

**ORIOl FERRET CEDÓ**

---

# **L'EVOLUCIÓ DE LES ENTITATS BANCÀRIES A ESPANYA**

---

**TREBALL DE FI DE GRAU**

**Grau de Finances i Comptabilitat (FiC)**

**Tutora: Montserrat Ferré**



**FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA  
Universitat Rovira i Virgili**

**CURS 2019 - 2020  
REUS**

# ÍNDIX

1.	INTRODUCCIÓ .....	6
1.1.	JUSTIFICACIÓ .....	6
2.	MARC CONCEPTUAL .....	8
2.1.	CONTEXT ECONÒMIC ABANS DE LA CRISI FINANCERA DEL 2008 .....	8
2.2.	LA CRISI MUNDIAL DELS ANYS 2007-2008 .....	11
2.3.	LA GESTACIÓ DE LA CRISI A ESPANYA (2007-2008) .....	13
2.4.	COM VA AFECTAR AL SISTEMA FINANCER ESPANYOL? .....	16
2.5.	MESURES ADOPTADES .....	18
2.6.	PROCÉS DE REESTRUCTURACIÓ BANCÀRIA EN L'ÚLTIMA DÈCADA .....	20
3.	SITUACIÓ DEL SISTEMA BANCARI ESPANYOL ACTUAL .....	23
3.1.	CONTEXT .....	23
3.2.	CONCEPTES IMPORTANTS EN L'ACTUALITAT .....	25
3.2.1.	CET 1 .....	25
3.2.2.	LCR i NSFR .....	26
3.2.3.	Open Banking .....	28
3.2.4.	PSD2 .....	29
3.3.	COVID-19 .....	32
3.3.1.	Impacte a Espanya .....	33
3.3.2.	Impacte al sector bancari .....	34
3.3.3.	Impacte a la banca espanyola .....	36
4.	COMPETÈNCIA BANCÀRIA .....	38
4.1.	LES FINTECH .....	38
4.1.1.	Bancs Fintechs presents a Espanya .....	40
4.1.2.	Els Neobancs .....	40
4.2.	LES BIGTECH .....	42
4.2.1.	GAFA's i BAT's .....	42
4.2.2.	Pros i Contres del Bigtech Banking .....	43
4.2.3.	Capitalització Bancs vs GAFA's .....	45
5.	ANÀLISI DEL FUTUR DELS BANCs A ESPANYA SEGONS EXPERTS .....	46
6.	APLICACIÓ PRÀCTICA / ESTUDI DE CASOS .....	49
6.1.	ESTUDI "BARÓMETRO DE INNOVACIÓN FINANCIERA " DEL 2019 .....	49
6.2.	ENQUESTA PRÒPIA .....	51
6.2.1.	Objectiu de l'enquesta .....	51
6.2.2.	Anàlisi enquesta .....	51
7.	CONCLUSIONS .....	56
8.	BIBLIOGRAFIA I REFERÈNCIES .....	58

## RESUM

En aquest treball final de grau (TFG) es farà un estudi sobre quina ha estat l'evolució de les entitats bancàries, sobre tot espanyoles, en els últims anys.

Com en tot estudi que intenti arribar a unes conclusions plausibles sobre el futur, primer caldrà analitzar el passat per entendre el present i així aquests dos passos ens serveixin per a poder fer una hipòtesi del què creiem que podria passar en un futur.

Per elaborar aquest estudi centrarem en diferents visions recopilant informació a través d'articles, estudis i anàlisis d'experts en matèria com el BBVA, Caixabank, KPGM, Deloitte, Funcas i Finnovating, entre d'altres.

La metodologia utilitzada per realitzar l'estudi del passat al present de les entitats ha sigut dividida en els següents apartats: **Context econòmic abans de la Crisi Financera del 2008**, **La Crisi mundial del 2007-2008**, **Com va afectar al sistema financer espanyol i el procés de reestructuració bancària de l'última dècada**.

Un cop vists els apartats que fan referència al passat ens podrem centrar en **analitzar la situació actual de les entitats**, els seus **conceptes bàsics** quan parlem de banca en el present en termes com **Open Banking** i la **PSD2**, o ratis com el **CET1**, **LCR** o **NSFR**. Degut al recent problema de crisi sanitària sorgit aquest 2020, s'ha cregut oportú incloure un apartat sobre la pandèmia per **COVID-19**.

La **competència** és un altre punt important a tractar en l'actualitat. Tant **Fintechs** com **Bigtechs** estan cada vegada més presents en tots els aspectes de les finances a nivell mundial.

S'ha realitzat un **estudi a petita escala** a través d'una enquesta amb una sèrie de preguntes a partir de les quals s'han extret unes conclusions factibles.

Finalment, s'ha extret una **conclusió global i personal** dels possibles efectes que els hi espera en un futur pròxim a les entitats bancàries del nostre país.

**Paraules clau:** Evolució, Banca, Espanyola, Fintech, Bigtech, COVID-19, Futur.

## RESUMEN

En este Trabajo final de grado (TFG) se hará un estudio sobre cual ha sido la evolución de las entidades bancarias, principalmente españolas, en los últimos años.

Como en todo estudio que quiera llegar a unas conclusiones sobre su futuro, primero será necesario analizar el pasado para entender el presente y estos dos pasos nos sirvan para poder realizar una hipótesis sobre qué creemos que podría pasar en el futuro.

Para elaborar este estudio nos centraremos en diferentes visiones recopilando información a través de artículos, estudios y análisis de expertos en materia como el BBVA, Caixabank, KPGM, Deloitte, Funcas y Finnovating, entre otros.

La metodología utilizada para realizar el estudio del pasado al presente de las entidades ha sido dividida en los siguientes apartados: **Contexto económico antes de la Crisis Financiera del 2008, La Crisis mundial del 2007-2008, Como afectó al sistema financiero español i el proceso de reestructuración bancaria de la última década.**

Una vez vistos los apartados que hacen referencia al pasado nos podremos centrar en analizar la **situación actual de las entidades**, sus **conceptos básicos** cuando hablamos del presente de la banca con conceptos como **Open Banking** i la **PSD2**, o ratios como el **CET1, LCR o NSFR**. Debido al reciente problema de crisis sanitaria este 2020, se ha incluido un apartado sobre la pandemia del **COVID-19**.

La **competencia** es otro punto importante a tratar actualmente. Tanto **Fintechs** como **Bigtechs** están cada vez mas presentes en todos los aspectos de las finanzas a nivel mundial.

Se ha realizado un **estudio a pequeña escala** a través de una encuesta con una serie de preguntas a partir de las cuales se han extraído unas conclusiones.

Finalmente se ha hecho una **conclusión global y personal** de los posibles efectos que le esperan en un futuro próximo a las entidades bancarias de nuestro país.

**Palabras Clave** = Evolució, Banca, Española, Fintech, Bigtech, COVID-19, Futur.

## ABSTRACT

This Final Project (TFG) is a study about how the evolution of Banking companies, specially in Spain, according to the last years.

Like in some other study wanting to reach conclusions about its future, firstly is necessary to analyse past events to understand the current financial environment. So, these two steps will lead us to generate the project hypothesis to forecast future scenarios.

To prepare this study we will focus on different visions to get information through articles, studies, analyses by experts in the field like BBVA, Caixabank, KPGM, Deloitte, Funcas or Finnovating, among others.

The methodology used to do the study from past to present of the banking entities has been divided into the following phases: **Economic context before the Financial Crisis of 2008, The World Crisis of 2007-2008, How it affected the Spanish financial system** and the **process of bank restructuring of the last decade**.

Once we had seen the past, we can focus on analysing the **current situation of the entities**, their concepts when we talk about actual banking worldwide like **Open Banking** and **PSD2**, or some **ratios** such as **CET1**, **LCR**, or **NSFR**. Due to the recent health crisis problem in 2020, has been added a part about **COVID-19** pandemic.

**Competence** is another important point to see. **Fintechs** and **Bigtechs** are both present in all aspects of finance worldwide.

A **small-scale study** was done in a survey with some questions to be able to make some conclusions.

Finally, a **personal conclusion** has been done trying to see which effects could wait for the future in Banking entities in Spain.

**Key Words** = Evolution, Banking, Spain, Fintech, Bigtech, COVID-19, Future.

# 1. INTRODUCCIÓ

En aquest treball de fi de grau (TFG) es vol analitzar quina ha estat l'evolució de les entitats bancàries, sobre tot les espanyoles, en els últims anys.

Per arribar a entendre la situació actual, primer ens centrarem en explicar **com va afectar la crisi econòmica i financera de l'any 2008** a les entitats bancàries. Al ser un punt molt extens, se li donarà més rellevància als problemes financers que aquesta va causar que no pas en els econòmics, com per exemple en punts com la coneguda reestructuració bancària que es va haver de realitzar per tal de sanejar les entitats.

A partir d'entendre com la situació mencionada anteriorment ha repercutit en el present i futur de les entitats al nostre país, tractarem de veure **els conceptes actuals** tractant entre d'altres, la crisi sanitària actual per **COVID-19**. A l'ésser un problema molt recent, serà tractat en forma d'hipòtesi, ja que la gran incertesa actual segons en com afectarà no ens permet analitzar-ho amb més detalls.

A més, considero necessari veure amb perspectiva **la competència actual** que té el sector, com FinTechs i BigTechs. I, més que com actualment opera la seva competència, si tenen la possibilitat real d'arribar a competir radicalment amb les conegudes entitats bancàries tradicionals.

Per últim punt, després d'haver realitzat l'estudi dels punts anteriors, realitzarem **una enquesta per poder extreure conclusions** i així , en petita mesura, saber l'opinió que té la gent sobre els bancs, si coneixen la competència que tenen actualment, i la predisposició que hi ha cap a la banca totalment digital.

## 1.1. JUSTIFICACIÓ

L'elecció del tema del treball ha estat aquesta degut a la creença personal que és un tema molt interessant per arribar a veure si en un futur la banca tradicional seguirà ocupant gairebé tot el mercat nacional, com en l'actualitat, o bé les entitats emergents tindran l'oportunitat d'entrar-hi i canviar radicalment el que coneixem fins ara com a sector bancari.

Degut a haver estat treballant en una de les principals entitats bancàries tradicionals durant gairebé 1 any, he tingut temps suficient per despertar l'interès en el sector bancari. El poder veure com funciona el dia a dia en una oficina bancària és el fet que em porta a decidir aquest tema d'estudi pel treball.

L'objectiu principal del treball és arribar a unes conclusions factibles sobre quin es el futur que els hi espera als bancs tradicionals del nostre país.

A través d'estudiar els fets més importants del passat i del present, i recolzant-nos en estudis interessants que ens ajudin en els diferents punts tractats, així com diferents opinions d'experts i una enquesta com a punt final de l'estudi, podrem extreure unes conclusions al final del treball.

## 2. MARC CONCEPTUAL

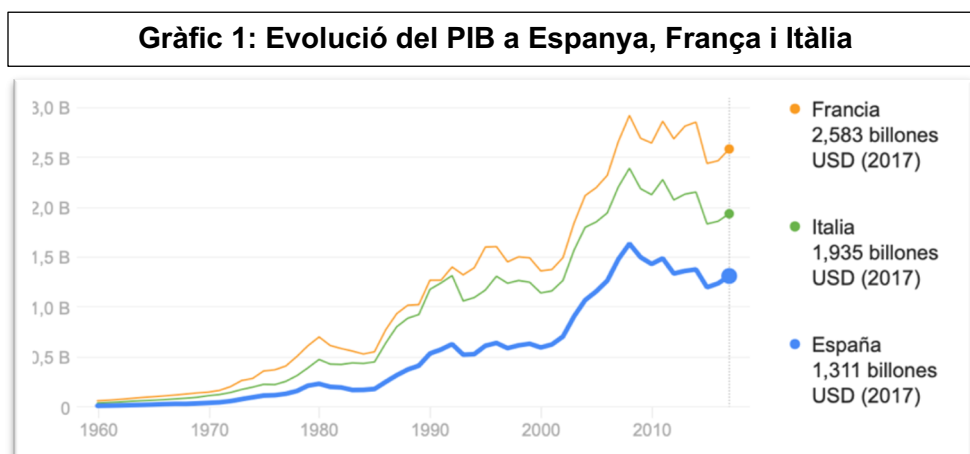
### 2.1. CONTEXT ECONÒMIC ABANS DE LA CRISI FINANCERA DEL 2008

A finals del 2007, l'economia espanyola estava en el seu punt més alt de creixement econòmic. Tant l'economia espanyola com l'economia mundial estaven travessant un llarg període de creixement i estabilitat econòmica, també coneguda com “La Gran Moderació”.

Alguns factors com l'entrada a la Unió Econòmica i Monetària (UEM) l'any 1999 i altres com la globalització, les noves tecnologies i les polítiques expansives del Banc Central Europeu (BCE) van contribuir a que no parés de créixer l'economia nacional.

El sistema financer d'un país sempre està directament relacionat amb l'evolució econòmica del mateix. Aquesta evolució econòmica es mesura amb el PIB (Producte Interior Brut) que és l'índex que mesura el valor monetari de la producció de béns i serveis d'un país durant un any.

El gràfic 1, adjuntat a continuació, serveix per comprovar l'evolució econòmica espanyola, que comparen l'increment de PIB respecte l'any anterior des de 1960 fins el 2017. L'any 2008 és el punt màxim de producció de l'economia espanyola, amb 1,635 bilions de dòlars, i en el gràfic podem veure les dades més actuals, del 2017.



Font extreta del Banc Mundial (WDI<sup>1</sup>).

<sup>1</sup> WDI: “World Development Indicator”. Son utilitzats per comparar les dades sobre el desenvolupament dels països.



Com podem veure en el gràfic, les tres economies van gaudir d'un gran creixement fins que va arribar la crisi, fet que al conjunt de països de l'Eurozona i més concretament als països del sud, va afectar al seu progrés econòmic en gran mesura. Concretament, Espanya en va ser dels més afectats i en els següents punts veurem per què.

L'economia és una ciència social que està enfocada a la resolució de les necessitats, així com generar i administrar la riquesa. Aquesta és propícia a ser inexacta, és a dir, es solen donar casos en què, tot i que els experts sàpiguen el funcionament dels mercats, degut a la seva gran complexitat aquests no poden predir amb exactitud quines són les causes i els posteriors efectes de la situació que travessen en el mateix moment.

Amb el pas del temps es solen veure i entendre les reaccions del mercat i quan això passa, els experts en matèria poden assessorar als governs en qüestió per tal de poder actuar a través de les polítiques monetàries, que intenten regular les imperfeccions del mercat. En el nostre cas és el BCE qui les duu a terme.

Així doncs, quan els mercats funcionaven millor que mai i el progrés econòmic mundial també, van aparèixer una sèrie de punts que tots plegats, generarien una sèrie de problemes a nivell nacional. Les gestions que es farien per pal·liar-los, seria el factor que marqués si ens en sortiríem abans o després.

Segons J.M. Domínguez<sup>2</sup>, l'any 2007 es podia resumir la situació pre-crisi a Espanya en els següents punts:

- Els baixos tipus d'interès. A causa de l'època de bonança i les polítiques monetàries europees, adaptant-se al conjunt de països de l'Eurozona.
- La gran expansió del crèdit; tant del sector privat, creixent a taxes anuals del 25%, com del sector immobiliari que era del 40% alguns anys. Cada cop les entitats oferien crèdits o hipoteques més fàcilment, per poder fer front a la feroç competència entre elles i el risc d'impagament va anar pujar durant els anys següents.

---

<sup>2</sup> Domínguez Martínez, J., (2019). "El sistema bancario en España: tendencias recientes y retos planteados"[en línea] Dialnet.unirioja.es. Disponible a Internet: <<https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/7203402.pdf>>

- Les entitats no feien un ús amb prudència dels riscos i s'oferien productes sense passar uns mínims de nivell creditici, confrontant a les polítiques bancàries de contractació dels crèdits hipotecaris amb el alt nivell de competència entre els bancs.
- El gran nombre de noves vivendes; 7,5 milions de obra nova entre el 1995 i el 2007. Duplicant el seu pes respecte el PIB entre 1995-2007. La Bombolla Immobiliària no es va veure fins el moment que va explotar així com les seves terribles conseqüències en l'economia.
- Espanya era el país amb el nombre més elevat d'oficines bancàries de la Unió Europea , l'any 2008, tenint 46.000 oficines i 278.000 treballadors al sector. Aquesta dada comporta una gran competitivitat en el sector.

