evolución del ciclo económico. La tasas de cobertura sin embargo se incrementa ligeramente, lo que habla bien de la conciencia sobre en riesgo de Liberbank. Esta línea de mejora continúa en el primer semestre de 2019 con nuevas venta por 263 millones de euros que provocan que el ratio de dudosos baje al 4,12% y el de activos improductivos siga bajando, hasta el 10,5%, cifras aún altas pero que marchan en una buena línea para el banco.

- Indicadores de Otros Riesgos

El peso del riesgo operacional en Liberbank es reducido y poco significativo para la entidad. Viendo su riesgo de tipo de interés estructural, presenta mayor sensibilidad ante movimientos de la curva *forward* para su valor económico que para su margen de intereses, y aumenta este riesgo en el 2018. De su riesgo de mercado, destaca la alta cifra de VaR que presenta que, como en el caso del riesgo de tipo de interés, también aumenta en el 2018. Asimismo, estas cifras del ratio VaR/Capital Total son significativas en comparación con los resultados de las otras entidades del estudio, hecho que se explica viendo que la cifra de capital de Liberbank es muy inferior a la de otras entidades y por ello este ratio da más alto. Este aumento del riesgo de mercado se traduce a la hora de ver el *rating* externo de la entidad, puesto que la agencia Fitch valora a Liberbank con una nota de BB únicamente, hecho que la sitúa como la entidad con peor valoración en el análisis (se encuentra en *High Yield* o Grado Especulativo), y algo más de riesgo de mercado, penalizada aún más si vemos su *rating* a corto plazo (B) por sus aún elevadas cifras de morosidad.

CONCLUSIÓN FINAL

Liberbank es una entidad financiera que se constituye a raíz de la unión de varias Cajas de Ahorros, y adopta el modelo de banca minorista y atención a las familias, pequeñas y medianas empresas y autónomos, con la orientación nacional y territorial que tenían estas, dominando así en el apartado de banca minorista en zonas como Castilla-La Mancha, Cantabria, Asturias y Extremadura. Las sucesivas ampliaciones de capital que llevó a cabo Liberbank provocaron que la propiedad que las Cajas de Ahorros tenían en esta entidad se redujera desde el 70% al 24,2% en unos años. Recientemente se produjo un intento, finalmente rechazado por Liberbank, de fusión entre Unicaja y Liberbank en el año 2018.

Entre los valores que puede aportar Liberbank se encuentran la distinción como banco número 1 en calidad de servicio a nivel nacional (según el ranking IQOS) y su sólida posición en solvencia (solo a nivel nacional, no europeo) que no tiene ni está previsto que tenga problemas para cumplir con los diversos requerimientos regulatorios de capital, y una excelente liquidez, por su modelo heredado de las distintas caja de ahorros que formaron su constitución, la cual le permite que su inversión típica minorista pueda diversificarse extendiéndose a las empresas (sobre todo pymes).

La exposición al negocio inmobiliario también está presente en la entidad, a través de la inmobiliaria Haya, lo cual le ha traído a Liberbank serios problemas de activos tóxicos en los años previos, que ha ido corrigiendo en estos últimos años tras las presiones del BCE, con fuertes ventas de estos activos improductivos, tendencia que la entidad continúa en la actual. Sin embargo, los grandes esfuerzos del 2018 y principios del 2019 por limpiar su balance no han podido posicionar aún a la entidad en cifras buenas de calidad de activos. Esta situación dificulta aún más los intentos del grupo por mejorar una rentabilidad inferior a la de sus homólogos (tanto en ROE y ROA como en eficiencia, por los altos costes asociados a la gestión del riesgo) y motivan también aumentos del riesgo de mercado, que sitúan su *rating* en una baja calificación crediticia, siendo la única entidad de este análisis que se encuentra en *High Yield*.

En el 2018, Liberbank registró crecimientos en los márgenes y reducciones de costes por las ventas de activos improductivos y los mejores resultados obtenidos con el crecimiento del volumen de fondos de inversión y del apartado de seguros, mejoras que aumentaron su beneficio neto en 110 millones ese año. Esta línea de crecimiento en beneficios y márgenes la mantienen en el primer semestre del 2019, debido a que las nuevas ventas de activos favorecen la reducción de los gastos de administración en un

-6% (reduciendo también el margen de eficiencia desde el 55,7% hasta el 50%) y se produce en este año también un crecimiento en el margen de intereses (+4%).

