

Combinación peligrosa

Es un peligro que las instituciones financieras realicen actividades bancarias y no bancarias

Ralph Chami, Connel Fullenkamp, Thomas Cosimano y Céline Rochon

LOS principales bancos del mundo no son solo bancos sino supermercados financieros que suscriben valores, gestionan fondos de inversión y actúan como corredores, además de prestar dinero. Ofrecer una gran variedad de servicios financieros aumenta el lucro de estas instituciones, ya se traten de multibancos, donde todas las funciones son parte del banco, o de compañías propietarias de bancos individuales y de servicios no bancarios.

Los reguladores creen que reunir todas estas actividades bajo un mismo techo aumenta el peligro tanto para la institución como para el sistema financiero. Tras la crisis financiera mundial de 2008, los reguladores de varios países propusieron normas para aislar a la banca tradicional (tomar depósitos y dar préstamos) de los riesgos propios de otros servicios financieros. Por ejemplo, en Estados Unidos se promulgó

en 2010 la regla de Volcker, que prohíbe a los bancos operar por cuenta propia (usar su dinero en lugar de operar para clientes), como parte de la Ley Dodd-Frank. En Europa, el Reino Unido y la Unión Europea han propuesto varias formas de limitar la función de banca tradicional para separarla del resto de las actividades.

Pero estas medidas se basan más en el miedo que en la experiencia. Las malas decisiones crediticias de bancos y prestamistas no bancarios fueron la principal causa de la crisis, y no las actividades no tradicionales como las operaciones por cuenta propia. Sin embargo, quizá deba protegerse la banca tradicional del posible daño de otras actividades financieras. Esta decisión debería tomarse tras un examen detenido de los riesgos de combinar los servicios bancarios con otros servicios financieros en una única empresa.

Riesgos diferentes

Hay una importante diferencia entre los riesgos de la banca tradicional y los de otras actividades financieras que ayuda a explicar por qué las actividades no tradicionales pueden ser peligrosas, sobre la base de dos categorías de riesgos: los de gestación lenta y los de gestación rápida.

Los riesgos financieros de gestación lenta son los que tardan en crearse y causan pérdidas por largo tiempo, meses o aun años. Al acumularse lentamente, suelen dar avisos de una posible pérdida futura. El riesgo crediticio es el principal ejemplo. A veces, los deudores atraviesan períodos de merma en sus ventas u otros ingresos que indican que les será difícil pagar sus créditos. Este largo proceso da tiempo al banco a tomar medidas para suavizar o impedir el daño. Por ejemplo, el banco puede trabajar con sus clientes para impedir el incumplimiento reduciendo o postergando los pagos. Y aun si el deudor no paga, el banco tiene tiempo de reestructurar la deuda para minimizar la pérdida.



Los riesgos de gestación rápida son los que evolucionan velozmente e infligen daños durante muy poco tiempo. No suelen dar un aviso fiable, lo que dificulta prever cuándo se convertirán en una causa de pérdidas. El riesgo de mercado, es decir, la posible pérdida debido a la variación del precio de los activos, es un claro ejemplo. Actualmente, con los mercados abiertos de sol a sol, la interconexión bursátil y la comunicación electrónica, los precios de mercado pueden variar radicalmente aun en segundos. Tanto los mercados de valores como los de bonos de todo el mundo sufrieron desplomes súbitos en años recientes, y en pocos minutos los precios cayeron muchísimas veces más que su variación diaria normal.

Al ser impredecibles, los riesgos de gestación rápida suponen dificultades especiales para los gerentes financieros que procuran lucrar asumiéndolos. Si los subestiman y el riesgo genera un hecho causante de pérdidas muy superiores a las previstas, el capital empresarial puede disminuir mucho y de inmediato. Además, suele ser imposible mitigar el daño mientras el hecho ocurre, o aun después.

Por eso, ambos tipos de riesgo deben manejarse de manera diferente. Asimismo, las empresas que los asumen quizá deban establecerse y regularse de distinta forma. De ahí que la combinación de estos dos tipos muy diferentes de riesgo en una misma institución pueda ser peligrosa, ya que no siempre son compatibles.

Tomemos el ejemplo de un multibanco (o holding de bancos) que tome depósitos y dé préstamos, pero con un área que invierte en títulos públicos. El área de banca asume los riesgos crediticios de gestación lenta, mientras que la de inversión asume los de invertir y efectuar operaciones, de gestación rápida. El área de banca da pocos préstamos por día, pero la de inversión ajusta constantemente su cartera comprando y vendiendo títulos públicos (véase el cuadro).