Aquesta sèrie de factors, alguns també presents en altres economies, van donar lloc a una de les majors crisis financeres i econòmiques que han viscut les nostres generacions, que s'intentarà explicar en el següent punt de la forma més resumida possible. Primerament, de manera general, com va sorgir en un context internacional i després com va afectar aquesta a Espanya, per aconseguir entendre com aquest fet va marcar el futur de les entitats bancàries al nostre país.

Hi ha un article<sup>3</sup> de l'Associació Espanyola de Banca (AEB), que ens explica els canvis patits per les entitats financeres arreu del món durant els últims 20 anys.

Segons J.M. Roldán, a principis del segle XIX els bancs operaven mitjançant el model Originar per a Distribuir (O to D), on aquests assumien riscos al empaquetar i distribuir els productes a altres operadors als mercats financers globals. Aquestes relacions eren abundants i complexes, i permetien vincular els riscos entre bancs; els bancs internacionals utilitzaven la seva estructura per captar capital i liquiditat i enviar-les a zones i negocis de creixement més ràpid.

---

<sup>3</sup> Roldán, J.M., (2019). "El sistema financiero, 20 años después" [en línea] AEB. Disponible a Internet: <<https://www.aebanca.es/presidente/el-sistema-financiero-20-anos-despues/>>

El palanquejament del sector era molt elevat: els bancs operaven amb tant poc capital d'alta qualitat com el 1% dels actius o el 2% dels actius ponderats per risc (APR).

La situació bancària a Espanya era diferent. No funcionava amb el model d'Originar per a Distribuir. Eren bancs comercials, amb grans quotes als mercats locals, finançats majoritàriament amb els dipòsits dels clients particulars i de les empreses. Aquest model de negoci era en part per protegir-se de la volatilitat de mercats com el Llatinoamericà, que irònicament, va acabar estant protegit dels problemes econòmics que hi havia a l'Eurozona.

Altres fenòmens també feien més dèbil el nostre sistema financer. Com ara, la reestructuració bancària i que desapareguessin la majoria de caixes d'estalvi.

Es va produir una crisi bancària tradicional agreujada pels efectes del panorama financer internacional: les entitats van avaluar de forma errònia el risc de crèdit.

I més tard per la crisi de deute sobirana de l'Eurozona que va afectar de manera tant brusca als països de la perifèria, que va significar que es pareixien els fluxos de finançament a Europa, on més tard s'haurien de rescatar algunes economies com a Grècia o la espanyola.

## **2.2. LA CRISI MUNDIAL DELS ANYS 2007-2008**

Davant la gran repercussió que va tenir a nivell econòmic, ens centrarem en veure les repercussions a nivell financer arreu del món abans d'entrar a veure com van afectar al nostre país.

Més coneguda com la Gran Recessió, va començar als EEUU al 2008. Tot i que es va anar gestant molt abans. Ja portàvem alguns anys que havia explotat la bombolla tecnològica a principis de segle XX originant una gran crisi de deute.

El 2006 es van veure els primers indicis del problema a la primera potència mundial, EEUU, quan els mercats funcionaven millor que mai i els tipus d'interès estaven baixos, a causa de l'època de bonança que estaven travessant els mercats. Els tipus d'interès de les hipoteques també estaven baixos i la Reserva Federal va permetre

a les empreses de ràting de *Wall Street* la creació dels bons amb garanties hipotecaries.

Es va arribar al punt que la inflació de preus dels immobles era tant alta que va fer explotar la famosa Bombolla Immobiliària. Aquest fet va portar a que augmentés considerablement la morositat, així com a la posterior caiguda de les ventes i els preus dels immobles. Els bons amb garanties hipotecàries que abans eren fiables, ja no ho eren tant, bàsicament degut a la seva vinculació amb els préstecs hipotecaris i el mal moment que estaven travessant aquests. Es veia a venir que aquest fet repercutiria negativament a l'economia mundial.

Durant l'estiu del 2007 va donar lloc a la crisi de les *hipoteques subprime*<sup>4</sup> a EEUU\*, però no va ser fins a setembre del 2008 quan es va saber la gran mesura d'aquesta, amb la fallida de *Lehman Brothers Holdings Inc.*, una de les grans companyies de serveis financers d'EEUU. En aquest punt es començava a veure la gran magnitud del problema que estava aproximant-se.

La por a la situació va fer que el comerç es veiés reduït de forma molt significativa i moltes empreses no podrien aguantar els costos de l'operativa diària.

Tots aquests fets van ser els causants de la famosa crisi mundial que es va estendre a l'economia de tots els països; en aquell moment hi havien mancances de crèdit, daltabaixos del mercat borsari causats per les notícies del sector financer d'adquisicions i rescats bancaris.

La confiança dels inversors i dels consumidors va caure molt davant la situació d'incertesa i l'alt risc dels mercats en aquell moment. La confiança del consumidor es va situar en mínims històrics i va pujar la taxa d'atur als EEUU així com a molts altres països desenvolupats.

A conseqüència, milions de famílies van perdre les seves cases i tant empreses grans com de més petites estaven a punt de fer fallida, com per exemple Ford, General Motors, Chrysler i moltes aerolínies. Totes aquestes grans empreses tenien

---

<sup>4</sup> hipoteques subprime: Terme provinent d'EEUU. Fa referència a la qualificació del producte financer. Es caracteritzen per tindre un nivell de risc més gran que la resta de crèdits, la major part son hipoteques.

en comú que veurien molt reduïts els seus beneficis, per culpa que majoritàriament els seus productes i serveis no son essencials majoritàriament.

Com que ja s'havia vist alguna reacció similar als mercats en anterioritat, es va poder reaccionar més ràpidament i amb més eficàcia. A base de polítiques fiscals i monetàries es van fer injeccions de capital públic per poder frenar els efectes al sector bancari i financer.

Un gran exemple de mesura fiscal a EEUU, va ser la creació de la Llei d'Estabilització Econòmica d'Urgència del 2008, també coneguda com Pla de Rescat Financer. S'autoritzava a gastar 700.000 milions de capital públic per a la compra de d'actius tòxics, especialment títols hipotecaris, als bancs nacionals americans.

Un exemple de política monetària expansiva és quan el BCE compra bons a qualsevol banc comercial europeu (deute privat), i aquests bons estan vinculats als préstecs que els bancs concedeixen a empreses i particulars, que quan el BCE en compra fa pujar els seus preus. Així els bancs poden concedir més préstecs, fet que tendeix a reduir els tipus d'interès. D'aquesta forma el BCE injecta diners a l'economia de la zona euro.

### **2.3. LA GESTACIÓ DE LA CRISI A ESPANYA (2007-2008)**

A diferència del que va passar a altres països, el sistema financer espanyol va resistir bé la primera onada de la crisi *subprime*, en bona mesura gràcies al model de negoci centrat en la banca minorista, reduint l'impacte del increment de la morositat dels balanços de les entitats.

El problema es va agreujar al no acceptar que s'aproximava una crisi. Entre el 2007 i 2008 es va negar molts cops que s'estigués apropant una crisi. Segons un article<sup>5</sup> del diari ABC, el govern socialista del moment va negar la crisi aproximadament unes 50 vegades. Exemples en són:

---

<sup>5</sup> Ayala Sorensen, F., (2010). "Las 50 veces que los socialistas negaron la crisis" [en línea] ABC.es,. Disponible a Internet: [https://www.abc.es/economia/veces-gobierno-nego-crisis-201011260000\\_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.es](https://www.abc.es/economia/veces-gobierno-nego-crisis-201011260000_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.es)

- 17/08/2007 : Pedro Solbes: *“Los efectos de la crisis hipotecaria estadounidense tendrán un impacto relativamente pequeño en la economía española”*.
- 11/09/2007 : José Luis Rodríguez Zapatero: *“España es la que más partidos gana, la que más goles mete en la Champions League de las grandes economías del mundo”*.
- 07/01/2008 : Diego López Garrido, portaveu del Grup Socialista al Congrés reconeixia *“Una sana preocupación por la atenuación del crecimiento económico”*, però negava *“que estemos ante una recesión grave”*.
- 24/07/2008 : Pedro Solbes : *“No llegaremos a recesión en ningún caso y tampoco a crecimiento negativo”*.

Negar el problema, va ajudar a que les conseqüències fossin més dures que en altres països. Així doncs, entre mitjans i finals del 2008 es van anar detectar alguns problemes al sector financer espanyol, de capital i de finançament especialment agreujats per l'estructura de les caixes d'estalvi. Aquests problemes eren :

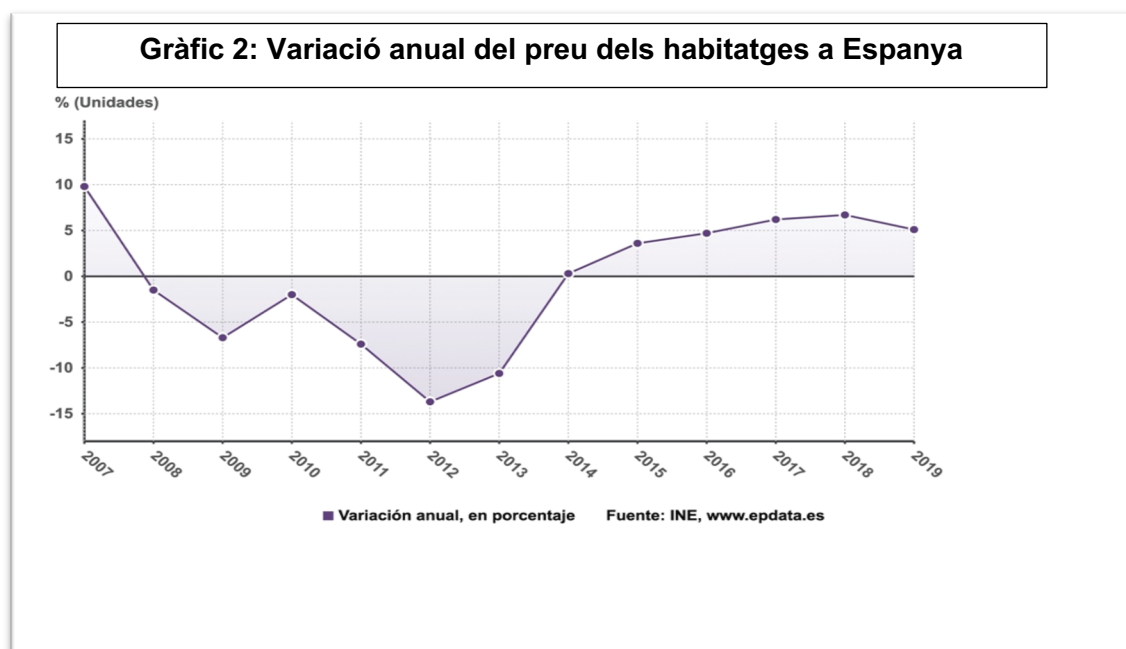
- Descapitalització per pèrdua del valor dels actius, especialment aquells relacionats amb el sector immobiliari.
- Augment notable dels préstecs qualificats com a dubtosos o problemàtics (*junk bonds*).
- Dificultats en l'obtenció de finançament internacional.
- Augment de la rigidesa en l'oferta de crèdits tant a empreses com a particulars.
- Disminució del negoci, com a conseqüència de la caiguda de l'activitat econòmica.
- L'excés del nombre total d'oficines.

El creixement excessiu dels crèdits i préstecs que els bancs concedien majoritàriament anaven destinats a la compra d'immobles, factor important per

entendre per què va acabar explotant la famosa Bombolla Immobiliària. El sector bancari estava concentrant gran part dels riscos en el sector immobiliari.

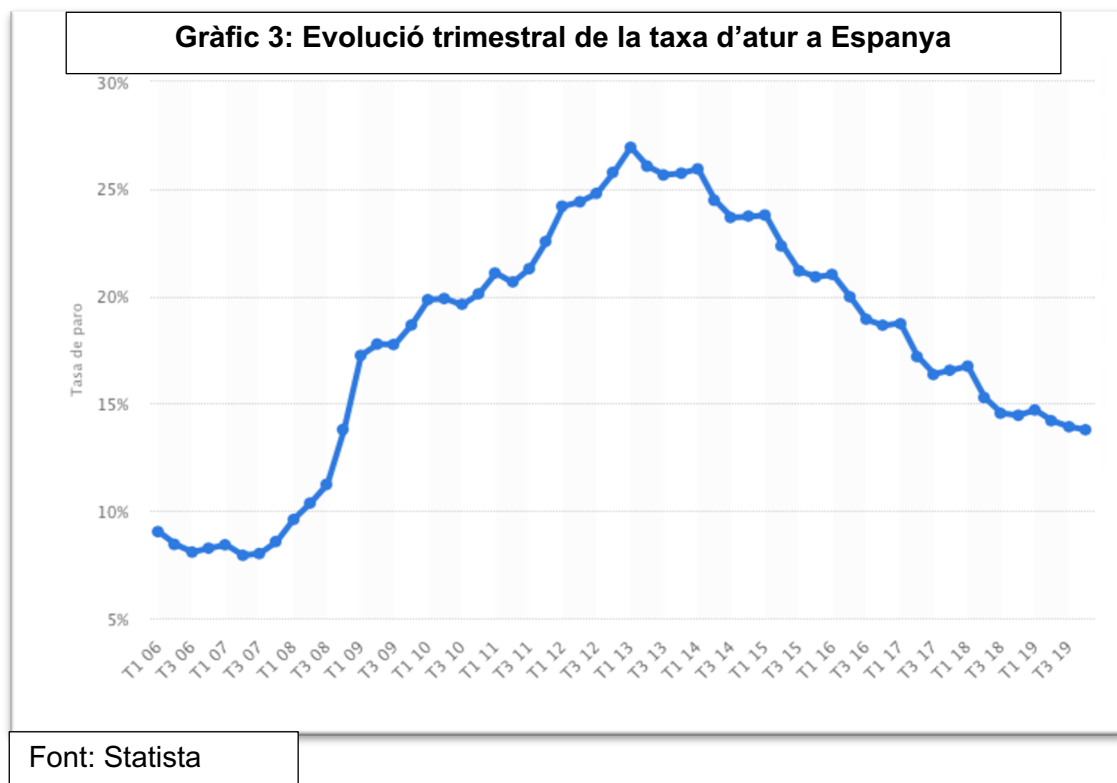
La feroç competència bancària del moment, portaria a les entitats a una guerra comercial entre elles que a través de la captació de negoci i els incentius per objectius aconseguits, els hi faria acceptar operacions amb un risc alt i amb condicions normals, no haguessin acceptat.

La davallada dels preus dels habitatges entre el 2007 i el 2009 va acabar fent explotar la bombolla, com podem veure en el gràfic 2, fet important per entendre com va arribar a afectar al sistema financer espanyol.



Així doncs, podem dir que les dos variables principals que van fer evidents que s'aproximava una crisi van ser: la disminució del PIB nacional (com podem veure en el gràfic 1) i l'augment de la taxa d'atur (gràfic 3, adjuntat a continuació).

Com podem veure l'atur va passar de estar al quart trimestre del 2007 en un 8,57% al primer trimestre del 2009 al 17,24%.