BANKIA

- Indicadores de Solvencia

La lectura que habría que hacer tras ver las elevadas cifras de capital de Bankia (en comparación con entidades a nivel nacional) tanto de CET1 como de Capital Total, no tiene tanto que ver con que la entidad tenga una fuerte posición de solvencia sino con la aportación de 23.645 millones de euros de dinero público al grupo tras sus problemas en el año 2012. También vemos cómo la defenecía entre las cifras de los ratios CET1 y Capital Total es significativa, debido a que su modelo de financiación emplea instrumentos de banca mayorista que permiten emitir instrumentos de AT1 que son convertibles en acciones. Cumple de manera amplia con los requerimientos de capital, gracias a la inyección de liquidez y capital que recibió en su momento, así como con el ratio de apalancamiento. En cuanto a los requerimientos de MREL, Bankia deberá cumplir el 1 de Julio de 2021 con el 23,66% de los APR's establecidos a cierre de 2017. A cierre del primer trimestre de 2019 contaba solamente con el 18,9% entre fondos propios y pasivos admisibles como MREL, pero las nuevas emisiones que ha realizado ya sitúan la cifra en el 19,82% en el primer semestre del 2019, y teniendo en cuenta la nueva emisión que ha realizado en Julio por 750 millones de euros de deuda *senior preferred*, el ratio estaría en el 20,73%, tendencia que de continuar cumplirá con el objetivo para el 2021.

- Indicadores de Liquidez

Bankia cumple con suficiencia con los dos ratios regulatorios LCR y NSFR. Es una entidad que, si bien tiene predominio de banca minorista a la hora de financiarse, acude también a los mercados (sobre todo al de repos y programas TLTRO del BCE) para diversificar sus fuentes de financiación, permitiendo de esta manera que su riesgo de liquidez se reduzca al disponer de varias alternativas en caso de problemas para atender sus pagos. El ratio de activos con cargas refleja que Bankia tiene menos activos líquidos que otras entidades, por su mayor uso de financiación colateralizada. Sin embargo, el ratio LTD que obtiene es inferior al 100%, y la tendencia es a reducir el resultado del ratio y, con ello, la financiación de tipo mayorista. En este ratio se pasa del 94% al 90,5%

desde 2017 hasta el primer semestre de 2019, debido al gran peso de los depósitos en la financiación del grupo (un 66% en 2019) que crecen más que la inversión crediticia.

- Indicadores de Rentabilidad

Las cifras de rentabilidad para Bankia son bastante bajas y constituyen un reto importante para la entidad, debido a que la tendencia en estos años, junto a las cifras de beneficios del 2019, en las que Bankia ha ganado 400 millones de euros (un 22,3% menos) no apunta a su recuperación. Bankia ha sido la entidad más afectada a nivel nacional en este entorno de tipos bajos, y su rentabilidad así lo ha acusado. La única buena noticia en este apartado es la reducción del índice de eficiencia (del 66,1% al 55,5%) en virtud de los menores gastos que ha de asumir el grupo tras las ventas de activos improductivos que ha realizado en el 2018, aunque empeora en el 2019 por la caída de los ingresos por la venta de las carteras de activos.

- Indicadores de Calidad de Activos

Bankia ha llevado a cabo operaciones de venta de activos inmobiliario en el 2018, por valor de 5.400 de euros a la inmobiliaria Haya y otras dos carteras de dudosos por 3.070 millones de euros a Lone Star que le han permitido rebajar sus malos ratios de calidad de activos del 8,9% al 6,5% de dudosos y del 11,97% al 8,39% en un año, y han continuado la línea bajista hasta el 5,7% y 7,5% respectivamente en el primer semestre de 2019. Esta línea positiva ha tenido reflejo también en el coste por riesgo que desciende en 2019 hasta el 0,17%, pero no así en la rentabilidad de la entidad, debido a que a pesar de que se reducen sus costes, sus ingresos caen aún más en este 2019.

- Indicadores de Otros Riesgos

El peso del riesgo operacional es poco importante para la entidad, así como su cifra de VaR. De su riesgo de tipo de interés estructural se aprecia una bajada en la sensibilidad del margen de intereses ante movimientos de la curva *forward*, y un aumento de la sensibilidad del valor económico ante estas variaciones. Sus requerimientos por riesgo de mercado sí que son notorios, por su uso de los mercados financieros como fuente de financiación, pero están lejos de la exposición que presentan otras entidades internacionalizadas como Santander o BBVA. Su *rating* se encuentra en *Investment Grade*, con un riesgo medio a pesar de sus malas cifras, debido a que las agencias reducen el riesgo real de Bankia porque su accionariado es mayoría de capital público. El regulador, sin embargo, le impone los requerimientos más altos por el Pilar II dentro este conjunto de entidades objeto de análisis, con un 2% por este requerimiento.

