



ManagementSolutions

Making things happen

***Impacto de los cambios
sociodemográficos y
macroeconómicos en los mercados
de crédito al consumo e hipotecario***

Diseño y Maquetación

Dpto. Marketing y Comunicación
Management Solutions - España

© **Management Solutions. 2007**

Todos los derechos reservados

Reservados todos los derechos.

Queda prohibida la reproducción, distribución, comunicación pública, transformación, total o parcial, gratuita u onerosa, por cualquier medio o procedimiento, sin la autorización previa y por escrito de Management Solutions.

La información contenida en esta publicación es únicamente a título informativo. Management Solutions no se hace responsable del uso que de esta información puedan hacer terceras personas. Nadie puede hacer uso de este material salvo autorización expresa por parte de Management Solutions.

Algunas de las imágenes mostradas en esta publicación han sido obtenidas de stock.xchng



Introducción 1



Situación macroeconómica 3



Situación sociodemográfica 6



Impacto en los mercados de
crédito al consumo e hipotecario 11



Conclusiones 21

Introducción

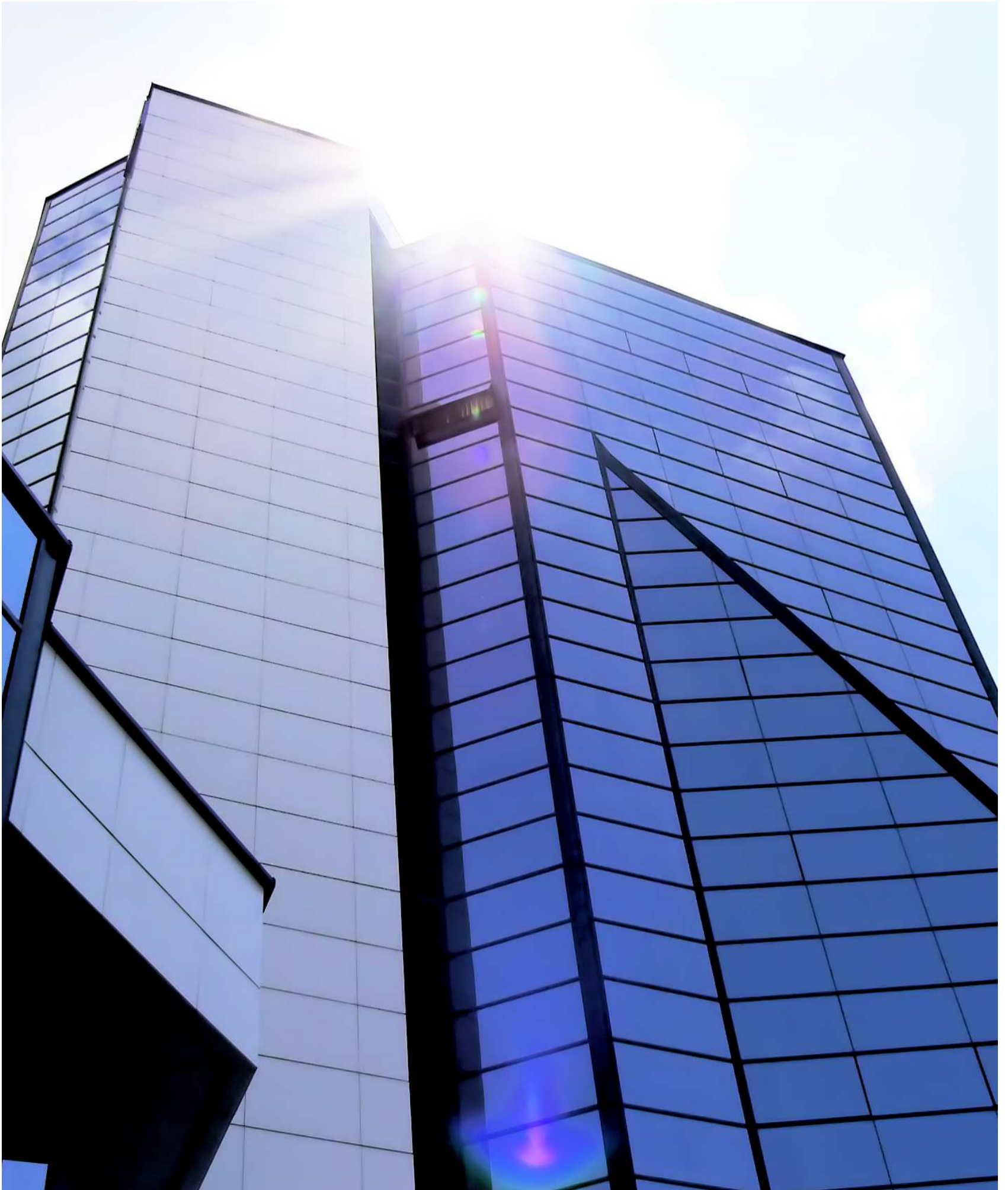
Vivimos un período de cambios continuos, donde el término estabilidad se interpreta en sentido económico como un crecimiento mayor que el del período precedente.

