CONSILIO
ASESORES PATRIMONIALES INDEPENDIENTES EAFI

¿Puede la actividad bancaria considerarse una profesión?

El problema de la banca es que, a diferencia de otras actividades, los conflictos de interés son mucho más evidentes y de mayor gravedad.

Diciembre 2014

La pasada semana tuve la oportunidad de asistir en Londres a un symposium organizado por la London School of Economics (LSE) y la Academia de Banca Minorista (RBA por sus siglas en inglés: Retail Banking Academy) bajo el sugerente título: "El futuro de la actividad bancaria como profesión". En ella se dieron cita profesionales del sector financiero, reguladores y académicos de Europa, Oriente Medio y África. El objetivo era discutir sobre la conveniencia de establecer un código, preferiblemente a nivel internacional, que permita a los bancos recuperar la confianza de sus clientes, y a los banqueros adoptar normas de conducta que les permita ser acreedores del reconocimiento social como una profesión más, al igual que los médicos, arquitectos, profesores o ingenieros.

La discusión, si bien podría considerarse académica, es mucho más práctica de lo que un observador a priori podría pensar: ¿es posible que un banquero sea un profesional de la banca? Dicho con otras palabras: ¿es posible que el banquero del siglo XXI sea alguien con una formación adecuada para ejercer la profesión y que siga los estándares éticos exigibles a cualquier profesional en su actividad?

ASIMETRÍA EN LA INFORMACIÓN

Los bancos a diferencia de otras empresas, tienen una ventaja en la información que tienen de sus clientes. Esta asimetría –los bancos saben mucho más de sus clientes que los clientes de ellos- viene, en parte, motivada por un requerimiento legal (KYC, por sus siglas en inglés Know Your Client – Conocimiento del Cliente), pero en palabras de Colette Bow, Presidenta del Banking Standards Review Council (BSRC), "los bancos deberían usar esa asimetría de información en el interés del cliente, recomendándole aquello que precisa y no aprovechándose de dicho conocimiento para empujar la venta de productos de forma discrecional".

Sin duda, se trata de un buen propósito. El problema es que la actividad bancaria no es un negocio cualquiera. A diferencia de otras actividades, en banca, el objeto sobre el que se negocia es dinero y ello, a cambio de un precio que es el tipo de interés que el banco carga en los préstamos que concede o con el que remunera los depósitos de los depositantes. La actividad bancaria es por lo tanto la única en que se negocia con la unidad de cuenta, depósito de valor y medio de pago del resto de las transacciones económicas (las tres clásicas funciones del dinero) del resto

Juan Jesús Gómez Cubillo
Socio / Managing Partner

CONSILIO ASESORES PATRIMONIALES INDEPENDIENTES, EAFI
Calle Ayala 27, 6º Izquierda / 28001 Madrid / T. +34 91 781 95 93 / F. +34 91 576 54 57 / www.consilio.es
Registrada con nº133 en la CNMV

de las transacciones económicas.
Sólo hay otro caso similar al dinero: el mercado del oro (que cumple los mismos tres atributos). Pero a diferencia de los productos bancarios, el oro está perfectamente estandarizado, en pesos, formatos y pureza. Aquí, salvo fraude, no hay posibilidad de "arbitraje": 1 onza de oro vale lo que cuesta en el mercado. Los productos bancarios, sin embargo, ofrecen multitud de variantes y tipologías. La incorporación habitual de los derivados financieros a los productos bancarios ha contribuido a una mayor "singularidad" de cada producto que se ofrece a los inversores. Al cliente, aún con elevada formación financiera, cada vez le resulta más difícil entender el riesgo asociado a cada producto, la rentabilidad que puede esperar y los costes asociados al mismo; costes que, evidentemente, suponen una menor rentabilidad final.