CONCLUSIÓN FINAL

Bankia nace como una filial del grupo BFA, resultante de la fusión entre Caja Madrid, Bancaja y otras Cajas de Ahorros. Las dificultades desde el inicio de BFA para cumplir con la reserva de capital que imponía Basilea II, precipitaron una polémica salida a bolsa que le permitió cumplir con esta reserva pero que dejaron a BFA en serias dificultades, situación que tuvo que subsanarse con dinero público, la nacionalización de BFA, el suspensión de la cotización de Bankia y un proceso de recapitalización y traspaso de activos improductivos a la SAREB. Su última integración destacada ha sido la de BMN (Banco Mare Nostrum) entre 2017 y 2018 por 825 millones de euros. Su actividad se centra en el segmento minorista (Banca Particulares) y segmentos estratégicos para la entidad como el negocio con autónomos, empresas de menos de 6 millones de facturación o el sector agrario. Se financia también vía mercados de capitales, sobre todo a través del mercado de renta fija, donde destaca su participación tanto como entidad emisora como proporcionando financiación.

La buena posición en solvencia de Bankia se explica al considerar la fuerte inyección de liquidez y capital que recibió la entidad con fondos públicos, que en la actualidad le permite cumplir con los requerimientos de capital sin problemas. Así mismo, la tendencia de emisiones de deuda que está siguiendo Bankia para cumplir con los requerimientos de MREL es positiva, aunque la entidad aún se encuentra lejos del nivel que debe mantener para el 2021. Su estructura de financiación principal es la de tipo minorista, combinada con la financiación en los mercados para diversificar su riesgo de liquidez, y la tendencia en el corto plazo es a ir aumentando el peso de la financiación minorista. Sus activos son menos líquidos que los de las otras entidades del estudio por tener un alto peso de sus activos en hipotecas, valores de deuda y repos. Su condición de banco público y su solvencia, refuerzan su nota de *rating* al ser considerada con menor riesgo en el mercado por ser pública.

Las ventas de activos improductivos de Bankia en el 2018 han limpiado su balance y han mejorado sus ratios de dudosos e improductivos totales, reduciendo el coste por riesgo asociado a las menores provisiones para tender a estos activos tóxicos, y el índice de eficiencia se ha reducido. Pero estas ventas no han repercutido en los ratios de rentabilidad de Bankia, que siguen siendo bajos y un gran reto para la entidad, debido a que sus ingresos han caído también tras las ventas de las carteras de activos.

La entidad presenta una caída total en el primer semestre del 2019 de un 22,3% en su cifra de beneficio neto debido a la fuerte caída en el resultado por operaciones financieras, que desciende un 52% en el año (140 millones de euros), por la caída de

los ingresos al haber vendido carteras de activos. Los ingresos totales llegan a reducirse un 9,2%.

UNICAJA

- Indicadores de Solvencia

Unicaja destaca en este estudio por ser la entidad más alta de ratio de capital de alta calidad o ratio CET1, con un aumento en el año 2018 respecto al 2017. Sin embargo, viendo sus cifras de Capital Total comprobamos que, tras Liberbank, es la entidad con el ratio más bajo. Esto se debe a que mantiene la mayor parte de su capital como CET1 (acciones y primas de emisión, ganancias retenidas, entre otros) pero no tiene prácticamente instrumentos híbridos, financiación subordinada y otros elementos distintos del capital CET1, por su modelo de banca minorista en donde su acceso a la financiación mayorista y a la emisión de títulos computables como capital tienen poco peso (repos y alguna emisión). Por este modelo de negocio y excelente cifra de capital de alta calidad, cuenta con el ratio de apalancamiento más elevado del análisis. A nivel regulatorio, Unicaja cumple sin problemas con los ratios CET1 y Capital Total, así como con el ratio de apalancamiento. A nivel de MREL, el banco tendrá que cumplir el 1 de enero de 2022, por ser una entidad con mayor dificultad de acceso a financiación mayorista, un requerimiento del 20,59% de los APR's entre capital y pasivos elegibles.

- Indicadores de Liquidez

Es la entidad que presenta los ratios de liquidez más elevados, con cifras muy altas para los ratios regulatorios LCR y NSFR. En la misma línea, se observa que presenta también las cifras de activos con cargas más bajas del estudio, por la buena liquidez de sus activos, y un ratio LTD muy inferior al 100%, cifras que concuerdan con su negocio de banca eminentemente minorista (hasta el 91% en 2018). El bajo ratio LTD de esta entidad implica que los depósitos son mucho mayores que la inversión crediticia, y que podría llegar a tener un problema de rentabilidad por no estar prestando toda la financiación de la dispone o porque la demanda no acompaña, ya que al depender en exceso de esta fuente de financiación minorista su riesgo de liquidez es mayor y es por ello que no prestaría todo lo que puede.