Los cambios se manifiestan tanto en el panorama económico como en el sociodemográfico. Las repetidas subidas de los tipos de interés, el crecimiento sostenido de la economía europea, la inmigración masiva, el aumento de la esperanza de vida o la modificación de la estructura familiar son algunos de los factores característicos del entorno actual.

Las entidades de crédito, lejos de permanecer ajenas a estos cambios, se están adaptando con diferentes velocidades a la nueva situación, creando nuevos productos y servicios, así como modificando sus procesos comerciales y de riesgos.

Este documento describe los **cambios sociodemográficos y macroeconómicos y detalla su impacto sobre los mercados de crédito hipotecario y al consumo** en las entidades de crédito españolas.





Situación macroeconómica

Situación general

Desde mediados de los noventa, España se encuentra en una **larga fase expansiva** enmarcada en una situación de estabilidad macroeconómica, originada por el dinamismo de la demanda nacional, la persistencia de las condiciones monetarias y financieras y el crecimiento demográfico.

Analizando los principales indicadores macroeconómicos en España, se observa lo siguiente:

► Crecimiento del PIB

En 2005 se situó en un 3,5% y al cierre de 2006 en un 3,8%. Este aumento se ha producido ininterrumpidamente, hasta alcanzar un crecimiento del 4% durante el primer trimestre de 2007. Las previsiones apuntan a un crecimiento sostenido por encima del 3%¹.

¹Fuente: Eurostat

²Fuente: Eurostat

► Crecimiento en la creación de empleo

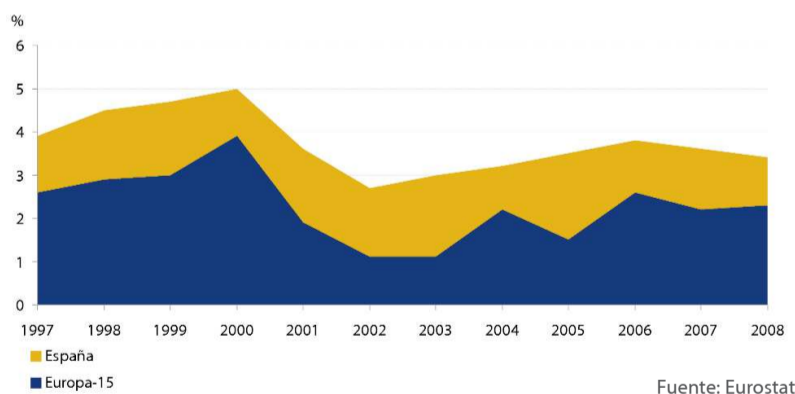
La tasa de paro ha alcanzado mínimos históricos (8,4% en 2006). Durante el primer trimestre de 2007 se ha mantenido la tendencia, y se prevé alcanzar próximamente una tasa en torno al 7,8%². El ritmo de creación de empleo, el continuo crecimiento de la productividad, el aumento de la participación de la mujer en el mercado laboral y la demanda de empleo de la población inmigrante son algunos de los principales motivos de estas previsiones.