Actividades bancarias y comerciales

El riesgo del área de banca cambia lentamente porque solo una pequeña parte de la exposición crediticia total varía diariamente y el riesgo crediticio, de por sí, se gesta lentamente. Pero el riesgo del área de inversión puede variar minuto a minuto. No solo el riesgo de mercado se gesta rápidamente porque el mercado puede desplomarse en cualquier momento, sino que al operar continuamente el área de inversión puede alterar rápidamente su exposición al mismo. De hecho, como los gerentes de inversión pueden ajustar la exposición casi instantáneamente, pueden determinar efectivamente el riesgo global del banco.

Esta combinación tiene dos caras. Por un lado, puede beneficiar tanto el área de banca como a toda la institución:

- Las ganancias previstas del área de inversión diversificarán las de toda la institución. Y parte de las ganancias de dicha área pueden retenerse para aumentar la reserva total de capital, protegiendo así contra pérdidas al área de banca y de inversión. Además, dado que sus operaciones son rápidas por naturaleza, el área de inversión puede obtener ganancias más frecuentes que el área de banca, equilibrando la acumulación de capital de la empresa.

Seguridad ante todo

Los indicadores financieros clave de los cinco principales holdings bancarios de Estados Unidos mejoraron desde la crisis financiera mundial de 2008.

(Porcentaje de los activos totales o los activos ponderados por riesgo)

Fecha	Capital de nivel 1	Apalancamiento	Préstamos	Valores	Depósitos
Marzo de 2016	10,28	11,98	44,80	22,93	70,08
Marzo de 2008	6,72	8,92	42,44	24,24	54,74

Fuente: Cálculos del autor.

Nota: Los cinco principales holdings bancarios de Estados Unidos (en orden descendente por activos totales) son J.P. Morgan Chase, Bank of America, Citigroup, Wells Fargo y Goldman Sachs. El capital de nivel 1 consiste principalmente en acciones ordinarias y ganancias retenidas. El indicador se expresa en activos ponderados por riesgo. El apalancamiento es el capital de nivel 1 más los bonos a más largo plazo, como la deuda subordinada. El indicador también se expresa en activos ponderados por riesgo. Los préstamos, valores y depósitos se expresan como porcentaje de los activos totales.

- El área de inversión también puede ayudar a toda la institución, incluida el área de banca, a cubrirse del riesgo de tasa de interés. La banca afronta considerables riesgos de este tipo porque suele obtener préstamos por lapsos breves y darlos por lapsos mayores. Esto supone que la variación de las tasas de interés, especialmente su aumento, no solo puede reducir los ingresos sino también el valor del capital. Hay pocas formas de cubrirse del riesgo de tasa de interés, y es caro hacerlo. Pero el área de inversión puede lucrar de la variación de tasas y compensar las pérdidas del área de banca acarreadas por dicha variación.

Sin embargo, también hay desventajas, y posiblemente graves. Los gerentes de inversión pueden aprovecharse del ritmo más lento del área de banca. Si el área de inversión asume demasiado riesgo, tendrá más ganancias siempre que la exposición termine bien. Pero si las cosas salen mal, el área de inversión puede recurrir a una reserva adicional para absorber sus pérdidas: el capital reservado para el área de banca. Como el área de inversión asume riesgos de gestación rápida, esto le da la ventaja de actuar primero, exponiendo a la sección crediticia al riesgo de las decisiones de inversión. Por lo tanto, los gerentes de inversión tendrán más incentivos para asumir mayores riesgos en un multibanco que si su área fuera una empresa independiente. Y estos riesgos podrían llevar a la quiebra a toda la institución, aun si el área de banca gestionara bien el riesgo crediticio.

Por ende, los bancos que combinan los riesgos crediticios de lenta generación y los riesgos de mercado de rápida generación pueden afrontar problemas con mayor frecuencia que los que no lo hacen. La alta gerencia de un multibanco debe actuar en beneficio de toda la institución, asegurando que tanto los gerentes de banca como los de inversión solo asuman riesgos prudentes. Los directores podrían mitigar el problema eligiendo el tipo de gerente adecuado para el área de inversión. A medida que en el área de inversión aumenta el incentivo de asumir más riesgos de gestación rápida, disminuye la aversión al riesgo de sus gerentes. Por eso, cuanto más prudente sea un gerente de inversión, menor será la probabilidad de que asuma demasiados riesgos de gestación rápida.

Gerentes prudentes

Pero los reguladores también cumplen una función importante. Los reguladores bancarios de todo el mundo se adhieren a algún sistema uniforme para calificar a las instituciones financieras que, entre otras cosas, hace hincapié no solo en la capacidad técnica sino también en la personalidad de los gerentes. Este interés especial en supervisar la calidad de la gerencia da a los reguladores influencia en la elección del equipo gerencial. Así, es posible que los supervisores exijan que los directores de los multibancos elijan gerentes de inversión suficientemente prudentes. No obstante, establecer una norma objetiva de supervisión para juzgar esta prudencia puede ser difícil y controversial.