- Indicadores de Rentabilidad

Unicaja es una de los bancos que presenta mayores problemas de rentabilidad del estudio. A la situación actual de tipos de interés bajos a nivel europeo se le suma para su caso una excesiva descompensación entre el alto volumen de depósitos en relación a los créditos concedidos. En cuanto al índice de eficiencia, su volumen es elevado y está lejos del ideal para el ratio. Sin embargo, el aumento de los préstamos a tipo fijo en el primer semestre del 2019, unido a la disminución de los recursos de clientes y a los mejores resultados en ese período por el incremento de la actividad crediticia (+11,4% de beneficio neto respecto al primer semestre de 2018), permiten aumentar ligeramente sus resultados de rentabilidad este año, y mejorar ligeramente el índice de eficiencia por la suave disminución de los gastos de explotación.

- Indicadores de Calidad de Activos

Destacan en este 2018 las ventas de carteras dudosas y de activos adjudicados permitieron a la entidad reducir sus ratios de activos dudosos e improductivos. Estas operaciones, junto a la evolución del ciclo económico, han permitido a la entidad rebajar su coste por riesgo considerablemente, situándolo en niveles óptimos; todo ello sin mermar las tasas de cobertura, pues cuenta con las tasa de cobertura de activos improductivos más elevada del estudio, en línea con la estrategia de prudencia del banco. La tendencia continúa en el 2019 por la mejora en los precios, y han sido anunciadas ventas (a Castl lake, Urbania, Cerberus e hipotecas a Mediterráneo Vida) de carteras de créditos dudosos e inmuebles que reducirán las cifras de activos dudosos e improductivos totales aún más.

- Indicadores de Otros Riesgos

El peso del riesgo operacional no es muy destacado en Unicaja, así como tampoco lo es el del riesgo de mercado, debido a que es una entidad muy poco expuesta a los mercados por su modelo de banca minorista. La sensibilidad del margen de intereses y del valor económico ante variaciones de los tipos es bastante pareja. Su *rating* se encuentra en *Investment Grade*, lo cual es positivo y habla del bajo riesgo de la entidad.

CONCLUSIÓN FINAL

El banco Unicaja surge a partir de la caja de ahorros Unicaja, una entidad saneada y prudente con buenos ratios de capital y perfil de riesgos, que pronto absorbe Caja España-Duero para ganar volumen de negocio (séptimo español por volumen de capitalización en la actualidad), pero ve también cómo sus cifras se deterioran respecto al modelo prudente de la antigua caja Unicaja. Tras su salida a bolsa en 2017, consigue

los fondos para devolver al Estado las ayudas que recibió Caja España en 2013. En el 2018 se produjo un intento de fusión entre Unicaja y Liberbank, finalmente frustrado por esta última entidad por las condiciones que ofrecía Unicaja. El negocio de Unicaja es el de banca minorista, con fuerte arraigo al territorio donde se creó la antigua caja de Unicaja. Cuenta también con operaciones vinculadas al sector agrario, negocios con empresas y autónomos y de actividad aseguradora.

Su consolidada posición en solvencia le permite constituirse como un banco sólido con excelentes cifras de capital de calidad, pero que al considerar las de Capital Total y los requerimientos que ha de cumplir de MREL no lo son tanto, aunque sin problemas para cumplir con las exigencias regulatorias. Sus cifras de ratios de liquidez son tan buenas como la calidad de sus activos, y presenta una relación depósitos-créditos (ratio LTD) descompensada a favor de los depósitos, situación que se explica al ver su modelo de banca minorista heredado de la antigua Caja Unicaja, en donde mantiene una parte muy importante en depósitos que compensa su limitada exposición a mercado.

Unicaja tiene problemas de rentabilidad, al igual que el resto de la banca, agravados por los resultados del comentado ratio LTD, en donde el exceso de depósitos en relación a su inversión crediticia le hace perder rentabilidad y atractivo como inversión. En su proceso de limpia del balance, en el que ha venido carteras de dudoso y de adjudicados, Unicaja ha reducido sus ratios de activos dudosos e improductivos, ha rebajado mucho su coste por riesgo y ha mantenido sus altas tasas de cobertura. Esta estrategia, motivada por las presiones del BCE, ha redundado en una mejora de la rentabilidad en el año 2019. Asimismo, esta misma línea la continúa en el 2019, en donde ha anunciado ya nuevas ventas de carteras de activos improductivos.