► Tipos de interés: reducción y repunte

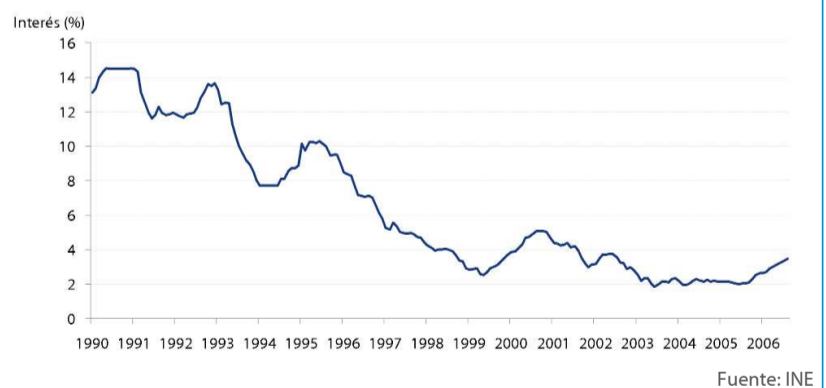
Como consecuencia de la política monetaria europea, los tipos de interés han presentado una tendencia marcadamente decreciente desde 1990, hasta entrar en un período de estancamiento del 2% entre 2003 y 2005.

Desde mediados de 2005, no obstante, los tipos de interés registran una subida acusada (3,9% al final de 2006), debida a la decisión del Banco Central Europeo de contener la inflación derivada, entre otros factores, del precio del petróleo.

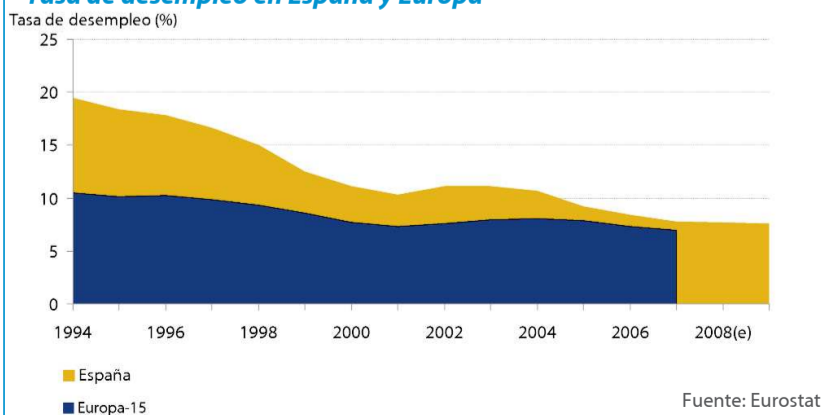
Variación interanual del PIB



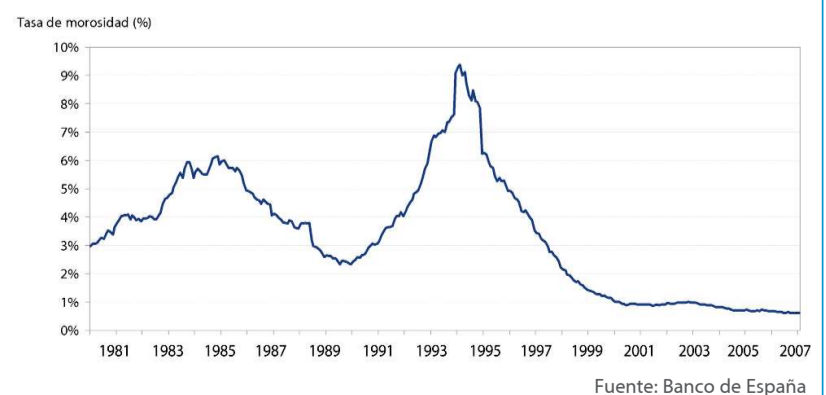
Tipos de interés (1990 - 2007)



Tasa de desempleo en España y Europa



Tasa de morosidad (1980 - 2007)



▶ **Mínimos históricos de morosidad**

A pesar del incremento del 30% en el endeudamiento de las familias, la tasa de morosidad del Sistema Financiero Español ha descendido desde un 8,4% en 1994 hasta un 0,62% en 2006.