Otro modo de limitar la posibilidad de que la actividad del área de inversión de un multibanco ponga en dificultades a toda la institución podría ser que los supervisores limiten estrictamente la exposición al riesgo que puedan asumir. Esto puede ser muy arduo de aplicar para los reguladores, porque los riesgos de gestación rápida son mucho más difíciles de prever que los de gestación lenta. Una estrategia actual es establecer en los contratos de operadores y gerentes que gran parte del pago por resultados se difiera o pierda si las posiciones de negociación acarrearán pérdidas en los años siguientes. Estas cláusulas de devolución podrían reducir el incentivo de asumir ciertos riesgos que se extiendan por más largo tiempo, pero no está claro que reduzcan el incentivo global de asumir riesgos.

Este dilema normativo no es nuevo. Es una realidad que la regulación siempre queda a la zaga de los cambios del sector, que suele denominarse ciclo normativo: una crisis genera nuevas leyes, reglamentos y organismos, pero la nueva normativa ofrece oportunidades imprevistas de actuación indebida.

Actualmente, el nuevo rasgo de los mercados es la velocidad y la exposición a riesgos de gestación rápida, como ocurre con las carteras de inversión o las posiciones de negociación. Y no está claro si los supervisores bancarios, o cualquier regulador financiero, pueden vigilar y hacer cumplir las restricciones que imponen a las áreas de inversión de los multibancos. Esto significa que un área de inversión con buen comportamiento podría reacomodar sus posiciones un día y hacer quebrar el banco al otro. Como las revisiones de supervisión son periódicas, los riesgos de gestación rápida podrían causar dificultades financieras entre revisiones.

Separar los riesgos

Pero aumentar la frecuencia de la supervisión no es la solución. La vigilancia y supervisión continuas no solo serían sumamente caras, sino que interferirían en las operaciones diarias. Y de todas formas nada de este costo e interferencia adicionales es necesario para mejorar la seguridad y solidez del área de banca.

A primera vista parecería que la mejor política fuera separar los riesgos de gestación lenta de los de gestación rápida, como aducen los defensores de la delimitación de las actividades. Pero esto no solo privaría a los bancos de los beneficios de la cobertura de gestionar riesgos de gestación rápida, sino que también dañaría la estabilidad financiera.

Por ejemplo, quitar a la sección de inversión la facultad de vender activos al descubierto (que no poseen al momento de la venta) haría que los bancos solo pudieran comprar (y tener) títulos. Esto podría limitar la liquidez del mercado, lo que a su vez reduciría la confianza en los mercados y dañaría la estabilidad financiera global.

Es una realidad que la regulación siempre queda a la zaga de los cambios del sector.

Por otra parte, las opciones normativas a la delimitación deben vencer la tentación de aprovechar los riesgos de gestación rápida de una forma que sea peligrosa para la institución y la sociedad. Nuestra investigación indica que la normativa debe centrarse en consolidar la supervisión de la gobernanza bancaria y hacer responsable a la gerencia de identificar, medir, vigilar y gestionar los riesgos. Los bancos estadounidenses, por ejemplo, reciben una calificación centrada en la gobernanza y basada en el capital, la calidad de los activos, la gestión, las ganancias, la liquidez y la sensibilidad del mercado. Pero quizá se deba estrechar la colaboración entre reguladores y gerentes si se permite a los bancos combinar riesgos de gestación lenta y rápida. Por ejemplo, puede ser necesario que los supervisores examinen la selección de gerentes de área y de nivel inferior para asegurar que reflejen los valores de la alta gerencia, entre otras cosas respecto a la tolerancia al riesgo y al apalancamiento. La última versión de las normas internacionales en materia de capital aprobadas por el grupo de reguladores financieros de Basilea va en este sentido al requerir que los supervisores revisen los regímenes de retribución. El Consejo de Estabilidad Financiera, organismo de vigilancia internacional del sistema financiero mundial, en su conjunto de principios y normas de buenas prácticas de retribución comentó que los supervisores atribuyen creciente importancia a “crear una cultura de buena conducta” entre empleados, lo que indica que muchos reguladores ya están pidiendo a los bancos que mejoren el aspecto humano de sus prácticas de gestión de riesgo. ■

Ralph Chami es Director Adjunto del Instituto de Capacitación del FMI, Connel Fullenkamp es Profesor de Práctica de Economía en la Universidad de Duke, Thomas Cosimano es Profesor jubilado de Finanzas en la Universidad de Notre Dame y Céline Rochon es Economista Principal del Departamento de Estrategia, Políticas y Evaluación del FMI.

Este artículo se basa en el documento de próxima publicación, “Financial Regulation and the Speed of Financial Risks”, de Ralph Chami, Connel Fullenkamp, Thomas Cosimano y Céline Rochon; y en un documento de trabajo del FMI de 2017, “What’s Different about Bank Holding Companies?”, de Ralph Chami, Thomas Cosimano, Jun Ma y Céline Rochon.