CONFLICTOS DE INTERÉS

Si en el sector financiero trabajan muchos de los mejores expedientes de las universidades y de las escuelas de negocios, ¿por qué es objeto de discusión si puede calificarse la actividad bancaria como una profesión? En mi opinión porque, a diferencia de otras profesiones, los conflictos de interés inherentes a la actividad bancaria son mucho más relevantes y lucrativos que en el resto de la mayoría de actividades profesionales: la banca es el único negocio en el que un ejecutivo puede decidir multiplicar sus márgenes por dos, cambiando sus tarifas de la noche a la mañana (recordemos que las tarifas comunicadas al Banco de España y a otros reguladores nacionales son "tarifas máximas" o sea que las tarifas aprobadas y publicadas tienen un precio mucho más caro que el precio de mercado). Esto en el negocio de distribución, por ejemplo, o en cualquier otro negocio sería impensable: los consumidores al ver que los precios se han duplicado en una noche abandonarían la tienda en estampida, por no decir las denuncias que el establecimiento debería soportar por parte de las asociaciones de defensa de los consumidores…
Además, la actividad bancaria tiene otras peculiaridades: la cohabitación entre banca minorista y banca de inversión. Los banqueros de inversión habitualmente se escudan en que sus clientes son "contrapartes". Esto quiere decir que el cliente tiene igual capacidad y conocimientos que el banco, por lo que existe un equilibrio en la relación comercial entre las dos partes. Sin embargo, cuando la relación no es doble, sino triple y el cliente de la banca de inversión es la banca minorista de la misma institución que, finalmente termina "colocando" el producto al cliente minorista, ya no puede decirse que el cliente "final" de banca de inversión sea una "contraparte", sino que es un inversor que por elevados conocimientos financieros que tenga, no cuenta ni con los medios ni con la información necesaria para valorar adecuadamente los riesgos y costes de la transacción.

> Mientras el banco asesore, prescriba y venda, lo que no será discutible es que habrá una figura clave: el asesor financiero independiente que será necesario en la defensa de los intereses de un inversor

LA LEY "GLASS STEAGALL"

Reputados académicos como Michael Lafferty, Fundador y Co-Presidente de la RBA defienden la vuelta de la Glass Steagall Act (norma por la que, tras la crisis de 1929 se obligó en Estados Unidos a separar las actividades de banca comercial y banca de inversión para evitar los conflictos de interés). Sin embargo, en mi opinión, siendo esto oportuno, no es suficiente. Para evitar los conflictos sería también preciso separar dos actividades: el asesoramiento financiero y la distribución de productos. Algunos expertos en regulación afirman que esto último no es viable ya que se involucraría a más profesionales en la relación y que los costes se dispararían, llevando el modelo a la ineficiencia.
Pero a nadie se le ocurriría cuestionar la necesaria separación entre la actividad de un médico (diagnóstico y prescripción) de la de un farmacéutico (distribución cualificada de un producto). Cada uno de los dos debe ser remunerado por su trabajo y cada uno de ellos tiene funciones diferentes. Si las dos funciones las ejerciera un único profesional, no hay que ser muy imaginativo para vislumbrar los muchos conflictos de interés que surgirían y en los que, permanentemente, el profesional estaría sometido a todo tipo de dilemas éticos.
La ética profesional es importante, más que eso: es imprescindible. Pero, en mi opinión, no es suficiente. Mientras el banco asesore, prescriba y venda, lo que no será discutible es que habrá una figura clave: el asesor financiero independiente que será necesario en la defensa de los intereses de un inversor y tampoco se discutirá que ser asesor financiero independiente sin ninguna duda, puede considerarse una profesión. Con la necesaria cualificación y su adhesión al oportuno código ético, como cualquier otra profesión.

CONSILIO ASESORES PATRIMONIALES INDEPENDIENTES, EAFI
Calle Ayala 27, 6º Izquierda / 28001 Madrid / T. +34 91 781 95 93 / F. +34 91 576 54 57 / www.consilio.es
Registrada con nº133 en la CNMV