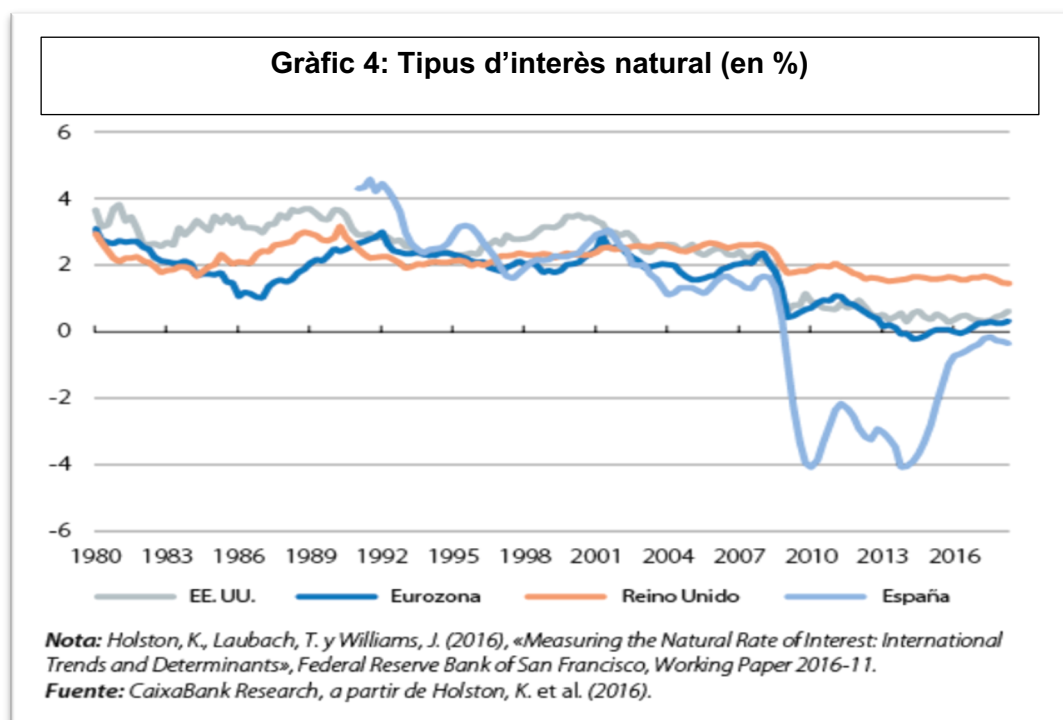
## 2.4. COM VA AFECTAR AL SISTEMA FINANCER ESPANYOL?

A partir del 2009, es va traslladar la crisi financera a l'economia a través d'una gran recessió econòmica, acompanyada d'un fort augment de la taxa d'atur i la pujada de la taxa de morositat, especialment en aquelles entitats que tenien una gran concentració de promocions d'actius immobiliaris.

Al tenir el país una taxa d'atur més elevada, moltes famílies van deixar de poder pagar al seu banc les hipoteques i a la llei Espanyola hi constava que les entitats es quedarien amb la propietat de la casa. Aquest fet significava que els bancs s'omplirien d'actius tòxics, que haurien experimentat una forta davallada.

Es va començar a visualitzar el gran efecte que tindria la crisi al veure la baixada de les rendibilitats de les entitats, tant per l'increment de provisions per cobrir el deteriorament dels actius, com per la caiguda dels tipus d'interès i vinculats al descens de la inversió. En el gràfic 4 podem veure el descens del tipus d'interès:





Gràfic extret d'un article<sup>6</sup> de *Caixabank Research*.

Segons *CaixaBank Research*, l'estimació de cada tipus d'interès natural s'ha calculat de manera independent en cada país o àrea. Tot i així, podem veure que els moviments són semblants i la tendència igual, fet que ens demostra que hi ha forces de caràcter global que influeixen sobre el tipus d'interès natural.

A més, podem veure que la caiguda del tipus d'interès natural va ser molt més gran a Espanya que al conjunt de l'Eurozona. Això es deu a que la crisi va influir molt més al nostre país, on es va ajuntar les crisis financeres i de deute sobirana amb la crisi immobiliària. Hi han altres factors estructurals que van marcar la diferència negativament, com per exemple l'augment de l'atur que no va permetre a moltes famílies poder estalviar per tenir precaució i estar tranquils en època de crisi.

<sup>6</sup> Carreras, O. and Morron Salmeron, A., (2019). "Tipos De Interés Bajos: ¿Hasta Cuándo?". [en línia]CaixaBank Research.Disponible a Internet: <<https://www.caixabankresearch.com/tipos-de-interes-bajos-hasta-cuando>>

Marta Garijo ens ho comenta en un article<sup>7</sup> dient que el Banc Central Europeu, qui té la potestat de fixar els tipus d'interès, va canviar la seva política monetària en l'última dècada.

Aquest canvi de política monetària va causar una guerra de dipòsits entre els bancs comercials per captar els diners dels ciutadans amb tipus negatius. Aquests tipus d'interès negatius propiciaven que molta gent es qüestionés si s'acabaria cobrant per guardar els estalvis.

Tot i que a finals del 2009 el tipus d'interès era del 1%, l'agressivitat de les ofertes comercials dels bancs i les caixes era tant alta en el sector bancari, que s'oferien dipòsits a un any d'entre el 4% i el 4,75%. Aquest fet va fer saltar les alarmes dels supervisors. El Banc d'Espanya va tindre d'avisar al sector que evitessin aquest tipus d'ofertes tant fortes.

Tots aquests fets portarien a haver de prendre una sèrie de mesures per tal de sanear el sistema financer espanyol i al mateix temps que afectés de la forma més lleu possible en la nostra economia.

## 2.5. MESURES ADOPTADES

Ens centrarem a veure de forma resumida les principals reformes que es van realitzar. Segons J.R. Fernández<sup>8</sup>, aquestes reformes van ser:

1. **Reial Decret-Ilei 6/2008:** Es va crear el Fons d'Adquisició d'Actius Financers (FAAF<sup>9</sup>), pretenent estimular la concessió de préstecs per part de les entitats de crèdit a les entitats no financeres, tant empreses com particulars. Dotació inicial de

---

7 Garijo, M., (2020). "De La Guerra De Depósitos A Los Tipos Negativos: 10 Años De Políticas Monetarias Del BCE Que Te Han Tocado El Bolsillo". [en línea] Business Insider. Disponible a Internet: <<https://www.businessinsider.es/guerra-depositos-tipos-negativos-10-anos-bce-555533>>

8 Romero Fernández, J., (2019). "ANÁLISIS DE LA REESTRUCTURACIÓN BANCARIA: HACIA LA DESAPARICIÓN DE LA BANCA TRADICIONAL". [en línea] Addi.ehu.es. Disponible a Internet: <[https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/42095/TFG\\_Romero.pdf?sequence=2](https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/42095/TFG_Romero.pdf?sequence=2)>

9 Sainz de los Terreros, J., 2009. "Qué Es El FAAF (Fondo De Adquisición De Activos Financieros) - Juan Sainz De Los Terreros". [en línea] Juan Sainz de los Terreros. Disponible a Internet: <<https://juanst.com/bolsas-de-valores/faaf-fondo-adquisicion-activos-financieros/>>

30.000 milions d'euros, ampliable a 50.000 milions d'euros i a càrrec del Ministeri d'Economia i Hisenda.

2. **Reial Decret-Ilei 7/2008:** Es va autoritzar que l'Estat concedís avals fins un màxim de 100.000 milions d'euros a les operacions de finançament realitzades per les entitats de crèdit espanyoles.
3. **L'ordre EHA/3118/2008:** La selecció d'actius comprats pel FAAF es faria a través de subhastes, amb data màxima el 31 de desembre del 2009. Moltes entitats van participar-hi i obtenir finançament del FAAF.
4. **Reial Decret-Ilei 9/2009:** Es va crear el Fons de Reestructuració i Ordenació Bancària (FROB), amb l'objectiu de gestionar el procés de reestructuració bancària i reforçar els seus recursos.
5. **Reial Decret-Ilei 11/2010:** Reforma important per reestructurar les caixes d'estalvi.
6. **Reial Decret-Ilei 2/2011:** Tractava en exigir la solvència de les entitats, incentivar-les i accelerar el procés de reestructuració.

A partir del 2012 es va adoptar un nou objectiu de les noves regulacions, sanejar els balanços i la correcta valoració dels preus dels actius de les entitats.

1. **Reial Decret-Ilei 2/2012:** Ajustar la valoració d'actius de les entitats a la realitat, concretament els vinculats amb el sector immobiliari.
2. **Reial Decret-Ilei 18/2012:** Augmentar la transparència, sol·licitant a dos consultores externes que valoressin correctament els actius bancaris. Gràcies a aquesta reforma es va demanar un rescat a la Unió Europea per a poder fer el procés de reestructuració del sistema bancari. Es va acordar concedir al FROB un crèdit de 100.000 milions d'euros.
3. **Memorandum of Understanding (MoU):** Es va acordar amb la Unió Europea el camí a seguir per a què el procés de reestructuració bancària tingués èxit. Aquest exigia que hi hagués una societat gestora d'actius, un banc dolent al que anessin a parar els actius tòxics. Així doncs, al 2012 es va crear la Societat de Gestió d'Actius Procedents de la Reestructuració Bancària (SAREB).

## 2.6. PROCÉS DE REESTRUCTURACIÓ BANCÀRIA EN L'ÚLTIMA DÈCADA

Arran de la crisi econòmica mundial del 2008, era necessària fer una reestructuració del sistema financer espanyol degut a que presentava diversos problemes de capital i finançament, agreujats per l'estructura de les caixes d'estalvi.

El Banc d'Espanya, conjuntament amb el Ministeri d'economia i el Fons de Reestructuració Ordenada Bancaria (FROB) van dur a terme la reestructuració bancària per aconseguir sanejar, enfortir i mantenir les grans entitats financeres espanyoles i que poguessin ser més solvents en el futur.

El govern espanyol va dictar una sèrie de decrets-llei que hem vist en el punt anterior. Aquests marcaven el camí a seguir de les entitats, forçant una sèrie de fusions, adquisicions i canvis en l'estructura de la propietat de les entitats. L'objectiu principal era aconseguir que guanyessin una major dimensió, solvència i rendibilitat.

De les més de 60 entitats que existien a Espanya al 2009 van sobreviure 11: Banc Santander, BBVA, Banc Sabadell, Bankinter, Caixabank, Bankia, Unicaja Banco, Ibercaja, Kutxabank, Abanca i Liberbank.

Segons J. M. García Diego, en un informe<sup>10</sup> ens explica que dels valors màxims l'any 2008, el sector bancari ha vist reduït en un 31 % el personal, passant de ser el 2008 278.301 treballadors a ser l'any 2018 uns 187.182 treballadors. La xarxa d'oficines s'ha reduït en un 43%, havent-hi el 2018 26.319 sucursals.

El procés de reestructuració va començar al març del 2009 amb la intervenció de la Caixa Castilla-La Mancha per part del Banc d'Espanya fins a que es va acordar la compra del Banc Popular realitzada pel Banc Santander i l'aprovació de la fusió entre Bankia i BMN, a finals del 2017. Gairebé ha sigut una dècada de notícies de fusions, rescats i altres en el sector financer.

---

<sup>10</sup> García Diego, J., (2019). "EMPLEO POSTCRISIS EN LA BANCA ESPAÑOLA (II): Los Bancos Se Instalan En La Crisis". [en línia] Federacionfine.es. Disponible a Internet: <[https://www.federacionfine.es/recursos/secciones/FINE/documentos/Informe\\_FINE\\_EMPLEO\\_POSTCRISIS\\_II.pdf](https://www.federacionfine.es/recursos/secciones/FINE/documentos/Informe_FINE_EMPLEO_POSTCRISIS_II.pdf)>

En aquest procés de reestructuració bancària cadascun dels bancs que apareixen a l'esquerra van integrar les entitats que apareixen a la seva dreta, per tal de sanejar el sistema. SmartArt d'elaboració pròpia amb informació extreta del següent article<sup>11</sup> que tracta sobre la reestructuració financera a Espanya.



- **B. POPULAR (2017)**
  - Cto. Balear (2008)
  - B. Castilla (2008)
  - B. Vasconia (2008)
  - B. Galicia (2008)
  - B. Andalucía (2008)
  - B. Pastor (2012)
- **BANIF (2013)**
- **BANESTO (2013)**



- **UNNIM (2013)**
  - C. Sabadell (2010)
  - C. Terrassa (2010)
  - C. Manlleu (2010)
- **CATALUNYA B. (2016)**
  - C. Catalunya (2010)
  - C. Tarragona (2010)
  - C. Manresa (2010)

---

<sup>11</sup> Piedehierro, L., (2017). "Espana: Reestructuración Bancaria | Estrategias De Inversión". [en línea] Estrategiasdeinversion.com. Disponible a Internet: <<https://www.estrategiasdeinversion.com/actualidad/noticias/otras/reestructuracion-financiera-historia-de-un-proceso-n-389825>>



- **B. CÍVICA (2012)**
- C. Guadalajara (2010)
- Cajasol (2010)
- C. Navarra (2010)
- C. Burgos (2010)
- Gral. Canarias (2010)
- **C. GERONA (2010)**
- **B. VALENCIA (2013)**
- **BARCLAYS ESP. (2015)**



- Bancaja (2010)
- C. Madrid (2010)
- C. Ávila (2010)
- C. Segovia (2010)
- C. Rioja (2010)
- C. Laietana (2010)
- C. I. Canarias (2010)
- **BMN (2017)**
- Sa Nostra (2010)
- C. Murcia (2010)
- C. Granada (2010)



- CAM (2012)
- B. Guipuzcoano (2012)
- B. Gallego (2014)



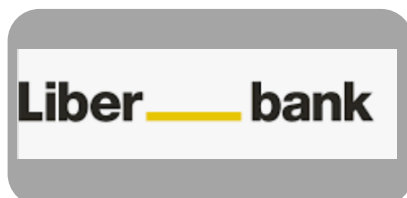
- **ESPAÑA D. (2014)**
- C. Duero (2010)
- C. España (2010)
- **C. JAÉN (2010)**



- **CAJA3 (2014)**
- CAI (2010)
- C. Badajoz (2010)
- C. Círculo (2010)



- **BBK (2012)**
- Cajasur (2010)
- **VITAL (2012)**



- **CAJASTUR (2012)**
- CCM (2010)
- **C. Cantabria (2012)**
- **C. Extremadura (2012)**



- **NOVAGALICIA (2013)**
- C. Galicia (2010)
- CaixaNova (2010)
- **BANESCO-B.E. (2013)**

## 3. SITUACIÓ DEL SISTEMA BANCARI ESPANYOL ACTUAL

### 3.1. CONTEXT

Les entitats financeres segueixen sent un dels pilars de l'economia espanyola. Tant particulars com empreses petites, mitjanes i grans recorren a elles per obtenir finançament, dipòsits, plans de pensions o controlar les seves finances.

Al nostre país únicament existeix un banc públic, el **Banc d'Espanya** que és gestionat per l'Estat i és el supervisor del sistema bancari espanyol juntament amb el **Banc Central Europeu (BCE)**. La resta d'entitats són privades, societats anònimes gestionades pels seus accionistes.

Les activitats principals dels bancs són captar fons, concedir préstecs i oferir serveis d'intermediació entre els ciutadans, les empreses i l'Estat.

Les 6 principals entitats bancàries espanyoles són, ordenades alfabèticament:

- Bankia
- Bankinter
- BBVA
- Banco Sabadell
- Banco Santander
- CaixaBank

Tot i que les principals dominin el mercat, es calcula que són 30 aproximadament les entitats que operen al nostre país.

Actualment, els bancs i les caixes d'estalvi ofereixen el mateix tipus de serveis financers. Les úniques caixes actives ara mateix a Espanya són:

- Caixa Ontinyent - València.
- Caixa Pollença - Mallorca.

La diferència principal entre els bancs i les caixes és la forma en la que distribueixen els beneficis. Els bancs reparteixen els beneficis entre els accionistes, degut a la seva estructura com a societats anònimes i els beneficis de les caixes d'estalvi van destinats a una reserva o obra social.

Segons J. M. Roldán (citats en la referència número 3), 20 anys després, no podem dir que el model Originar per a Distribuir hagi sigut abandonat, amb prou feines és visible. El mercat interbancari no és el que era anys enrere, en gran part degut als baixos tipus d'interès, i hi ha àrees de negoci dels grans bancs que han sigut restringides. La transformació del risc continua activa, de forma molt més limitada. Podem dir que avui en dia els bancs s'enfronten a:

- **Tipus d'interès baixos**; que destrueixen el valor de l'activitat principal del banc, la transformació dels terminis.
- **Un baix creixement del balanç**; ja que tant famílies com empreses porten anys en el procés de reduir els seus costos.
- Majors marges de liquiditat (**LCRs**) i límits a la transformació de plaços (**NSFR**).
- Major competència fomentada per les autoritats a través del **Open Banking** y la **PSD2**.
- La quarta revolució industrial i l'aparició de les Fintechs i Bigtechs, nous competidors fora del sistema regulat.

Segons M. Garijo, en el mateix article que en la referència número 7, explica que la baixada dels tipus d'interès va ser un factor clau en l'evolució de la banca durant els darrers anys.

El BCE, volent mantenir la inflació en un nivell inferior al 2%, el 2014 va tenir que fixar el dipòsit en tipus d'interès negatiu. El BCE cobrava als bancs per deixar l'excés de liquiditat al seu recau. Intentant que la liquiditat arribés al mercat. Al març del 2016, el BCE va ficar els tipus d'interès al 0%.