Las previsiones³ sugieren un nuevo cambio de ciclo, más suave que el anterior, con un repunte de la morosidad hasta alcanzar un 2,3% en 2009.

España se encuentra, por tanto, en un entorno macroeconómico estable, que tras haber mantenido una larga etapa de fuerte crecimiento, presenta cierta desaceleración, en todo caso lejos de la recesión del ciclo anterior.

La situación macroeconómica europea sigue una trayectoria muy similar a la española, con un ritmo de crecimiento constante que ha superado las previsiones para 2006. A pesar de ello, subsisten incertidumbres derivadas principalmente del precio del petróleo y de los desequilibrios regionales propios de la ampliación a la Europa de los 25.

Mercado inmobiliario

En los últimos diez años se ha producido un impulso generalizado del sector inmobiliario en toda la zona Euro, con la excepción de Alemania, donde el precio de la vivienda muestra una tendencia a la baja desde 1990. Entre los factores que han motivado el "boom" inmobiliario experimentado en España desde 1997 destacan:

- ▶ El escenario macroeconómico de los últimos años, y en particular, las caídas de los tipos de interés.

- ▶ Los cambios sociodemográficos, que han provocado un crecimiento en número y tipo de familias que demandan vivienda (familias monoparentales, inmigración, etc.).
- ▶ El incremento de la renta disponible.
- ▶ La disponibilidad del suelo.

Una de las principales consecuencias de la expansión inmobiliaria de los últimos diez años es la fuerte revalorización que ha experimentado el precio de la vivienda (188% entre 1997 y 2006), muy superior tanto a la europea como a la española del ciclo anterior. No obstante, desde 2006 se observan claros signos de desaceleración del mercado.

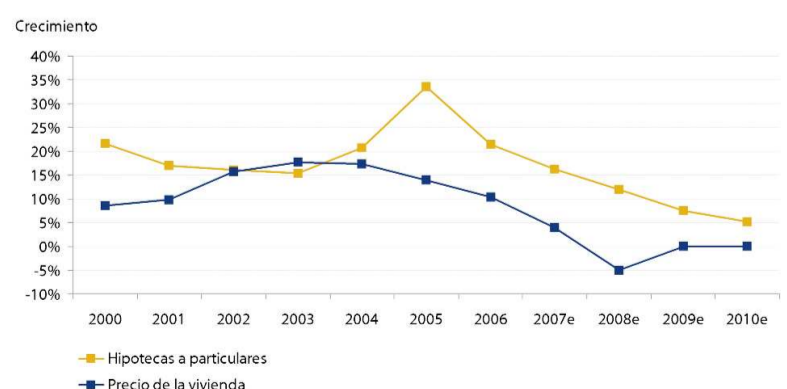
Las previsiones para el mercado inmobiliario se pueden resumir en los siguientes puntos³:

- ▶ Se espera una desaceleración significativa del negocio hipotecario entre 2008 y 2010, comenzando por los créditos a las promotoras, que caerán en términos absolutos, seguidos por el segmento de particulares a partir de 2009. En todo caso, el crecimiento del crédito hipotecario se mantendría por encima del 10% hasta 2009, y por debajo de los dos dígitos a partir de entonces.
- ▶ Se espera que el precio de la vivienda continúe su desaceleración (crecimiento del 4% en 2007), que registre una caída del 5% en 2008, y que se estabilice en un crecimiento cero durante 2009 y 2010.
- ▶ Sin embargo, las implicaciones para los ingresos de los bancos españoles deberían ser limitadas, dado que el segmento hipotecario representa únicamente el 12% de los ingresos totales (debido a su limitado diferencial), y que se compensaría con el crecimiento de un 10% en el crédito a PYMEs y al consumo.
- ▶ En conjunto, se espera un crecimiento del 13% en los beneficios de los bancos en el período 2008 - 2010.

³Fuente: Morgan Stanley



Crédito hipotecario a particulares y precio de la vivienda



Fuente: Banco de España

Consumo

Si bien el endeudamiento de las familias españolas es muy elevado, en términos generales el consumo se ha sostenido, impulsado por el crecimiento de la renta disponible y el dinamismo del empleo. Aun con una cierta ralentización desde 1999, el consumo privado no ha experimentado una reducción en términos absolutos desde 1993.