Estas ventas de activos improductivos han reducido las necesidades de saneamiento en un 23% en el 2018) y ha seguido con altas tasas de cobertura, lo que unido al aumento de la concesión de crédito (cartera de renta fija) y la reducción de los costes de financiación y gastos de explotación, han permitido el aumento de los márgenes por intereses y comisiones y de su beneficio neto en los años 2018 y 2019.

SANTANDER

- Indicadores de Solvencia

Los niveles de capital del Santander destacan por sus bajas cifras de capital CET1, aunque su ratio de Capital Total ya se sitúa en la línea de las demás entidades del estudio. Esta diferencia entre los dos ratios de capital, se debe a que la magnitud y flexibilidad financiera que posee el grupo Santander, le permite mantener un volumen importante en instrumentos híbridos como los CoCos (AT1) que pueden ser convertidos en acciones cuando lo precise la entidad o vea que su CET1 es circunstancialmente bajo. Destaca también por ser la entidad con los requerimientos de capital más elevados, ya que al ser una entidad de importancia sistémica, tiene requerimientos por colchones de capital que no tienen otras entidades, concretamente en el 2018 (2,5% por el colchón de conservación de capital+1% por el colchón para entidades sistémicas+0,2% colchón de capital anticíclico) exigiéndole una cuantía de CET1 del 9,7% y de Capital Total del 13,2%. Si bien es cierto que el Santander cumple con los requerimientos regulatorios de capital, a pesar de las elevadas exigencias, los requerimientos que va a tener que afrontar por MREL el 1 de enero de 2020 se elevan hasta el 24,35% de los activos ponderados por riesgo (cifrados a cierre de 2016), entre fondos propios y pasivos elegibles, requerimientos que pueden complicar a la entidad y están provocando las presiones por parte del regulador.

- Indicadores de Liquidez

En cuanto a su liquidez, el grupo cumple adecuadamente con los ratios regulatorios LCR y NSFR. Vemos también que, por sus cifras de LTD superiores al 100%, combina la financiación minorista con la financiación en los mercados financieros y mercado interbancario, debido a que su dimensión es necesario que diversifique las vías por las que se financia para así limitar el riesgo de liquidez de no disponer de los fondos a corto plazo en una circunstancia.

- Indicadores de Rentabilidad

La rentabilidad del Santander mejora algo en el 2018, y supera las cifras de la mayoría de la banca nacional gracias a la diversificación entre países y segmentos de negocio (como le sucede al BBVA). Sin embargo, las cifras que presenta están por debajo de las de niveles previos a la crisis, por el panorama actual de tipos bajos y la dificultad para aumentar la concesión crédito. Su índice de eficiencia no es muy alto, a pesar de la integración del Popular.

- Indicadores de Calidad de Activos

Los ratios de dudosos y activos improductivos totales son muy bajos, fruto de su diversificación internacional y de la estrategia de venta de activos tóxicos que llevó a cabo la entidad tras la adquisición del Popular, en la que transfirió el 51% de los activos inmobiliarios del Popular a Blackstone (por 5.100 millones de euros) y otras como la venta a Cerberus de inmuebles residenciales por valor de 1.535 millones de euros. La tasa de cobertura de activos dudosos es muy elevada, la más alta de las entidades del estudio, motivada por la entrada en vigor de la normativa NIIF 9 y que le permite cubrir el riesgo de la cartera de activos improductivos predominante, puesto que sus adjudicados representan un porcentaje menor, tras las ventas llevadas a cabo por el grupo.

- Indicadores de Otros Riesgos

El peso del riesgo operacional es más relevante en Santander que en otras entidades, por su condición de entidad internacional en la que opera en muchos países a través de numerosos negocios, y debido también a que sus ingresos relevantes son muy altos. El peso que tiene por requerimientos de riesgo de mercado también es elevado para el caso del Santander (2,29% del Capital Total), debido a que su exposición a mercado es mayor que las demás entidades del estudio, donde sus requerimientos no llegan al 1%. Santander tiene mayor sensibilidad del valor económico que del margen de intereses ante movimientos de los tipos de interés, y el impacto que provocaría una nueva bajada de tipos es muy significativo, debido a su volumen. Destaca también entre las entidades del estudio por ser la de mejor *rating*, por ser la entidad con menor riesgo de todas, hecho que se corresponde con los bajos requisitos de Pilar II que le impone el regulador (1,5%).