Com afecten aquests fets als clients?

Durant l'escenari dels tipus negatius, els bancs comercials van veure com el seu negoci tradicional, guardar els diners dels seus clients i oferir productes d'estalvis era cada cop més complicat.



Actualment, els dipòsits no donen cap tipus de rendibilitat i segurament estiguem perdent poder adquisitiu. Si els estalvis estan parats a la conta sense donar interès, la inflació es menja part dels diners estalviats.

En canvi, si tenim una hipoteca vinculada a un tipus variable es probable que haguem vist com es reduïen les quotes mensuals. Els tipus que marca el BCE es traslladen a indicadors com el Euríbor, la referència més utilitzada en el cas de las hipoteques. La caiguda del Euríbor comporta que les quotes es redueixin.

## 3.2. CONCEPTES IMPORTANTS EN L'ACTUALITAT

Avui en dia, quan parlem de bancs europeus cal explicar els següents conceptes, per a poder entendre com funcionen les entitats i al mateix temps entendre la situació en qüestions de fortlesa financera, liquiditat, finançament o lleis que regulen el seu funcionament.

Dins de cada concepte apareixen les dades de les entitats financeres espanyoles, per a poder veure els resultats que han obtingut aquest primer trimestre de l'any 2020.

### 3.2.1. CET 1

El CET 1, dit en anglès "*Common Equity Tier 1*", és el rati de rellevància a Europa per a mesurar la solvència o fortlesa financera dels bancs. Està compost pel capital bàsic (accions i reserves), al que s'afegeixen les participacions preferents i els instruments híbrids.

Les entitats financeres estan obligades pel BCE a mantenir un percentatge de capital en relació als seus actius amb risc. Com més alt és, més garanties de solvència tindrà l'entitat, tot i que si és massa alt pot portar a la ineficiència en termes d'estructura de capital.

$$Rati CET1 = \frac{Common\ Equity\ Tier\ 1}{Actius\ ponderats\ per\ risc}$$

Dins d'aquest rati, hi ha dues variables:

- 1) *CET 1 Phased-in* (en català: escalonat): Incorpora únicament el que el BCE considera obligatori en cada moment del temps.
- 2) *CET 1 Fully-Loaded* (en català: completament carregat) : Incorpora totes les exigències que el BCE sol·licita.

Els informes de resultats trimestrals de les entitats financeres espanyoles aquest any 2020 ens indiquen els ratis CET 1 que han obtingut durant aquest primer trimestre ha sigut:

- Banc Santander = *Phased in*: 15,09%  
*Fully-Loaded*: 11,58%
- BBVA = 10,84 %
- Caixabank = 12 %
- Banc Sabadell = *Phased in*: 12,2%  
*Fully-Loaded*: 11,6%
- Bankia = 12,92%

Les entitats que només donen un resultat sobreenten que és el *Fully-Loaded*. Podem dir que la solvència dels bancs espanyols compleixen els requisits del BCE, ja que depenent de la grandària de l'entitat els requisits que demana van entre el 8% i el 9,5%.

### 3.2.2. LCR I NSFR

S'ha utilitzat un article<sup>12</sup> del BBVA per a poder explicar el funcionament dels marges de liquiditat (LCR) i els límits de la transformació de plaços (NSFR).

Els bancs assumeixen un paper fonamental a la societat: captar l'estalvi de les famílies, empreses i altres per a poder prestar-los a altres. Aquesta gestió genera beneficis i al mateix temps té associats una sèrie de riscos. Un dels principals riscos és el de ser suficientment líquids per poder fer front al efectiu dels seus clients.

---

<sup>12</sup> Rodríguez Canfranc, M., (2019). "LCR Y NSFR, ¿Qué Significan Estos Ratios De Liquidez?". [en línia] BBVA NOTICIAS. Disponible a Internet: <<https://www.bbva.com/es/lcr-y-nsfr-que-significan-estos-ratios-de-liquidez/>>

En els acords de Basilea III<sup>13</sup>, aprovats l'octubre del 2014, es van crear els ratis LCR i NSFR. Tenen objectius diferents, però complementaris.

## LCR's

El LCR és el Coeficient de Cobertura de Liquiditat, en anglès es diu "*Liquidity Coverage Ratio*". Mesura el perfil de risc de liquiditat d'un banc, garantint que tingui un fons adequat d'actius d'alta qualitat i lliure de càrregues. Per tant, podríem dir que el LCR és un rati de curt termini.

Exemples en són: les reserves que tinguin al Banc Central, els pagarés d'empresa o els bons garantits. Aquests serveixen a les entitats per cobrir necessitats de liquiditat en cas hipotètic de ser necessari, ràpidament en menys d'un mes.

$$LCR = \frac{\text{Stock d'actius líquids d'alta qualitat}}{\text{Sortides netes d'efectiu als següents 30 dies}} \geq 100\%$$

No tots els actius d'alta qualitat son iguals. N'hi ha de nivell 1, com l'efectiu o les reserves al Banc Central Europeu i de nivell 2, com bons garantits d'alt ràting.

Segons els informes trimestrals de les entitats durant el primer trimestre del 2020, els bancs espanyols han aconseguit uns bons ratis de liquiditat. Els seus corresponents LCR's són:

- Banc Santander = 134 % . El total del grup és de 146%. (degut al excés de liquiditat a les seves filials de UK, Brasil, EEUU o SCF).
- BBVA = 134 %. El total del grup es de 156 % (excés de liquiditat a Mèxic).
- Caixabank = 185 %
- Banc Sabadell = 184 %
- Bankia = 189 %.

Al ser major del 100% en totes les entitats entenem que els bancs espanyols disposen de suficients actius líquids per fer front a sortides potencials d'efectiu a curt termini.

---

<sup>13</sup> Basilea III: Conjunt de propostes internacionals de reforma de la regulació bancària, el 16 de desembre del 2010.

## NSFR

El NSFR és el Coeficient de Finançament Estable Neta, en anglès es diu "*Net Stable Funding Ratio*". Aquest rati exigeix que els bancs han de tenir un perfil de finançament estable en relació amb els seus actius i activitats fora de balanç.

L'objectiu és que els bancs diversifiquin les seves fonts de finançament. Per tant, podríem dir que aquest coeficient mesura la capacitat de resistència d'un banc a mig o llarg termini.

$$NSFR = \frac{\text{Quantitat de Finançament Estable Disponible}}{\text{Quantitat de Finançament Estable Requerida}} \geq 100\%$$

- BBVA = 120 %.
- Caixabank = 129 %
- Bankia = 125 %

Pel que fa als ratis NSFR del Banc Santander i el Banc Sabadell no s'han pogut trobar, ja que no apareixen als resultats del primer trimestre del 2020.

Al ser més alt del 100% podem dir que tant BBVA, Caixabank i Bankia disposen d'una bona capacitat de resistència a mig i llarg termini.

### 3.2.3. OPEN BANKING

Com diu BBVA en un article<sup>14</sup> del 2019, l'*Open Banking* és un model de negoci en el que es permet l'intercanvi de dades entre l'ecosistema financer. És l'obertura de la informació financera a tercers a través d'una interfície de programació d'aplicacions en obert (API per les sigles en anglès "*Application Programming Interface*").

Està regulat per la Directiva Europea de Serveis de Pagament (PSD2), que va entrar en vigor a Espanya el 14 de setembre del 2019. Dins d'aquest marc legal, es va fixar

---

<sup>14</sup> BBVAOpen4U. (2020). "¿Qué Es La Banca Abierta Y Por Qué Es Importante?". [en línea] Disponible a Internet: <<https://bbvaopen4u.com/es/actualidad/que-es-la-banca-abierta-y-por-que-es-importante>>

que la informació dels clients de les entitats els hi pertanyien a ells, sempre que els clients ho permetessin. Per tant, els bancs havien de permetre l'accés a tercers als seus sistemes.

Gràcies a aquestes API's obertes, desenvolupadors externs poden crear aplicacions o eines utilitzant la informació de les entitats per poder oferir productes més ajustats pels clients.

BBVA a mitjans del 2017 es va convertir en un dels primers grans bancs que apostaven per l'*Open Banking*, creant "BBVA API Market"<sup>15</sup>.

Les avantatges que suposa aquest model de negoci són que tant els proveïdors com els clients puguin aprofitar la seva informació. Per una banda, els proveïdors podran ajustar millor els perfils als quals envien ofertes i informació i per l'altra, els clients tindran més informació per decidir quins productes financers necessiten.

L'*Open Banking* és un repte innovador, que es pot arribar a concebre com una forma de que els bancs tradicionals col·laborin amb els nous jugadors del ecosistema i vincular-se directament tant amb aquests com amb les noves empreses tecnològiques.

Segons BBVA, l'equació és senzilla: *"Com més innovador sigui el banc, més atractiu serà per les empreses financeres tecnològiques -Fintech- i es traduirà en que el client tindrà accés prioritari a la vanguardia sectorial i ofertes més rellevants"*.

### 3.2.4. PSD2

La Segona Directiva de Serveis de Pagament, en anglès "*Payment Services Directive 2*", és una llei financera europea que es va aprovar el 2015, però fins el 14 de setembre del 2019 no va entrar en vigor.

Aquesta llei fixada des d'Europa, marca el camí que han de seguir les entitats per a poder dur a terme de forma correcta l'*Open Banking*. Tracta els següents punts:

---

<sup>15</sup> Bbvaapimarket.com. (2017) "BBVA API\_Market". [en línia] Disponible a Internet: <<https://www.bbvaapimarket.com>>

- Els bancs han de compartir la informació dels clients que ho permetin. Concretament diu: “*La informació financera dels usuaris no pertany a les entitats, sinó son propietat dels usuaris*”. D’aquesta forma s’ajuda a les noves empreses que puguin utilitzar la informació amb el consentiment dels usuaris i poder oferir millors serveis, és a dir, més jugadors al mercat.
- Regula i tracta d’avançar en el desenvolupament d’un mercat interior de pagaments electrònics dins de la Unió Europea. Agilitza les normes de la PSD1 en els serveis de pagament, amb l’objectiu d’aconseguir que els pagaments dins de l’UE siguin tan fàcils, eficients i segurs com els pagaments realitzats dins d’un país.
- Millora les condicions de la *Single Euro Payments Area* (SEPA), amb l’objectiu de que les transferències bancàries i les domiciliacions siguin igual de fàcils de fer que dins d’un mateix país.
- La doble autenticació, que reforça la seguretat dels consumidors. Consisteix en demanar als clients durant el pagament, dos d’aquests tres punts: La targeta bancària, el PIN o l’Impremta tàctil / FaceID.

Segons un article del diari Expansión<sup>16</sup>, que analitza les dades obtingudes de AEB<sup>17</sup> i CECA<sup>18</sup> ens explica com a finals del 2018 els cinc grans bancs espanyols controlaven el 68,5% dels actius del sector.

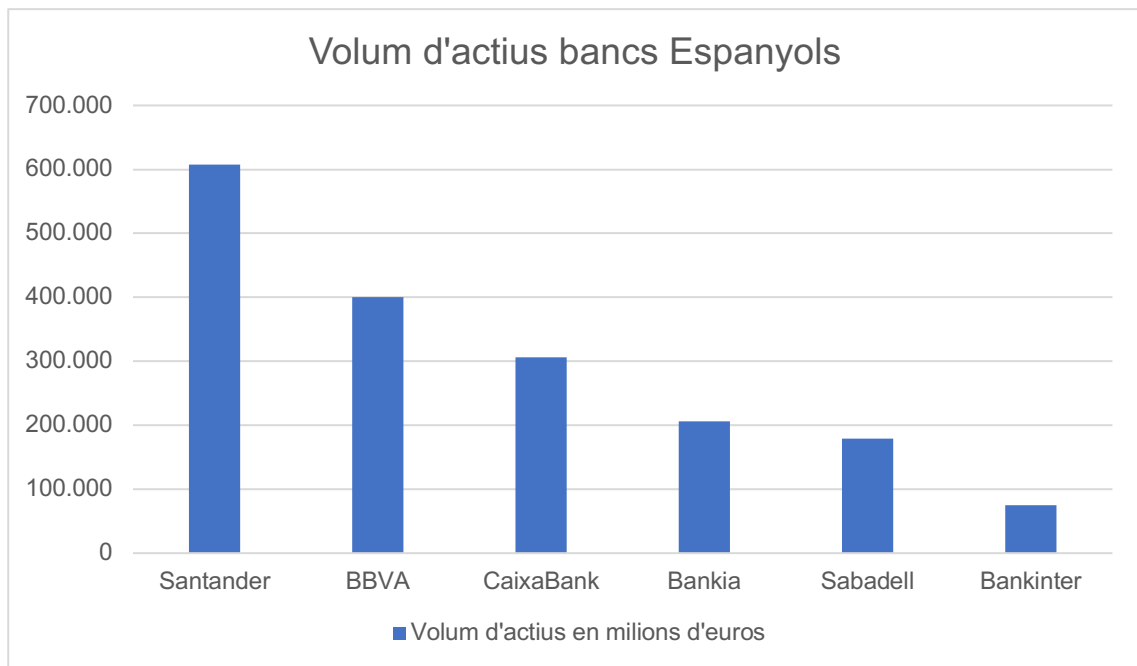
Inclús les ordena per volum d’actius i com a rànquing apareix: Santander (608.000 milions d’euros), BBVA (400.000 milions d’euros), CaixaBank (306.000 milions d’euros), Bankia (206.000 milions d’euros), Sabadell (179.000 milions d’euros) i Bankinter (75.000 milions d’euros).

---

<sup>16</sup> Martínez, M., (2019). “Los Cinco Grandes Bancos Ya Copan El 70% Del Mercado Con Menos Competencia”. [en línea] EXPANSION. Disponible a Internet: <<https://www.expansion.com/empresas/banca/2019/06/22/5d0cd7ede5fdea16328b4599.html>>

<sup>17</sup> AEB: Associació Espanyola de Banca.

<sup>18</sup> CECA: Confederació Espanyola de Caixes d’Estalvi.



Gràfic d'elaboració pròpia a partir de dades obtingudes de AEB i CECA. Xifres en milions d'euros.

El percentatge d'actius en possessió de les entitats bancàries tradicionals a nivell nacional és el més gran d'entre les economies europees, comparant amb Alemanya que té un percentatge de 29,1% i Regne Unit amb un 31,8%. França i Itàlia també tenen taxes inferiors al 50%.

Al mateix temps, les noves tecnologies s'han convertit en una eina imprescindible avui en dia, en gran part degut al alt ritme de vida que portem. La seva presència a les nostres vides és major cada dia que passa i per això s'estan adaptant també les entitats a la realitat actual.

L'adaptació ha significat apostar per digitalitzar les plataformes i el model d'atenció al client. Totes ofereixen la possibilitat d'autogestió a través de les noves tecnologies, així com la contractació de nous productes.

Aquest fet és molt important, tant el mercat com la competència han portat a les entitats a fer aquests canvis per a poder sobreviure en un futur pròxim. La seva estructura operativa, les oficines, han sigut reduïdes significativament en els últims anys degut a la gran estructura de costos que aquesta significava.

Segons un informe de Citi<sup>19</sup>, la reducció de personal del sector bancari entre 2015 i 2020 serà del 30%.

L'eficiència és un altre punt clau. A l'haver reduït tant nombre d'oficines com de treballadors, s'ha pogut corregir l'excés de capacitat que existia anys enrere al sector. D'aquesta forma, es va aconseguir reforçar la solvència del sistema financer.

### **3.3. COVID-19**

A l'entrada del 2020, ens hem trobat amb l'existència d'una pandèmia que ningú esperava. La globalització, un cop més, ens ha demostrat que els fets que passen en un lloc del planeta és probable que acabin sent globals i viceversa. Vivim interconnectats.

El Coronavirus és una família de virus que pot provocar malalties en animals i humans. Als humans, els hi provoca infeccions respiratòries que poden ser des de un simple constipat fins a malalties més greus com el síndrome respiratori d'Orient Mitjà (MERS) i síndrome respiratori agut sever (SRAS). El Coronavirus que s'ha descobert més recentment causa la malaltia coneguda com COVID-19.