No obstante, desde mediados de 2004 la variación anual del gasto en consumo ha comenzado una tendencia decreciente, motivada principalmente por los siguientes factores:

- ▶ La **renta disponible** de los hogares se ha **desacelerado**, especialmente desde mediados de 2006.
- ▶ La **riqueza de las familias**, basada principalmente en su vivienda, también se está **desacelerando**.

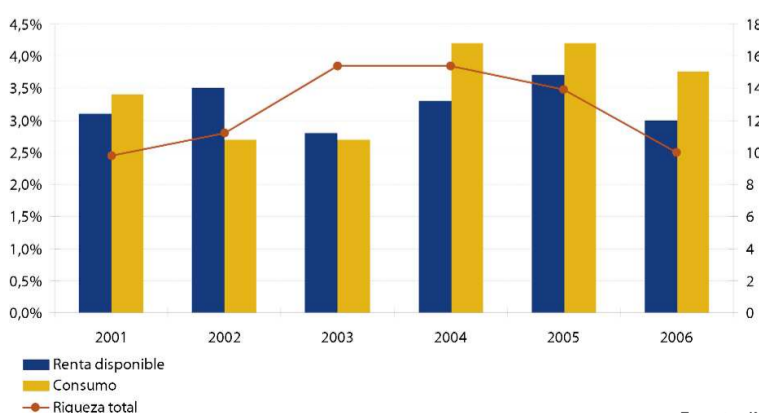
Por otra parte, los consumidores muestran una creciente tendencia a financiar el consumo a través de préstamos obtenidos de entidades de financieras:

- ▶ Actualmente, en torno al 20% del gasto en consumo es financiado.
- ▶ El 15% de la financiación al consumo se respalda con garantía hipotecaria.

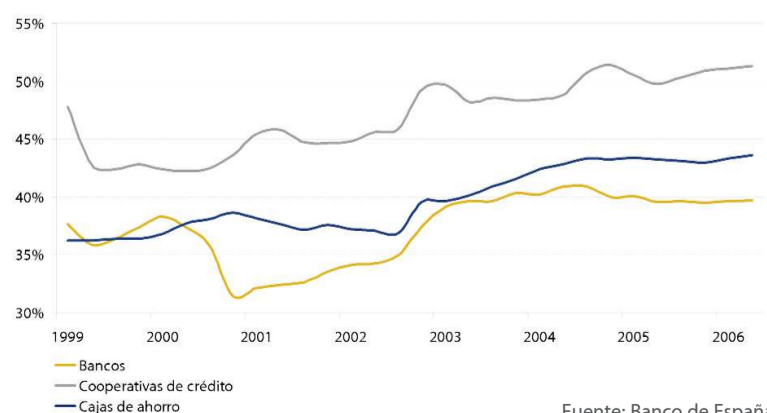
En síntesis, la evolución de los créditos al consumo en los últimos años ha sido muy favorable, debido principalmente al reducido coste financiero que suponía esta financiación. No obstante, las subidas de los tipos de interés impuestas por el Banco Central Europeo están modificando estas condiciones, lo cual puede provocar una desaceleración del crédito al consumo.