Conclusión Final

El grupo Santander es una de las entidades más grandes a nivel europeo y mundial, con una historia que se remonta al siglo XIX. Destacan en su historia reciente la fusión con el Banco Central Hispano o la integración de Banesto, que la situaron a la cabeza del sistema bancario nacional. El último hito importante y que marca hoy en día la operativa del Santander fue la compra del Banco Popular en 2017, tras ser declarado inviable por el MUR, y que ha llevado al Santander a ampliar capital en más de 7 mil millones de euros, y a emprender sucesivas ventas de activos tóxicos que tenía en su balance el Banco Popular. Como banco internacional que es, tiene negocios tanto en España y otros países europeos, como en Sudamérica, EEUU o México, con una cartera de clientes que supera los 20 millones de particulares, y su mercado principal en cuanto

a actividad crediticia se refiere es Reino Unido, por lo que el asunto del *Brexit* puede llegar a suponerle también un problema a esta entidad. Con ella, es líder en el modelo de banca particulares, y ofrece soluciones de diversa índole tanto a estos particulares como a las empresas, practicando una sólida gestión de riesgos.

Santander es una entidad que cuenta con un enorme poder de negociación en los mercados, que le permite contar con una buena posición de solvencia, a pesar de ser una entidad con un capital CET1 bajo y exigírsele los requerimientos más elevados de los bancos del estudio. Viendo los altos requisitos por MREL que va a tener que cumplir para el 2020 se presenta como un gran reto para la entidad el atenerse a esta imposición de la JUR. Su modelo de financiación diversifica su riesgo de liquidez al combinar la financiación minorista y la de los mercados financieros. Esta exposición a mercado se traduce en unos altos requerimientos por riesgo de mercado, y por riesgo operacional, si los ponemos en comparación con otras entidades del estudio con menor exposición a mercado. Destaca también su alto *rating*, indicativo de su menor riesgo como entidad.

La rentabilidad del grupo aumenta gracias a los distintos negocios que mantiene el Banco Santander en los diversos países en los que opera, aunque aún le sigue suponiendo un reto el aumentar esa rentabilidad como al resto de la banca europea para generar atractivo para el accionista y para la inversión externa. Sus ratios de activos dudosos, pero sobre todo de activos improductivos totales, son bastante bajos (solo Bankinter los tiene más bajos) gracias a su diversificación internacional y actuaciones como las ventas de activos improductivos van en la línea adecuada para mejorar la calidad de su activo y los ratios de rentabilidad por menor coste del riesgo. Estas han sido muy necesarias tras la integración del Banco Popular, que venía cargado de activos tóxicos en su balance tras ser declarado inviable. Esta integración ha supuesto y va a seguir siendo un reto para el Santander en los próximos años.

La actividad comercial del grupo ha aumentado, sobre todo en cuanto a la captación de clientes digitales en el primer semestre de 2019, pero el beneficio del grupo ha disminuido en 521 millones de euros en este primer semestre, consecuencia de un cargo por 706 millones de euros por costes del plan de reestructuración del segundo trimestre (600 por el plan de ajuste por el Popular tras el ERE) que se unen a los 108 millones del primer trimestre, dentro de este plan que está llevando a cabo la entidad para reducir gastos y potenciar su rentabilidad. Sin estos costes atípicos, Santander habría mantenido constante su beneficio en el primer semestre de 2019 con respecto al año anterior.

Capítulo 4 - CONCLUSIONES

Las consecuencias que la crisis financiera del 2008 ha traído son amplísimas, provocando la aparición de medidas como la implantación de una nueva normativa de capital o la creación de un nuevo marco normativo de resolución y recuperación de entidades, y consecuencias de ámbito macroeconómico como el entorno de tipos de interés cercanos al 0% o incluso negativos en Europa, y otras como la desaceleración económica, que dificulta el crecimiento de la actividad crediticia.

Todas ellas afectan al sector bancario de manera directa, obligándole a adaptarse a un nuevo entorno regulatorio y económico, muy diferente al existente antes de la crisis. Estos problemas que sufren los bancos se acabaron trasladando a la sociedad, hecho que ha derivado en el endurecimiento de la normativa bancaria (con Basilea III) y la creación de una nueva normativa de recuperación y resolución de entidades, con el fin de que las pérdidas provocadas por los bancos las absorban no solamente los accionistas sino también los acreedores privados (*bail-in*).

Estos cambios en la normativa de solvencia han redundado no solamente en el aumento de los requerimientos de capital a través de los colchones de capital, o la aparición de nuevos requerimientos por MREL que elevan considerablemente la cifra de capital de las entidades, sino también en un reforzamiento de la calidad exigida a los elementos computables como capital, y la aparición de nuevas exigencias de gestión del riesgo para las entidades (Pilares II y III de Basilea III) o el surgimiento de nuevos ratios regulatorios como el de apalancamiento, que busca limitar el exceso de exposición de las entidades financieras.