Tot va començar a finals de desembre a Xina, més concretament a Wuhan, i aquest virus es va anar propagant a la resta del món en qüestió de mesos. El pànic que ha causat, ha canviat les nostres rutines radicalment durant uns mesos, obligant-nos a treballar des de casa, socialitzar-nos des d'una pantalla i no poder veure als nostres familiars, entre d'altres.

Aquests fets es comencen a traslladar a les economies d'arreu del món durant el mes de març d'aquest any 2020. La incertesa i el desconeixement de com afectaria el virus ha causat que caiguessin els mercats de valors i les economies mundials. La dificultat per frenar l'expansió del virus ha obligat als Governos a aplicar mesures extraordinàries, limitant la mobilitat dins del territori, tancant fronteres així com edificis públics, empreses i comerços.

---

<sup>19</sup> Citigroup : L'empresa més gran de banca d'inversió i serveis financers del món amb seu a Nova York.



Com a conseqüència, s'ha reduït la producció, el consum i el turisme a la majoria dels països afectats, fet que portarà conseqüències econòmiques. Que les empreses no produeixin durant un temps i caigui el consum també afecta a les borses i mercats de valors, on es comercia amb el valor de les empreses i les seves matèries primes.

Segons el Confidencial<sup>20</sup>, el Govern preveu una baixada del PIB espanyol de un 9,4% aquest any 2020, i una pujada del 2019 al 2020 del 14% al 19% de l'atur.

Pel que fa a nivell mundial, la Organització Mundial del Comerç (OMC) va preveure el 8 d'abril que el comerç internacional cauria fins a un 30%. La Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE) l'etiqueta com el tercer gran xoc del s. XXI ; després de l'atemptat de les Torres Bessones el 2001 i la crisi del 2008.

### **3.3.1. IMPACTE A ESPANYA**

Les previsions del Fons Monetari Internacional (FMI) diuen que es contraurà un 3% l'economia mundial, un 8% a Espanya. També preveu que la inflació a finals del 2020 es situï en taxa negativa del -0,3%, pugi l'atur un 20,8%. I que el 2021 es dispari el dèficit públic un -6,7% i el deute públic un 114,6%.

Entenem amb aquestes previsions que aquesta crisi està afectant i afectarà al nostre país més que a molts altres països i tant el temps com les actuacions del govern diran si es compliran les previsions i aquestes seran millors o pitjors. Ara per ara, a nivell nacional la situació és la següent:

El PIB ha caigut un 5,2% aquest primer trimestre del 2020 segons Expansión<sup>21</sup>. En tan sols quatre mesos, el virus ha aconseguit paralitzar la mobilitat global, hem arribat a nivells màxims d'atur i s'han enfonsat sectors com el turisme, l'hostaleria o l'aviació. Al nostre país s'han vist reduïts els vols un 90% segons Eurocontrol. L'atur

---

20 Jorrín, J., (2020). El Gobierno Prevé Un Desplome Del PIB Del 9,2% En 2020 Y Una Escalada Del Paro Al 19%. [en línia] El Confidencial. Disponible a Internet: <[https://www.elconfidencial.com/economia/2020-05-01/gobierno-rebaja-prevision-crecimiento-coronavirus\\_2575488/](https://www.elconfidencial.com/economia/2020-05-01/gobierno-rebaja-prevision-crecimiento-coronavirus_2575488/)>

21 PIB De España - Producto Interior Bruto 2020. [en línia] datosmacro.com. Disponible a Internet: <<https://datosmacro.expansion.com/pib/espana>>

s'ha vist augmentat en 800.000 treballadors menys durant el mes de març, més 3,5 milions de treballadors afectat pels ERTES, segons el Ministeri de Treball.

Exceltur<sup>22</sup> preveu una caiguda del turisme a nivell estatal del 32,4%. Mentre que el gremi del sector de l'hostaleria preveu una caiguda del 30-40% aquest any. Un altre sector afectat, n'és el sector del automòbil, que ha viscut una caiguda del nivell de ventes d'un 69,3%, segons Afnac<sup>23</sup>.

Aquests són alguns dels sectors més afectats pel virus, però n'hi ha més. Els mercats també han caigut degut a la por dels inversors en vers la gran incertesa de la situació. Aquestes caigudes han sigut en part frenades pels estímuls que alguns Govern i Bancs Centrals han dut a terme. La cotització de l'or ha pujat, actuant com a actiu refugi.

### 3.3.2. IMPACTE AL SECTOR BANCARI

Segons Justin Bissek<sup>24</sup>, analista de Banca Europea de *Schroders*, l'impacte que tindrà sobre el sector bancari dependrà del temps que s'allargui la crisi sanitària del Covid-19 així com del grau de resposta dels governs.

Fins ara s'han vist molts tipus de respostes per intentar pal·liar els efectes i minimitzar-los al màxim possible, fent aplaçaments sobre el pagament d'impostos, moratòries dels deutes, garanties de crèdit, entre d'altres. Inclús s'ha vist com els bancs centrals retallaven els tipus d'interès per a reduir els costos dels préstecs a curt termini.

Òbviament no afectarà a tots els bancs de la mateixa manera. Depenent de si estan millor posicionats o pitjor, els hi afectarà més o menys, i per aquest motiu és important veure l'evolució que segueixen les accions dels bancs al mercat.

---

22 Exceltur: Aliança per a l'excel·lència turística. Associació formada per 31 de les empreses més rellevants de la cadena de valor turística.

23 Afnac: Associació Espanyola de Fabricants d'Automòbils i Camions.

24 Bissek, J., (2020). "¿Cuál Es El Impacto Del Covid-19 En Los Bancos Europeos?" -[en línea].Schroders.Disponible a Internet: <<https://www.schroders.com/es/es/inversores-particulares/vision-de-mercado/informes-de-mercado/cual-es-el-impacto-del-covid-19-en-los-bancos-europeos/>>

Segons Justin Bisseker, és probable que l'impacte material més important als bancs sigui l'augment de les pèrdues creditícies, i hi tindrà molt a veure els plans de garantia de crèdit que els governs facin per a garantir que no hi haurà cap col·lapse, igual que les mesures de indulgència dels governs, referint-nos als pagaments d'impostos i deutes.

Es preveu una divergència del impacte en el sector bancari, on els bancs nòrdics son més sòlids actualment degut a que tenen una major capacitat de reajustar el preu dels préstecs. En canvi, els bancs de la zona sud i del Regne Unit són potencialment més vulnerables.

A curt termini és probable que els ingressos per comissions i operacions comercials es vegin més pressionats que els ingressos nets per interessos.

Aquest fet es deu a que quan es comenci a veure una recuperació, aquests ingressos per comissions i operacions comercials probablement es recuperin ràpidament, mentre que els ingressos nets per interessos s'assemblen més aviat a les rendes. Afectaran més aviat a llarg termini, degut a que els tipus d'interès més baixos continuaran erosionant als marges.

És important l'impacte que tindrà als preus de les accions, que si no paren caure, pot obligar als bancs més dèbils a cancel·lar dividendes o bé a arribar a fer ampliacions de capital. El major risc seria que la situació actual s'allargués a mig termini, on molts bancs es convertiren en deficitaris.

Tot i això, cal dir que la banca europea gaudeix de millor salut financera ara que al 2008, recolzant-se amb forts nivells de capitalització, fortes reserves de liquiditat i veient com els respectius governs estan relaxant els requisits reglamentaris, per intentar ajudar tant a les empreses com als individus afectats.

Per últim, *Schroders* comenta que hi veu un risc baix de que els preus de les accions caiguin molt més del que han caigut fins ara.

### 3.3.3. IMPACTE A LA BANCA ESPANYOLA

La propagació del virus està causant un bloqueig de l'activitat econòmica als països europeus, i com en la majoria de sectors està tenint un impacte pertorbador al sector bancari.

Segons un informe<sup>25</sup> realitzat per ODF-Funcas i Finnovating anomenat *“Impacto del COVID-19 en el sector Financiero”*, un 59% dels directius de banca creuen que els ingressos es reduiran entre el 10% i el 25% degut a l'impacte del Covid-19.

A més, el 43% dels directius dels bancs creuen que la recuperació econòmica tardarà entre 1 i 2 anys. En últim lloc, segons els directius, la situació econòmica del país, la rendibilitat i la transformació digital son els principals reptes aquest primer semestre del 2020.

Com hem vist a les pàgines 25, 26 i 27 del treball, les entitats espanyoles segons els resultats d'aquest primer trimestre estan ben posicionades en termes de solvència, liquiditat i finançament. Bankia ofereix els millors ratis CET1 i LCR, seguit del Banc Sabadell i Caixabank, fet que ens fa reflexionar sobre si és millor que les entitats disposin de un volum d'actiu més elevat o que els actius que disposin siguin de millor qualitat. Tot i així, no ens hem de preocupar pel BBVA i el Banc Santander ja que també disposen de bons ratis.

Per a poder analitzar millor la situació em recolzaré amb un article del Confidencial que es diu *“Estas son las crisis que afectarán a la banca en 2020 (y cómo afrontarlas)”*<sup>26</sup>. Ens és molt interessant ja que recolza les hipòtesis amb diversos estudis realitzats al FMI, Esade, Deloitte, McKinsey i altres.

Segons l'informe del FMI que es diu *“Perspectives econòmiques Mundials”* tot apunta a que aquesta tindrà un impacte especialment negatiu a Espanya. La

---

25 ODF-Funcas Finnovating, (2020). *“Impacto del COVID-19 en el sector Financiero”* [en línia] Funcas.es. Disponible a Internet: <[https://www.funcas.es/\\_obsdigi\\_/DownloadObs.aspx?Id=1363](https://www.funcas.es/_obsdigi_/DownloadObs.aspx?Id=1363)>

26 G. Luna, A. and Molina, J., (2020). No Solo El Covid-19: Estas Son Las Crisis Que Afectarán A La Banca En 2020 (Y Cómo Afrontarlas). [en línia] Elconfidencial.com. Disponible a Internet: <[https://www.elconfidencial.com/empresas/2020-04-17/crisis-banca-2020-como-afrontarla\\_2550375/](https://www.elconfidencial.com/empresas/2020-04-17/crisis-banca-2020-como-afrontarla_2550375/)>

dependència del sector de serveis, l'abundància de pimes i l'elevada concentració de bancs en el sistema financer del nostre país son fets que ens fan més vulnerables que altres països.

Com bé sabem, l'última dècada no ha sigut gens bona per les entitats. Avui en dia, els tipus d'interès són molt baixos i a part, el sector pateix la gran estructura reguladora que té, en gran part gràcies a alguns escàndols públics causats en la crisi del 2008 i amb una petita manca de confiança per part dels clients com per exemple en casos com el de les preferents, les ajudes públiques al sector bancari, etc.

Igual que en l'anterior crisi, cadascuna de les entitats financeres tradicionals del nostre país no estan igual posicionades per afrontar la situació que veurem quan tot acabi.

És molt probable que aquelles entitats més petites acabin absorbides per les entitats més grans, degut a que l'impacte que patiran serà major i probablement no sobrevisquin si no es decanten per ser absorbides per les entitats principals. Segons un informe de Álvarez & Marsal (A&M) la grandària òptima per a operar a Espanya serà d'entre 200.000 i 300.000 milions d'euros en actius. Fet que com podem veure al gràfic de la pàgina 31 del treball sols el Banc Santander, BBVA, CaixaBank i Bankia compleixen.

Així doncs, la recerca constant de les entitats en ser més rentables i eficients es veurà més accelerada després de la crisi, mantenint la línia constant que estan duent a terme els últims anys en la reducció d'oficines, comissions més altes i externalitzar activitats imprescindibles per a la línia de negoci.

## 4. COMPETÈNCIA BANCÀRIA

Un cop analitzada la situació financera actual a Espanya, ja podem endinsar-nos en analitzar la competència que tenen les entitats actualment i la possible competència que podrien tenir en els pròxims anys.

Un fet a tenir molt en compte és que avui en dia tots anem enganxats als nostres telèfons mòbils i la digitalització del sector ha aportat que els consumidors volen immediatesa, fer les gestions àgils i adquirir productes i serveis amb el mínim esforç possible.

Per aquest mateix motiu, hi ha dos models de negoci que uns ja han entrat al mercat i podrien créixer més ràpidament (FinTechs) i l'altre hi podria entrar amb força en un futur en el nostre país (BigTechs).

### 4.1. LES FINTECH

El nom prové d'ajuntar dues paraules: Finances i Tecnologia. El concepte com a tal intenta agrupar les empreses, normalment *startups* o de nova creació, que utilitzen la tecnologia més actual per oferir productes o serveis financers tradicionals amb major agilitat i senzillesa en el servei.

Al nostre país, aquest sector està en desenvolupament i creixent a bon ritme. S'ha de tenir en compte que a Espanya hi tenen una gran competència amb els bancs.

Segons un estudi de Funcas i Finnovating, explicat a la pàgina 49 del treball, un 40% dels clients de la banca estarien disposats a contractar productes i serveis tradicionals per canals digitals.

Segons Mytriplea <sup>27</sup>, al nostre país, les empreses Fintech de *crowdfunding*, *crowdlending* i *crowdfactoring* van fer operacions de finançament per valor de 430 milions d'euros el 2018, incrementant-se un 63% respecte l'any anterior.

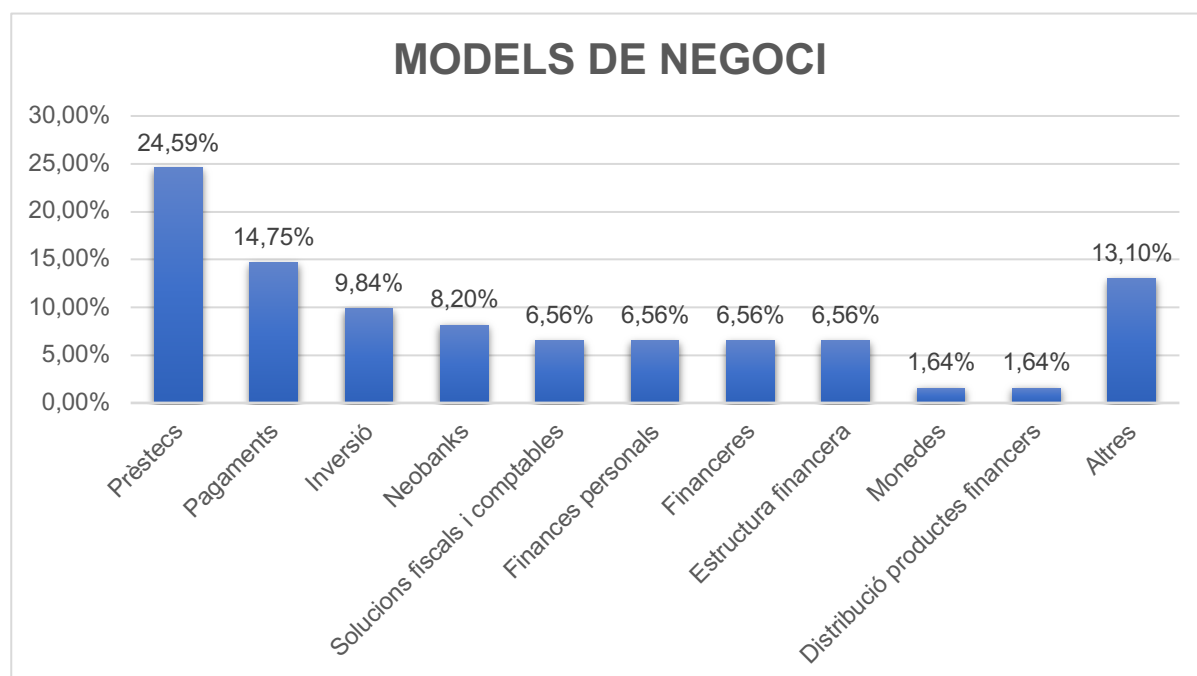
---

<sup>27</sup> Mytriplea.com. (2019). "Fintech En España, Guía Completa". [en línia] Disponible a Internet: <<https://www.mytriplea.com/blog/fintech-espana/>>

La regulació de les Fintech al nostre país ve marcada per la “*Ley 5/2015 de Fomento de la Financiación Empresarial*”. Aquesta atorga a la CNMV l'autoritat d'encarregar-se de supervisar les plataformes de *crowlending* (empreses de préstecs), que obliga a que aquestes empreses tinguin una llicència de Plataforma de Finançament Participativa per poder operar. A diferència d'aquestes plataformes, les de *factoring* o *crowdfunding* no han de tenir cap tipus de llicència per operar, ara per ara.