También han aparecido requerimientos de ratios regulatorios para un riesgo que adquirió relevancia tras la crisis financiera al ser considerado por la normativa de Basilea III, como es el riesgo de liquidez, debido a que durante la crisis los bancos tuvieron que hacer frente a la imposibilidad de acceder de manera normal a la liquidez que requerían para la continuidad de su actividad crediticia.

Tras la crisis financiera, se ha dado mayor importancia a nuevos riesgos como el operacional. Otros riesgos, como el de mercado, tienen menor relevancia en el modelo español de banca comercial, teniendo únicamente peso en bancos como el Santander cuya exposición a mercado tiene mayor peso.

Otro de los apartados que mayor impacto ha tenido sobre el sector bancario es el de la rentabilidad, donde la comentada situación de tipos entorno al 0% o negativos, y la

desaceleración económica, que trae con ella una demanda poco solvente, han mermado las cifras de concesión de crédito y márgenes por este concepto (por el menor volumen concedido y los menores tipos de interés a los que prestan), circunstancia que han tenido que compensar las entidades aumentando comisiones. Este problema de rentabilidad se ve agravado en el caso de los bancos españoles, al contar aún en sus balances con importantes cifras de activos improductivos (muchos consecuencia de sus exposiciones al sector inmobiliario antes de la crisis), lo que ha motivado recientes presiones por parte del Banco Central Europeo para que los bancos españoles vendan sus activos improductivos y puedan mejorar su rentabilidad.

Tras estos cambios, podemos comprobar las debilidades que presentaba la normativa anterior a la crisis, como bien exponen numerosos artículos a los que se ha hecho referencia en este trabajo, y la importancia de tener una cultura de riesgos a lo largo de toda la entidad, desde el nivel empresa a las líneas de negocio, y evitar con ello la asunción excesiva de riesgos. Así, el Marco de Apetito al Riesgo se presenta como un elemento imprescindible para entender el perfil de riesgos de toda entidad financiera, puesto que las deficiencias a la hora de identificar o medir los riesgos fueron parte de la causa del estallido de la crisis financiera.

En el caso práctico del trabajo se ha podido ver en qué medida han influido todos estos cambios del entorno a las entidades, a través de un análisis de los indicadores cuantitativos del Marco de Apetito al Riesgo, observando las modificaciones que han causado en sus modelos de negocio y perfiles de riesgo.

Se ha comprobado cómo hay entidades que han sufrido mucho, como Bankia, que incluso ha tenido que recibir ayudas del estado por su mala gestión, y ha puesto en marcha programas de venta de activos improductivos como la mayoría del sector bancario, entre los que destacan las ventas de activos inmobiliarios realizadas por Sabadell y CaixaBank, o las ventas de carteras de activos dudosos de entidades de menor tamaño como Unicaja o Liberbank.

Entidades como el Banco Santander o Bankinter han llevado a cabo políticas de riesgo más prudentes, destacando el caso de esta última entidad por su reducida exposición al sector inmobiliario, que ha redundado en la actualidad en unos excelentes resultados de calidad de activos y de rentabilidad.

Por último, destacaría la importancia de que las entidades sigan mejorando su transparencia a la hora de publicar los datos correspondientes a los principales riesgos a los que están expuestas, de cara a comprender mejor su perfil de riesgo y fomentar una mejor gestión de riesgos en las mismas (como recoge el Pilar III de Basilea II).

BIBLIOGRAFÍA

Banco Sabadell: <https://www.grupbancsabadell.com/es/>

Banco Sabadell (2017a): *Informe con Relevancia Prudencial 2017*.

Banco Sabadell (2017b): *Información Financiera del Grupo Banco Sabadell*.

Banco Sabadell (2017c): *Magnitudes relevantes de 2017*.

Banco Sabadell (2017d): *Sabadell Resultados 4T 2017*.

Banco Sabadell (2018a): *Informe con Relevancia Prudencial 2018*.

Banco Sabadell (2018b): *Información Financiera del Grupo Banco Sabadell*.

Banco Sabadell (2018c): *Magnitudes relevantes de 2018*.

Banco Sabadell (2018d): *Sabadell Resultados 4T 2018*.

Banco Sabadell (2019): *2T19 Resultados*.

Banco Santander:

https://www.santander.com/csqs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporativo.html

Banco Santander (2017): *Informe con Relevancia Prudencial-Pilar 3 2017*.

Banco Santander (2017): *Informe Financiero Enero-Diciembre 2017*.

Banco Santander (2017): *Presentación resultados 2017*.