Al nostre país, hi havia 345 plataformes FinTech al maig del 2019. Més de la meitat ofereixen productes B2B<sup>28</sup>, a altres empreses.

Els models de negoci principals d'aquestes plataformes són:



Elaboració pròpia. Dades obtingudes de Finnovating.

La Vanguardia<sup>29</sup>, al febrer del 2020, ens parla sobre la banca Fintech a nivell mundial. Ens explica que hi han entitats que comercialitzen comptes bancàries i targetes tot i que no totes són bancs. Es poden identificar dos grups, totes elles són

<sup>28</sup> B2B: “Business to Business”. Fa referència a les transaccions comercials entre empreses.

<sup>29</sup> HelpMyCash, R., (2020). Bancos Que No Lo Son: ¿Quién Está Detrás De Las Nuevas ‘Fintech’?. [en línia] La Vanguardia. Disponible a Internet: <<https://www.lavanguardia.com/economia/20200215/473551077789/fintech-banco-entidades-revolut-n26-tarjetas-cuenta.html>>

empreses FinTech, però no totes són bancs; les diferencia per si tenen llicència de crèdit o no la tenen. Si la tenen són bancs i si no, Neobanks.

#### 4.1.1. BANCS FINTECHS PRESENTS A ESPANYA

- **N26** = Fintech d'origen alemany, amb 5 milions de clients arreu del món i 350.000 a Espanya.
- **Ferratum Bank** = Fintech amb seu a Malta.
- **Bunq** = Fintech amb seu als Països Baixos.
- **Orange Bank** = Fintech amb seu a França. L'última en entrar al mercat espanyol a finals del 2019 oferint una compte bancaria sense comissions, targeta de dèbit amb la que es podien treure diners fins a 3 cops al mes gratis en caixers de l'Eurozona i una compte d'estalvi amb rendibilitat del 1% TAE<sup>30</sup> per als primers 20.000 €.

Orange Bank i N26 tenen sucursals al nostre país així que ofereixen comptes corrents amb IBAN espanyol.

La llicència d'entitats de crèdit les converteix en bancs com a tal, de la mateixa forma que ho són BBVA o el Santander. Estan sotmesos a la mateixa regulació i operen sota la protecció d'un fons de garanties de dipòsits (FGD). Poden captar dipòsits i pagar interessos pels estalvis dels seus clients, operacions que ja fan Orange Bank i Ferratum Bank.

#### 4.1.2. ELS NEOBANCS

Gràcies a un article<sup>31</sup> de Jessica Llaveró, especialista en Comptes, Dipòsits i Bancs a la pàgina HelpMyCash.com, sabem que:

Són empreses recent creades, la majoria, que ofereixen productes financers als seus clients en un entorn totalment digital. El seu catàleg de productes sol reduir-se a una aplicació pel mòbil, un compte online i una targeta de dèbit o prepagament, tot i que algunes ofereixen serveis de tercers com préstecs i altres.

---

<sup>30</sup> TAE: Taxa Anual Equivalent. És una referencia orientativa del rendiment efectiu anual d'un producte financer.

<sup>31</sup> Llaveró, J., (2020). Neo Banks: ¿Qué Son Y Qué Ventajas Tienen?. [en línia] HelpMyCash.com. Disponible a Internet: <<https://www.helpmycash.com/banco/neobancos/>>



El seu èxit radica en les tarifes *low-cost* que tenen, sense lligams i oferint productes com comptes multi divises, transferències internacionals barates, pagaments multi divises sense comissions, reintegraments en caixers estrangers sense cost, operar amb criptomonedes, etc.

Aquestes entitats Fintech, tot i que ho semblin, no són bancs. Poden operar com entitats de diner electrònic (EDE), es a dir, poden emetre diner electrònic i gestionar pagaments com targetes i transferències, però no poden captar dipòsits ni pagar per captar l'estalvi dels seus clients, així com tampoc estan sotmeses a cap fons de garantia.

Exemples espanyols en són Bnc10, Bnext, Rebellion Pay. Mentre que a Europa tenim Bitso, Revolut o Monese. La majoria ni tan sols compten amb llicència de entitat de diners electrònics. Exemples en són Bitso, Bnc10, Bnext i Rebellion Pay. Tampoc la necessiten. Ofereixen els serveis col·laborant amb una entitat externa que si és EDE i són aquestes entitats qui emet la targeta i el compte.

En aquests casos, els Neobancs actuen com a intermediaris entre els clients i el seus diners, que en realitat ho gestiona la EDE.

Són segures aquestes entitats?

Les entitats que tenen llicència bancària tenen els fons garantits pel Fons de Garantia de Dipòsits (FGD) del país on tenen la seva seu. En tots aquests casos, l'import garantit si fan fallida són 100.000 euros per titular.

Els Neobancs no disposen d'aquesta garantia del FGD. La regulació espanyola obliga a aquestes entitats a prendre mesures per garantir els fons, dipositant els diners en comptes diversificades als bancs o invertint aquests diners en actius relativament segurs com els terminis fixes.

Per exemple, Revolut guarda els diners dels clients al Barclays i Lloyd's. En cas de ser insolvent, podran reclamar els fons dels comptes separats i es pagaran les reclamacions abans que als altres creditors.

## 4.2. LES BIGTECH

El nom prové de fusionar Big and Technology. Agrupa a les empreses tecnològiques més grans del món. Tot i que n'hi hagi d'altres, les més importants han rebut el nom de GAFAs (Google, Amazon, Facebook i Apple). Dins d'aquest grup hi trobem altres empreses com Paypal , Microsoft o Samsung. Les grans empreses asiàtiques les coneixem com les BAT (Baidu, Alibaba i Tencent).

La diferència principal amb les Fintech es que les Bigtech disposen de molt més capital, tecnologia i presència arreu del món.

Gràcies a la presència que tenen en tot el món disposen de moltes dades dels consumidors per introduir-se al mercat financer. Qualsevol de les Bigtech que hem dit podria competir al sector bancari i oferir productes financers als clients. La gran quantitat d'informació que tenen és una gran avantatge.

### 4.2.1. GAFA'S I BAT'S

**Apple** = Fundada el 1 d'abril de 1976. És l'empresa millor valorada del món amb una capitalització de 788.871 milions d'euros.

**Google** = Creada el 4 de setembre del 1998. És la 3a empresa millor valorada del món amb una capitalització de 727.642 milions d'euros.

**Amazon** = Creada el 5 de juliol del 1994. És la 2a empresa millor valorada del món amb una capitalització de 742.108 milions d'euros.

**Facebook** = Fundada el 4 de febrer del 2004. És la 5a empresa millor valorada del món amb una capitalització de 426.536 milions d'euros.



**Alibaba** = Creada l'any 1999 a Xina. Va començar com un sistema de vendes que pretenia connectar els fabricants xinesos amb compradors estrangers. És la 7a empresa mundial i té una capitalització de 415.455 milions d'euros.

**Baidu** = Fundada a finals del 1999 a Xina. És el buscador més popular a Xina i el tercer del món. Compta amb una capitalització de 51.407 milions d'euros.

**Tencent** = Fundada el 1998 a Xina. La seva activitat principal és proveir productes, serveis i publicitat per Internet. És l'empresa millor valorada amb una capitalització de 368.174 milions d'euros.



#### 4.2.2. PROS I CONTRES DEL BIGTECH BANKING

Segons un estudi<sup>32</sup> de KPMG Asesores (2019), en aquests últims anys les Bigtech semblen tenir ganes d'ampliar el negoci, aprofitant la gran marca que tenen les GAFA's així com les BAT's i aprofitar els recursos tecnològics que tenen. Utilitzen el terme "*Finantial Innovation Now*"<sup>33</sup> per fer referència a l'aliança de líders d'empreses tecnològiques treballant per modernitzar la forma en que els consumidors i empreses administren tant els diners com els comerços.

##### Avantatges

1. Ha obligat a innovar, agilitzar i donar flexibilitat al sector bancari.
  2. Donar una competència als serveis financers; podent ser beneficiós pels consumidors.
  3. Reduir els costos pels clients al existir serveis gratuïts; mentre que els bancs cobren.
- L'objectiu es millorar la cadena de valor i apoderar-se de la informació del client.

---

<sup>32</sup> Ocaña, C. and Uría, F., (2019). La Banca Ante Las Bigtech. [en línea] Assets.kpmg. Disponible a Internet: <<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/es/pdf/2019/11/La-banca-ante-las-fintech.pdf>>

<sup>33</sup> Finantial Innovation Now: Aliança tecnològica que aportarà als serveis financers ser més accessibles, segurs i assequibles per a tothom. Els líders en son: Amazon, Apple, Google, Intuit, Paypal, Square i Stripe.

## Desavantatges

1. La banca està molt regulada i ben protegida, cada cop mes importància a les normatives que regulen totes les finances i per motius de protegir les dades dels clients.
2. Per protegir-se de la competència les entitats bancàries opten per flexibilitzar les normes dels préstecs i assumir riscos superiors en busca de majors marges.
3. A mesura que augmentin els requisits de connectivitat; aquests depenen molt del sistema en front del errors operatius, ciberdelinquència o situacions diverses.

A l'informe "*La tecnologia financiera y la estructura de mercado en los Servicios financieros*", el Consell d'Estabilitat Financera (FSB<sup>34</sup> per les sigles en anglès) advertia a les autoritats globals que vigilessin el possible impacte que tindrien en l'estabilitat financera l'auge dels serveis Fintech i Bigtech.

Aquest mateix consell explica que en teoria les BigTech no tenen intencions de funcionar com a bancs degut a la forta regulació d'aquest sector, però tot i així aquestes estan ampliant els seus horitzons i donant les seves primeres passes en el sector financer. Aquestes grans companyies volen facilitar la compra als clients digitals i obtenir informació dels seus hàbits de compres.

Per poder operar com a Entitats de Pagaments necessiten llicències, que ja estan sol·licitant a Europa, Mèxic, EEUU ,etc. Les activitats que poden dur a terme amb aquestes llicències són:

- 1) Obrir comptes de pagament on els clients poden ingressar i retirar efectiu.
- 2) Executar operacions de pagament, mitjançant targeta i transferències bancàries.
- 3) Emissió i adquisició d'instruments de pagament.
- 4) Enviar diners.
- 5) Obrir línies de crèdit, vinculades a una operació de pagament i inferiors a 12 mesos.
- 6) Serveis de mitjans de pagament entre països.

Una referència important n'és el mercat asiàtic, on les empreses de tecnologies s'han incorporat a les finances via els mercats de pagaments. La seva generació del 1990' paga el 92% únicament online. On les quotes de mercat de pagaments mòbils son

---

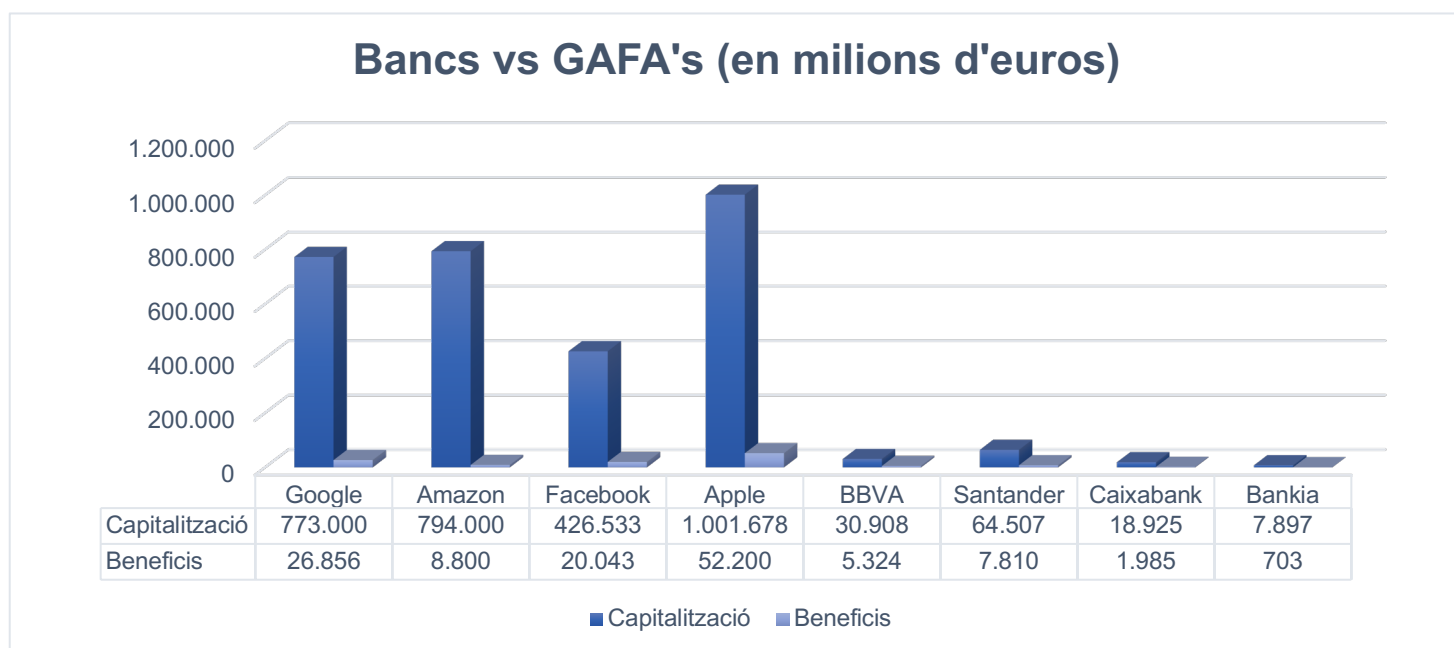
<sup>34</sup> FSB = És un dels principals organismes responsables del funcionament dels sistemes financers del món encarregat de coordinar l'activitat supervisora a nivel internacional.

Alipay 53,73%, i Tenpay 39,35%. S'han doblat els pagaments via mòbil a Xina del 2017 (7,10 Bilions d'euros ) al 2018 (15,40 bilions d'euros).

A més, des del 2015 els pagaments amb el mòbil a Xina estan creixent a un ritme anual del 100% i més que creixeran en el futur. És molt probable que veiem aquestes dades al nostre mercat durant els següents anys.

### 4.2.3. CAPITALITZACIÓ BANCS VS GAFA'S

Per a tenir una idea de la gran dimensió d'aquestes empreses les compararem tant en *capitalització bursàtil*<sup>35</sup> o de mercat com amb els seus beneficis l'any 2018 en comparació amb els Bancs existents al nostre país.



Gràfic d'elaboració pròpia. Fonts: Banca Espanyola (Stadista) i GAFA's (pàgines web pròpies).

<sup>35</sup> La capitalització bursàtil o de mercat representa el valor de l'empresa. És el preu de l'acció multiplicat pel nombre d'accions, que ens proporciona el valor total d'accions de l'empresa en qüestió i de la societat en el seu conjunt.

## 5. ANÀLISI DEL FUTUR DELS BANCS A ESPANYA

### SEGONS EXPERTS

Segons un informe<sup>36</sup> de Juan Abellán, director del màster en Finances i Banca Digital al IEB (Institut d'Estudis Borsaris), degut a les grans exigències de capital del Banc Central Europeu (BCE) s'hauran de fer noves fusions i absorcions bancàries fins a que quedin 5 o 6 entitats al nostre país.

També indica que el sistema financer espanyol ha fet els deures, sanejant 334.472 milions d'euros de crèdit promotor i de la construcció, fent neteja de balanços d'actius tòxics, tot i que encara sigui el país més ajustat en el rati de capital de CET 1.

El CET 1 es la mesura central de la fortalesa financera de un banc. Relaciona els fons que tenen per a fer front, de manera immediata, a possibles imprevistos, amb el risc que assumeix amb els actius que té al seu balanç.

Per últim, l'autor de l'article recorda que la banca espanyola s'ha caracteritzat per la seva obertura a la competència i gran adaptabilitat a les noves tecnologies, apropant-se a les Fintech. La gran diferència entre les Fintech i els bancs radica en que els bancs tenen molta més informació sobre el coneixement de saber què compren els usuaris, on viatgen i els seus gustos personals.

El punt més interessant de l'article ve quan diu *“Aquest es el gran repte de la banca, com fer de les dades un negoci rentable, clar, transparent i no invasiu. Les expectatives dels clients davant al repte tecnològic son immenses”*.

---

<sup>36</sup> Press, E., (2020). El Sistema Bancario Español Se Adelgazará Este 2020. [en línia] elperiodico. Disponible a Internet: <<https://www.elperiodico.com/es/economia/20200102/el-sistema-bancario-espanol-se-adelgazara-este-2020-7792255>>

Santiago Carbó , catedràtic d'economia a Cunef, va fer un article<sup>37</sup> d'opinió al diari el País anomenat *“Los retos que deberá afrontar la banca en 2020”*.

Reconeix que com totes les empreses de serveis, els bancs estan canviant, molt més ràpid del que podríem arribar a percebre els clients. Per una banda, amb sistemes i processos que estan constantment a prova. Per altre, amb les noves realitats tecnològiques que comporten transformacions al sector. Fa anys no ens haguéssim cregut que aquests canvis s'haguessin fet tant ràpidament com ha donat lloc en alguns casos. Alguns exemples en són els pagaments amb el telèfon mòbil o poder treure diners al caixer sense targeta, entre molts d'altres.

Durant aquest any 2020 podrem veure com es continuaran provant aquests nous processos, que serviran per decidir quines son les noves tecnologies que estan aquí per quedar-s'hi. El nou repte visible el 2020 vindrà donat per aquestes tres dimensions: tecnologia, client i competència.

## **La Tecnologia**

La major part del negoci es va movent cap al àmbit digital. Tot i això, segueixen sent molts els clients que prefereixen realitzar operacions que requereixen d'un assessorament que encara no poden gaudir en l'àmbit digital. En molts casos les relacions de confiança amb els gestors els hi proporcionen aquest assessorament de productes. Aquest espai de negoci cada cop és més reduït, tot i que encara rellevant.

Durant aquest any podrem veure com continuarà avançant la intel·ligència artificial (IA) en el sector bancari. Tot i així, els serveis bancaris minoristes encara no tenen atenció plena de 24 hores els 7 dies de la setmana. Molts problemes, consultes i algunes operacions poden resoldre's online o mitjançant assistents virtuals. No totes, encara ens trobem amb situacions que toca esperar a tindre la oficina oberta per resoldre qüestions com algun bloqueig de la nostre targeta o bé renegociar aspectes contractuals d'algun producte.

---

37 Carbó Valverde, S., (2020). Análisis | Los Retos Que Deberá Afrontar La Banca En 2020. [en línea] Cinco Días. Disponible a Internet: <[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/01/09/opinion/1578587540\\_345844.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/01/09/opinion/1578587540_345844.html)>

La IA treballa constantment per resoldre aquests dubtes. Farà falta una major capacitat de gestió de dades. Tenim als grans bancs actualment creant els seus sistemes propis per tractar que la informació financera no es torni en un oligopoli tancat.

## **El Client**

Els experts en Màrqueting marquen les directrius a seguir, i aquest any 2020 no serà menys. La tècnica utilitzada es diu Customer-Centric (centrada en el client) , i és la que marca el camí que han de seguir les entitats per desmarcar-se de la visió clàssica dels bancs; que s'estan convertint en plataformes de serveis per millorar l'experiència dels usuaris.

A més, tenim les generacions que poc a poc s'aniran introduint al mercat laboral que no ha conegut la vida sense internet i els mòbils, que operen sempre per internet i només passen per l'oficina quan han de fer-ho.

## **La competència**

Segueixen dominant les mateixes entitats de sempre , tot i que en aquests últims anys han despertat al món digital.

El canvi competitiu definitiu vindrà donat amb canvi generacional i és difícil dir en quan de temps serà.



## 6. APLICACIÓ PRÀCTICA / ESTUDI DE CASOS

### 6.1. ESTUDI “BARÓMETRO DE INNOVACIÓN FINANCIERA<sup>38</sup>” DEL 2019

Segons l'estudi anomenat “*Barómetro de Innovación Financiera*” realitzat per ODF-Funcas i Finnovating, que avalua la innovació financera a Espanya segons l'oferta i la demanda; sent la base de l'enquesta en la demanda en una mostra de 2000 enquestats de 18 a 70 anys. Pel que fa a l'oferta, la base es va fer a través d'un qüestionari digital a 200 directius d'entitats bancaries.

Nosaltres ens centrarem en veure els resultats obtinguts en la demanda, fet més que interessant per tindre una idea del que pensen els clients de les entitats financeres en el nostre país, i n'extraïem els següents punts:

- El 47% treballa amb única entitat bancaria. El 38% treballa amb 2 entitats. Un 11% treballa amb tres entitats. I el 3% treballa amb 4 entitats.
- El 88% d'operacions financeres dels usuaris espanyols són realitzades a través de l'entitat bancaria principal.
- El 87% creu que la seva entitat té productes alternatius als tradicionals. Un 10% no té coneixements per saber-ho i el 3% creu que no en té.
- El 20% substituiria el seu banc per un altre que oferís productes del seu interès i per ells, importen preu d'operar i la seguretat.
- Un 30% es negarien. I un 50% estarien disposats a treballar amb un nou banc de manera addicional.
- Pel que fa a la propensió al canvi: Un 44% optaria per un altre banc tradicional. Mentre que, un 41% optaria per un nou banc digital, el 8% per una Fintech, el 4% per una Bigtech i el 2% per una empresa de telecomunicacions.
- El 86% no coneixen el significat de la paraula Fintech.
- El 41% està disposat a utilitzar canals totalment digitals per contractar productes i serveis tradicionals. Mentre que el 59% no ho està.

Les entitats financeres espanyoles obtenen un 7,3 de mitjana sobre 10 en el grau de satisfacció dels clients amb la seva entitat financera principal. Les conclusions de l'estudi són varies;

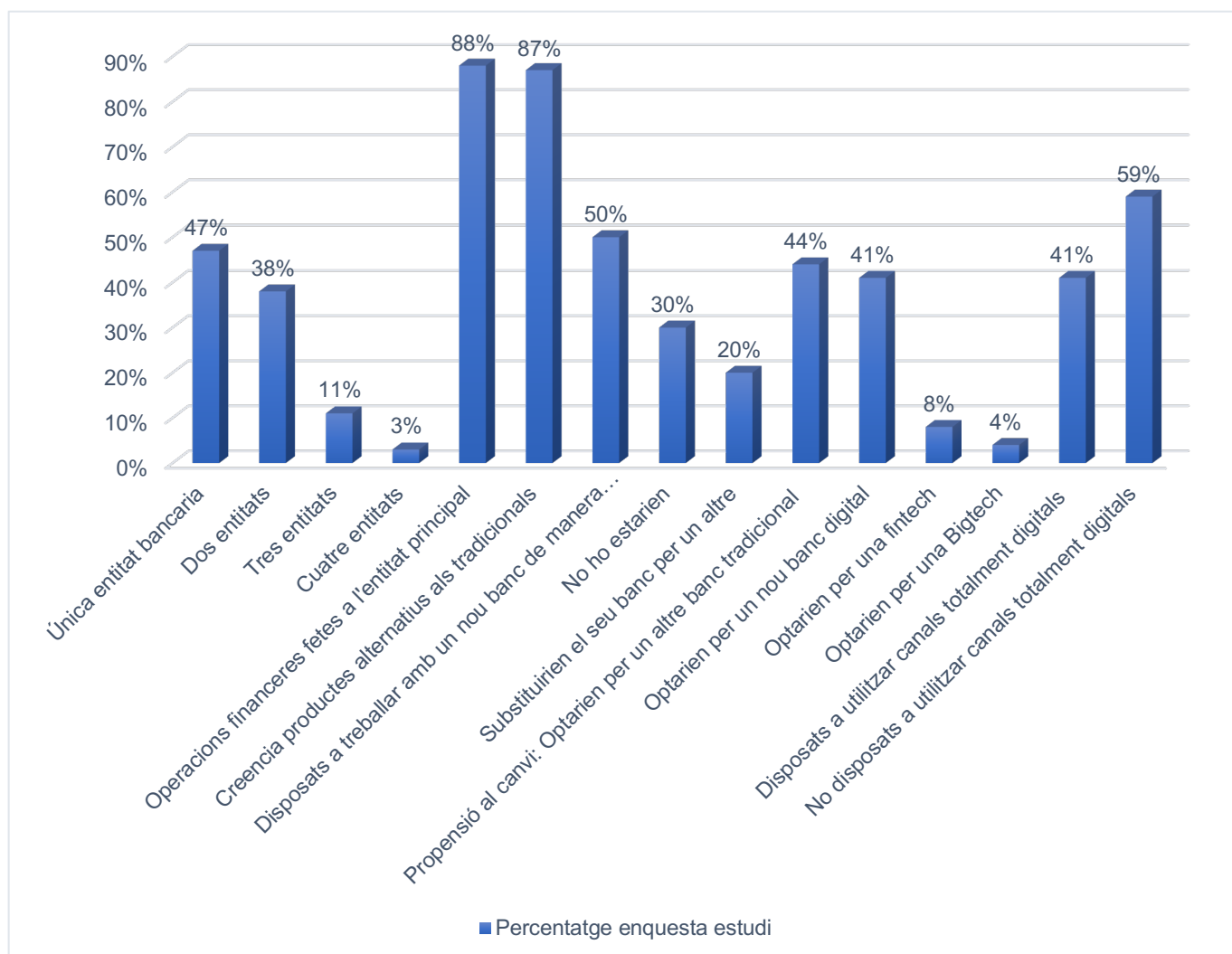
---

<sup>38</sup> Funcas.es. (2019). BARÓMETRO DE INNOVACIÓN FINANCIERA 2019. [en línea] Disponible a Internet: <[https://www.funcas.es/\\_obsdigi/](https://www.funcas.es/_obsdigi/)>

La primera és que els espanyols som fidels al seu banc principal ja que el 90% de l'activitat financera es realitza amb una mateixa entitat. Tot i això ens agrada tindre alternatives on el 53% treballa amb més d'una entitat.

La segona és que tot i que valorem amb un 7,3 de mitjana el grau de satisfacció amb les nostres entitats financeres, si tinguéssim que canviar de proveïdor financer un 40% consideraria als bancs digitals o Neobancs com a primera opció.

Un problema interessant de l'enquesta n'és el desconeixement que tenen la majoria del concepte FinTech, on sols un 8% optarien per aquestes com a una opció viable i si es pregunta sota el concepte de nou banc digital la xifra augmenta fins un 41%. Aquest fet ens mostra com molta gent no coneix el que és una FinTech.



Gràfic d'elaboració pròpia.

## 6.2. ENQUESTA PRÒPIA

### 6.2.1. OBJECTIU DE L'ENQUESTA

Determinar el grau de satisfacció dels entrevistats amb les seves entitats bancàries i al mateix temps saber si estarien disposats a canviar de proveïdor financer si es donés el cas, així com el grau de coneixements que disposen els entrevistats de les empreses emergents en el sector.

Al mateix temps, s'intentarà comprovar algunes de les dades més essencials de l'estudi de Funcas i Finnovating i intentar anar més enllà, sabent què podrien millorar les entitats bancàries per tenir els clients més contents.

La plataforma utilitzada és SurveyMonkey, una de les més conegudes. Al poder fer únicament 10 preguntes s'han hagut de seleccionar bé les preguntes per extreure'n un bon anàlisi de resultats.

S'ha fet en castellà per intentar arribar al màxim de públic possible, degut a que el mercat objectiu és el sector bancari espanyol.

### 6.2.2. ANÀLISI ENQUESTA

Han participat 180 persones a l'enquesta. L'objectiu era arribar a la xifra de entre 150 i 200 participants, perquè la mostra fos el suficientment àmplia per a poder analitzar els resultats obtinguts. Als annexos s'ha inclòs els resultats complets de les preguntes de l'enquesta.

La seva difusió ha sigut bàsicament per les Xarxes Socials, sent WhatsApp la més eficaç, i algunes poques respostes obtingudes a través de Twitter i Instagram.

- 1) **“Quin és el teu rang d'edat?”** ens serveix per saber concretament la proporció dels grups d'edat dels enquestats, i trobem que:
  - Un 64,99% dels participants tenen més de 50 anys (de 50-59 anys un 39,44% i més de 60 un 25%).
  - Un 35,56% dels participants tenen entre 18 i 49 anys (de 18 a 20 anys un 5%, de 21 a 29 anys un 22,22%, de 30 a 39 anys un 2,78% i de 40 a 49 un 5,56%).

Amb aquestes dades sobre la taula trobem que dins dels resultats de l'enquesta existeix una mica de desviació cap al que pensa la gent més gran, i aquest fet no és un problema, més aviat una avantatge ja que és el públic més difícil d'arribar-hi via enquestes.

- 2) **“En quin sector estudies i/o treballes?”** fa referència al sector que es dediquen els participants. Ens serveix per intentar relacionar els coneixements que tenen els enquestats, degut a que hi han sectors que estan més formats en els temes que tractem que alguns d'altres.

Les proporcions ordenades de més altes a més baixes són: Altres (29,44%), Sanitat (21,67%), Serveis Professionals (11,67%), Comerç (11,11%), Educació (8,33%), Banca (7,22%), Mitjans de Comunicació (6,11%), Construcció (5,56%), Transport (3,89%), Turisme (2,22%) i Agricultura (1,67%).

El sector bancari només obté un 7,22% dels resultats. Fet rellevant per determinar que els resultats de l'enquesta no està vinculada professionalment al objecte de l'estudi. Ans al contrari, els resultats ens donen la seguretat d'estar realitzats per part de la població que en molts casos no tenen gaires coneixements sobre el tema.

- 3) **“Amb quantes entitats bancàries treballes?”**, tenim només una persona que no hi treballa amb cap, la meitat dels enquestats operen amb només una entitat, amb dos entitats són un 31,67%, amb tres un 13,33% i més de tres, un 4,44%.

Que la meitat dels participants operin sols amb una entitat bancària és rellevant. Entenem que si operen amb només una entitat es perquè ja estan bé i no necessiten tenir més opcions. Una espècie de conformitat amb la seva corresponent entitat financera.

- 4) **“Estàs satisfet amb elles?”**, fent referència a la satisfacció dels participants amb les seves corresponents entitats, tenim que la valoració mitjana que obtenen és d'un 5,8.

A la mateixa pregunta a l'enquesta de ODF-Funcas i Finnovating les entitats financeres espanyoles obtenen de nota un 7,3 sobre 10. Tot i que aquest estudi del 2019 fos realitzat amb un rang més ampli de participants, podem entendre que durant l'últim any els clients baixen la nota a la seva entitat financera.

5) **“Quins punts dels següents creus que podrien millorar?”**, tracta els diferents punts que podrien millorar les entitats, segons els participants, sent resposta múltiple:

- Un 44,44% creu que es podria millorar l'atenció al client.
- Un 35,56% creu que s'haurien d'oferir menys productes alternatius (tv's, mòvils, alarmes, etc.)
- Un 12,78% creu que es podria millorar la seguretat.
- Un 79,44% creu el preu d'operar s'hauria de millorar (comissions ,etc.)
- Un 10% creu que hi ha altres punts a millorar.

És una xifra significativa que vora un 80% creu que s'hauria de millorar el preu d'operar, en gran part molts comparen el funcionament de fa anys de les entitats i es donen compte com en aquests últims temps han anat aplicant diverses comissions més altes als comptes bancaris.

També que quasi un 45% pensi que s'ha de millorar l'atenció al client. Personalment aquest fet el trobo molt rellevant, com a entitats haurien d'estar totalment capficats en tenir els seus clients satisfets.

6) **“Son raonables o poc raonables les comissions del compte dels teus bancs?”**, tracta sobre el grau de conformitat dels clients amb les comissions del seu compte bancari, i n'obtenim:

- Un 2,78% les veu molt raonables.
- Un 7,78% les veu raonables.
- Un 26,11% no les veu ni raonables ni poc raonables.
- Un 37,22% les veu poc raonables.
- Un 26,11% les veu molt poc raonables.

Un 63,33 % dels participants veuen entre molt poc o poc raonables. Durant l'any 2019, les entitats financeres van decidir aplicar comissions més altes als comptes bancaris, fet que justifica la resposta dels participants.

- 7) **“Ordena els següents bancs per ordre de preferència”**. La pregunta set tracta d'ordenar les sis entitats tradicionals per ordre de preferència, volent extreure'n una conclusió de quines entitats els participants valoraven més positivament i quines menys.