Banco Santander (2018): *Informe con Relevancia Prudencial-Pilar 3 2018*.

Banco Santander (2018): *Informe Financiero Enero-Diciembre 2018*.

Banco Santander (2018): *Presentación Resultados 2018*.

Banco Santander (2019): *Informe Financiero. Primer semestre 2019*.

Banco Santander (2019): *Presentación Resultados 1S'19*.

Bank for International Settlements, BIS (2015). *Corporate governance principles for Banks*.

Bankia: <https://www.bankia.com/es/>

Bankia (2017): *Informe con Relevancia Prudencial 2017*.

Bankia (2017): *Presentación anual de resultados 2017*.

Bankia (2018): *Cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio anual finalizado el 31 de diciembre de 2018.*

Bankia (2018): *Informe con Relevancia Prudencial 2018.*

Bankia (2018): *Presentación anual de resultados 2018.*

Bankia (2019): *Informe de Resultados. Enero-Junio 2019.*

Bankinter: <https://webcorporativa.bankinter.com/www/es-es/cqi/ebk+gwc+home>

Bankinter (2017): *Informe Anual Integrado 2017.*

Bankinter (2017): *Informe con Relevancia Prudencial 2017.*

Bankinter (2017): *Presentación Resultados Bankinter 2017.*

Bankinter (2018): *Cuentas Anuales Consolidadas 2018.*

Bankinter (2018): *Informe Anual Integrado 2018.*

Bankinter (2018): *Informe con Relevancia Prudencial 2018.*

Bankinter (2018): *Presentación Resultados Bankinter 2018.*

Bankinter (2019): *Presentación Resultados Bankinter 2T2019.*

CaixaBank: <https://www.caixabank.com/>

CaixaBank (2017): *Actividad y Resultados. Enero-Diciembre 2018.*

CaixaBank (2017): *Información con Relevancia Prudencial 2017.*

CaixaBank (2018): *Actividad y Resultados. Enero-Diciembre 2018.*

CaixaBank (2018): *Cuentas anuales del Grupo CaixaBank 2018.*

CaixaBank (2018): *Información con Relevancia Prudencial 2018.*

CaixaBank (2019): *Actividad y Resultados. Enero-Junio 2019.*

European Banking Authority, EBA (2011). *Guideline on Internal Governance (GL44).*

Financial Stability Board, FSB (2011). *Intensity and Effectiveness of SIFI Supervision.*

Financial Stability Board, FSB (2013). *Principles for an effective Risk Appetite Framework.*

Financial Stability Board. (2014). *Guidance on Supervisory Interaction with Financial Institutions on Risk Culture.*

Financial Stability Board. (2015). *Thematic Review on Supervisory Frameworks and Approaches for SIBs*.

Ibáñez Sandoval, J. P. & Domingo Ortuño, B. (2013). *La transposición de Basilea III a la legislación europea*. *Revista de Estabilidad financiera*, (25), 65-97.

International Institute of Finance, IIF (2011). *Implementing robust risk appetite frameworks to strengthen financial institutions*.

Liberbank: <https://corporativo.liberbank.es/>

Liberbank (2017): *Información con Relevancia Prudencial. Ejercicio 2017*.

Liberbank (2017): *Cuentas Anuales e Informe de Gestión correspondientes al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2017*.

Liberbank (2018): *Información con Relevancia Prudencial. Ejercicio 2018*.

Liberbank (2018): *Informe financiero. Cuarto trimestre de 2018*.

Liberbank (2018): *Cuentas Anuales e Informe de Gestión correspondientes al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2018*.

Liberbank (2019): *Informe financiero. Segundo trimestre de 2019*.

Senior Supervisors Group, SSG (2008). *Observations on Risk Management Practices during the Recent Market Turbulence*.

Senior Supervisors Group, SSG (2009). *Risk Management Lessons from Global Banking Crisis of 2008*.

Senior Supervisors Group, SSG (2010). *Observations on Developments in Risk Appetite Frameworks and IT Infrastructure*.

Senior Supervisors Group, SSG (2014). *Progress Report on Counterparty Data*.

Unicaja Banco: <https://www.unicajabanco.com/PortalServlet?pag=1116590192199>

Unicaja Banco (2017): *Informe con Relevancia Prudencial*.

Unicaja Banco (2017): *Informe Financiero Enero a Diciembre 2017*.

Unicaja Banco (2018): *Informe con Relevancia Prudencial*.

Unicaja Banco (2018): *Informe Financiero Enero a Diciembre 2018*.

Unicaja Banco (2019): *Informe Financiero Enero a Junio 2019*.