Caixabank obté la puntuació més alta amb 4,56, seguit de BBVA amb 4,17, Banc Sabadell amb 4,11 , Banc Santander amb 3,16 , Bankinter amb 2,92 i per últim Bankia amb 2,09.

Que Caixabank sigui coneguda a nivell local per les seves obres socials fa que estigui millor vista per alguns participants.

- 8) **“Estaries disposat a treballar amb alguna entitat totalment digital?”**. Aquesta pregunta ens és molt útil per saber la predisposició dels enquestats a vincular-se amb entitats emergents.

Les respostes obtingudes són 100 participants diuen que sí (55,56%), i 80 participants diuen que no (44,44%).

Tot i que la diferència no sigui gaire clara, podem observar com la predisposició dels clients va canviant amb el pas del temps. Si ens fixem en estudis realitzats anteriorment, la mateixa pregunta anys enrere els resultats obtinguts eren el No amb major diferència. Les noves tecnologies i el ús dels dispositius mòbils cada cop fan més factible la predisposició a que en el futur ho veiem com una realitat al nostre país.

- 9) **“En cas que poguessis obrir-te un compte d'estalvi en una empresa com Google, Apple, Facebook o Amazon, ho faries?”**. Aquesta pregunta ens es molt útil, ja que contempla si donat el cas els clients estarien disposats a obrir un compte d'estalvi en una Bigtech.

Les respostes obtingudes són 128 participants diuen que no (71,11%) i 52 participants diuen que si ho farien (28,89%).

Degut al nou context competitiu, les Bigtech segueixen sent els potencials competidors financers més grans i tot que els resultats mostren com els clients avui

en dia no ho veuen gens clar, cap la possibilitat que en un temps canvi la seva predisposició.

10) **“Coneixes a alguna/es d'aquestes entitats digitals?”**. L'última pregunta tracta el coneixement de les entitats digitals següents: Orange Bank, N26, Revolut, Bnext, BNC26 o Bitsa.

Les respostes obtingudes son:

- El 65% dels participants no en coneixen cap.
- El 20% coneixen a Orange Bank.
- El 8,89% coneixen N26.
- El 13,89% coneixen Revolut.
- El 5,56% coneixen Bnext.
- El 1,11% coneixen Bnc26.
- El 2,78% coneixen Bitsa.
- Dins l'apartat Altres hi inclouen: ING direct (4 persones), Openbank (2 persones), Monese i Rebellion.

Que el 65% de participants no coneguin l'existència de cap de les entitats digitals mencionades és una dada curiosa. Només té com a justificació l'edat dels participants, on un 64,99% tenen més de 50 anys.

## 7. CONCLUSIONS

Després d'haver realitzar l'estudi del passat i present de les entitats financeres espanyoles, en aquest punt n'extraurem una opinió personal de quin serà el seu futur.

Sent conscients que l'última dècada de les entitats ha sigut turbulenta, el panorama actual no és especialment favorable pel seu futur. La crisi sanitària del COVID-19 ha aportat inestabilitat no només als mercats sinó també al sector bancari, com a molts altres. Els tipus d'interès continuen sent baixos i el sector està més regulat que mai, sent una arma de doble fil, que aporta en part tranquil·litat a les entitats al saber que tot negoci que vulgui involucrar-se al sector bancari haurà de complir la regulació establerta i nerviosisme al mateix temps augmentant la seva competència sobretot en el sector dels pagaments, on ja han entrat amb molta força les BigTech.

La reducció de personal que ha viscut el sector durant l'última dècada, com hem vist a la pàgina 20 del treball, ha sigut del 31%. Aquest fet marca el camí que seguiran les entitats, reduint la xarxa d'oficines i digitalitzant la major part dels seus serveis, per tal de ser més rentables i eficients.

El COVID-19 ha ajudat a veure que és possible treballar des de casa en molts casos, i és probable que també ajudi a que en els pròxims anys continuem veient com les entitats més grans absorbeixin a aquelles entitats que sofreixin un major impacte amb la crisi. Com hem vist a la pàgina 37, la mida òptima per a operar a Espanya serà de entre 200.000 i 300.000 milions d'euros en actius. Sols el Banc Santander, BBVA, CaixaBank i Bankia ho compleixen.

Pel que fa a la competència, és probable que veiem en un futur pròxim a alguna Fintech entrar amb força al sector i alguna col·laboració entre Fintechs i bancs que facin beneficiar-se mútuament d'externalitzar parts imprescindibles del negoci. Ara per ara, sembla que les Bigtech només estan interessades en el mercat de pagaments, no sembla que vulguin entrar al sector bancari degut a la seva estricta regulació.

Per últim, considero necessari extreure tres conclusions principals de l'enquesta.



La primera és la pitjor puntuació que les entitats financeres obtenen si comparem els resultats de l'enquesta realitzada i els resultats de l'enquesta de ODF–Funcas i Finnovating del 2019, que baixa del 7,3 a un 5,8. Fet que es pot entendre amb les noves comissions que l'any passat van començar a aplicar les entitats als comptes corrents.

Seguidament, la predisposició dels clients a treballar amb entitats totalment digitals va augmentant amb el pas del temps i amb l'ajuda de la integració dels telèfons mòbils com a part imprescindible en el nostre dia a dia.

Per últim, el desconeixement de la majoria dels participants a l'existència d'entitats com Orange Bank, N26, Revolut, Bnext, BNC26 o Bitsa. En els pròxims temps veurem com s'aniran donant a conèixer a nivell mundial.

## 8. BIBLIOGRAFIA I REFERÈNCIES

Abellan, S., (2020). *Cajas De Ahorros En España, ¿Siguen Existiendo?*. [en línea] HelpMyCash.com. Disponible a Internet: <<https://www.helpmycash.com/banco/cajas-de-ahorro-espana/>>

Ayala Sorensen, F., (2010). "Las 50 veces que los socialistas negaron la crisis" [en línea] ABC.es, Disponible a Internet: <[https://www.abc.es/economia/veces-gobierno-nego-crisis-201011260000\\_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.es](https://www.abc.es/economia/veces-gobierno-nego-crisis-201011260000_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.es)>

Bankia.com. (2020). *PRESENTACION TRIMESTRAL DE RESULTADOS 1T 2020*. [en línea] Disponible a Internet: <<https://www.bankia.com/recursos/doc/corporativo/2020/01/15/02-01-ip-presentacion-de-resultados-1t-2020-vf.pdf>>

BBVA NOTICIAS. (2017). *‘El Flash’: Ratio De Capital De Un Banco ¿Qué Es Y Cómo Se Calcula?* / BBVA. [en línea] Disponible a Internet: <<https://www.bbva.com/es/ratio-de-capital-de-un-banco-que-es-y-como-se-calcula/>>

BBVA. (2020). *PRESENTACION RESULTADOS TRIMESTRALES 1T 2020*. [en línea] Disponible a Internet: <[https://accionistaseinversores.bbva.com/wp-content/uploads/2020/04/30042020PresentacionResultados1Q20v3\\_esp.pdf](https://accionistaseinversores.bbva.com/wp-content/uploads/2020/04/30042020PresentacionResultados1Q20v3_esp.pdf)>

Bbvaapimarket.com. (2017). *“BBVA API\_Market”*. [en línea] Disponible a Internet: <<https://www.bbvaapimarket.com>>

BBVAOpen4U. (2020). *“¿Qué Es La Banca Abierta Y Por Qué Es Importante?”*. [en línea] Disponible a Internet: <<https://bbvaopen4u.com/es/actualidad/que-es-la-banca-abierta-y-por-que-es-importante>>

Bisseker, J., (2020). *“¿Cuál Es El Impacto Del Covid-19 En Los Bancos Europeos?”* -[en línea] Schroders. Disponible a Internet: <<https://www.schroders.com/es/es/inversores-particulares/vision-de-mercado/informes-de-mercado/cual-es-el-impacto-del-covid-19-en-los-bancos-europeos/>>

Caixabank.com. (2020). *“PRESENTACIÓN TRIMESTRAL RESULTADOS 1T 2020”*. [en línea] Disponible a Internet: <[https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Informacion\\_accionistas\\_inversores/Informacion\\_Economica\\_Financiera/InformeFinanciero\\_1T20\\_ESP.PDF](https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Informacion_accionistas_inversores/Informacion_Economica_Financiera/InformeFinanciero_1T20_ESP.PDF)>

Caixabank.com. *Ratio De Capital (CET 1)*. [en línea] Disponible a Internet: <[https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/aula/CB\\_Fichas-Aula\\_ratio-capital\\_100\\_ES.pdf](https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/aula/CB_Fichas-Aula_ratio-capital_100_ES.pdf)>

Carbó Valverde, S., (2020). *Análisis / Los Retos Que Deberá Afrontar La Banca En 2020*. [en línea] Cinco Días. Disponible a Internet: <[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/01/09/opinion/1578587540\\_345844.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/01/09/opinion/1578587540_345844.html)>

Carreras, O. and Morron Salmeron, A., (2019). *“Tipos De Interés Bajos: ¿Hasta Cuándo?”*. [en línea] CaixaBank Research. Disponible a Internet: <<https://www.caixabankresearch.com/tipos-de-interes-bajos-hasta-cuando>>

Climent Serrano, S., (2012). *La Reestructuración Del Sistema Bancario Español Tras La Crisis Y La Solvencia De Las Entidades Financieras. Consecuencias Para Las Cajas De Ahorros*. [en línea] Elsevier.es. Disponible a Internet: <<https://www.elsevier.es/es-revista-revista-contabilidad-spanish-accounting-review-368-pdf-S1138489113000046>>

Domínguez Martínez, J., (2019). *“El sistema bancario en España: tendencias recientes y retos planteados”* [en línea] Dialnet.unirioja.es. Disponible a Internet: <<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7203402.pdf>>

Es.wikipedia.org. (2020). *Bankia*. [en línea] Disponible a Internet: <<https://es.wikipedia.org/wiki/Bankia>>

Es.wikipedia.org. (2020). *Reestructuración Del Sistema Financiero En España*. [online] Disponible a Internet: <[https://es.wikipedia.org/wiki/Reestructuraci3n\\_del\\_sistema\\_financiero\\_en\\_Espa3a](https://es.wikipedia.org/wiki/Reestructuraci3n_del_sistema_financiero_en_Espa3a)>

Funcas.es. (2019). *BARÓMETRO DE INNOVACIÓN FINANCIERA 2019*. [en línea] Disponible a Internet: <[https://www.funcas.es/\\_obsdigi/](https://www.funcas.es/_obsdigi/)>

G. Luna, A. and Molina, J., (2020). *No Solo El Covid-19: Estas Son Las Crisis Que Afectarán A La Banca En 2020 (Y Cómo Afrontarlas)*. [en línea] Elconfidencial.com. Disponible a Internet: <[https://www.elconfidencial.com/empresas/2020-04-17/crisis-banca-2020-como-afrontarla\\_2550375/](https://www.elconfidencial.com/empresas/2020-04-17/crisis-banca-2020-como-afrontarla_2550375/)>

Garijo, M., (2020). *“De La Guerra De Depósitos A Los Tipos Negativos: 10 Años De Políticas Monetarias Del BCE Que Te Han Tocado El Bolsillo”*. [en línea] Business Insider. Disponible a Internet: <<https://www.businessinsider.es/guerra-depositos-tipos-negativos-10-anos-bce-555533>>

HelpMyCash, R., (2020). *Bancos Que No Lo Son: ¿Quién Está Detrás De Las Nuevas Fintech?*. [en línea] La Vanguardia. Disponible a Internet: <<https://www.lavanguardia.com/economia/20200215/473551077789/fintech-banco-entidades-revolut-n26-tarjetas-cuenta.html>>

Herrero Batalla, T. and Pita da Veiga, L., (2019). *La Reestructuración De Las Cajas De Ahorros Tras La Crisis*. [en línea] Funcas.es. Disponible a Internet: <[http://www.funcas.es/publicaciones/viewarticulo\\_PDF.aspx?IdArt=20790](http://www.funcas.es/publicaciones/viewarticulo_PDF.aspx?IdArt=20790)>

Jorrín, J., (2020). *El Gobierno Prevé Un Desplome Del PIB Del 9,2% En 2020 Y Una Escalada Del Paro Al 19%*. [en línea] El Confidencial. Disponible a Internet: <[https://www.elconfidencial.com/economia/2020-05-01/gobierno-rebaja-prevision-crecimiento-coronavirus\\_2575488/](https://www.elconfidencial.com/economia/2020-05-01/gobierno-rebaja-prevision-crecimiento-coronavirus_2575488/)>

Llaveró, J., (2020). *Neo Banks: ¿Qué Son Y Qué Ventajas Tienen?*. [en línea] HelpMyCash.com. Disponible a Internet: <<https://www.helpmycash.com/banco/neobancos/>>

Martínez, M., (2019). *“Los Cinco Grandes Bancos Ya Copan El 70% Del Mercado Con Menos Competencia”*. [en línea] EXPANSION. Disponible a Internet: <<https://www.expansion.com/empresas/banca/2019/06/22/5d0cd7ede5fdea16328b4599.html>>

Mytriplea.com. (2019). *Fintech En España, Guía Completa*. [en línea] Disponible a Internet: <<https://www.mytriplea.com/blog/fintech-espana/>>

Ocaña, C. and Uría, F., (2019). *La Banca Ante Las Bigtech*. [en línea] Assets.kpmg. Disponible a Internet: <<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/es/pdf/2019/11/La-banca-ante-las-fintech.pdf>>

ODF-Funcas Finnovating, (2020). *“Impacto del COVID-19 en el sector Financiero”* [en línea] Funcas.es. Disponible a Internet: <[https://www.funcas.es/\\_obsdigi\\_/DownloadObs.aspx?Id=1363](https://www.funcas.es/_obsdigi_/DownloadObs.aspx?Id=1363)>

*PIB De España - Producto Interior Bruto 2020*. [en línea] datosmacro.com. Disponible a Internet: <<https://datosmacro.expansion.com/pib/espana>>

Piedehierro, L., (2017). *“España: Reestructuración Bancaria / Estrategias De Inversión”*. [en línea] Estrategiasdeinversion.com. Disponible a Internet: <<https://www.estrategiasdeinversion.com/actualidad/noticias/otras/reestructuracion-financiera-historia-de-un-proceso-n-389825>>

Press, E., (2020). *El Sistema Bancario Español Se Adelgazará Este 2020*. [en línea] elperiodico. Disponible a Internet: <<https://www.elperiodico.com/es/economia/20200102/el-sistema-bancario-espanol-se-adelgazara-este-2020-7792255>>

Rodríguez Canfranc, M., (2019). *“LCR Y NSFR, ¿Qué Significan Estos Ratios De Liquidez?”*. [en línea] BBVA NOTICIAS. Disponible a Internet: <<https://www.bbva.com/es/lcr-y-nsfr-que-significan-estos-ratios-de-liquidez/>>

Roldán, J.M., (2019). *“El sistema financiero, 20 años después”* [en línea] AEB. Disponible a Internet: <<https://www.aebanca.es/presidente/el-sistema-financiero-20-anos-despues/>>

Romero Fernández, J., (2019). *“ANÁLISIS DE LA REESTRUCTURACIÓN BANCARIA: HACIA LA DESAPARICIÓN DE LA BANCA TRADICIONAL”*. [en línea] Addi.ehu.es. Disponible a Internet: <[https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/42095/TFG\\_Romero.pdf?sequence=2](https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/42095/TFG_Romero.pdf?sequence=2)>

Sabadell, B., (2020). *“PRESENTACIÓN TRIMESTRAL DE RESULTADOS 1T 2020”*. [en línea] Cnmv.es. Disponible a Internet: <<https://www.cnmv.es/portal/verDoc.axd?t={e11d605c-cf98-4342-801b-e2720831a694}>>

Sainz de los Terreros, J., 2009. *“Qué Es El FAAF (Fondo De Adquisición De Activos Financieros) - Juan Sainz De Los Terreros”*. [en línea] Juan Sainz de los Terreros. Disponible a Internet: <<https://juanst.com/bolsas-de-valores/faaf-fondo-adquisicion-activos-financieros/>>

Santander, B., (2020). *PRESENTACIÓN RESULTADOS TRIMESTRALES 1T 2020*. [en línea] Santander.com. Disponible a Internet: <<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/resultados-trimestrales/2020/1t/rt-1t-2020-informe-financiero-es.pdf>>