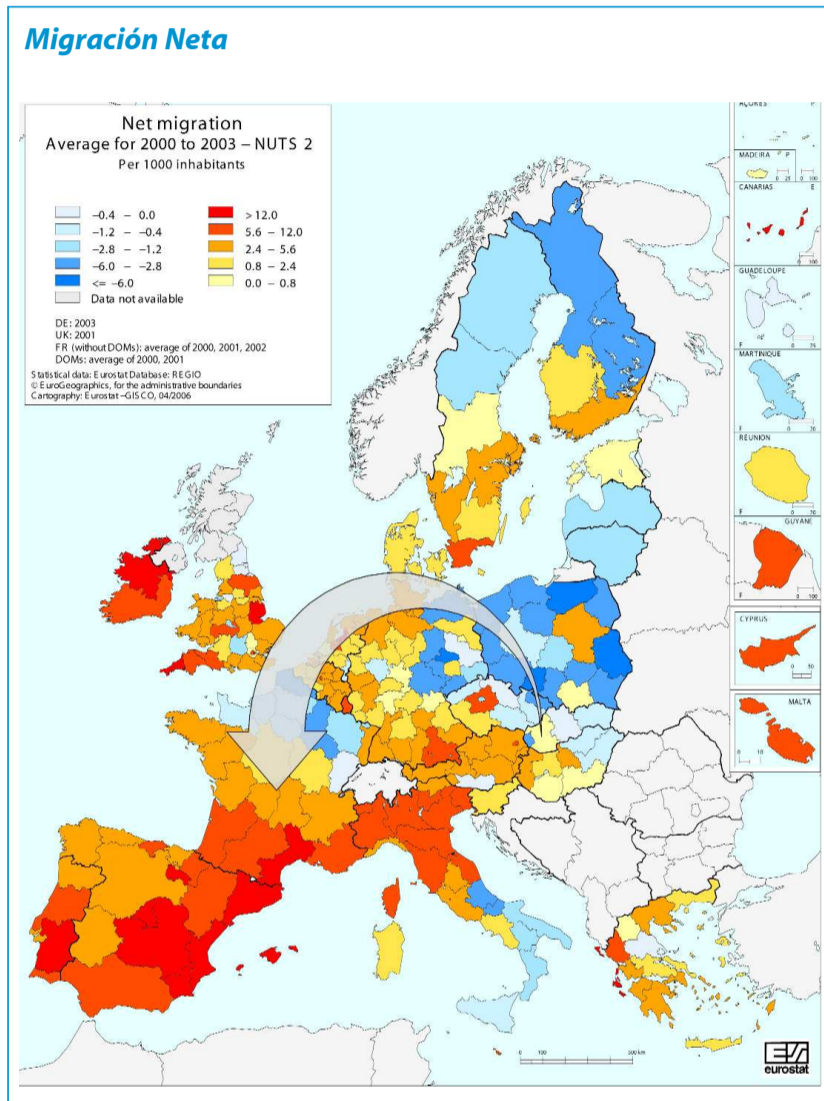
Consumo privado y determinantes



Porcentaje de créditos con garantía hipotecaria no destinados a la compra de vivienda



Situación sociodemográfica

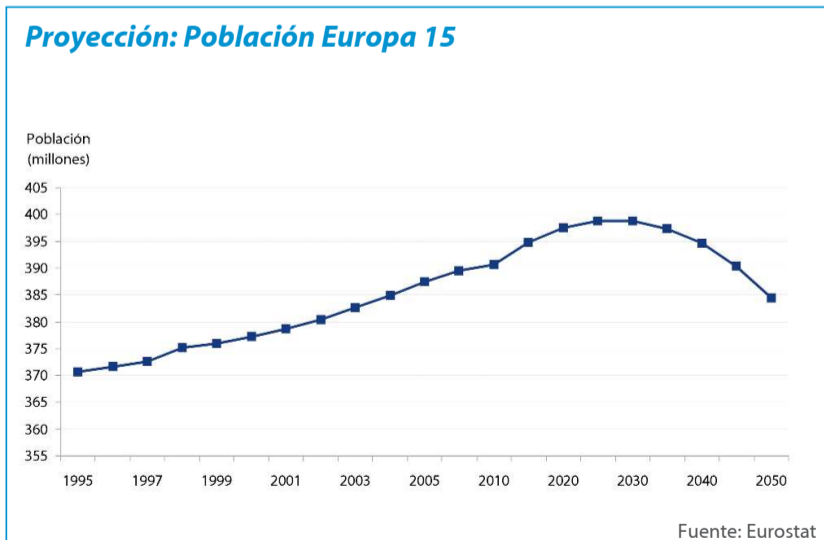


Movimientos poblacionales en Europa

La actual tendencia demográfica decreciente está teniendo un fuerte impacto en la sociedad de la Unión Europea. Los bajos niveles de natalidad, combinados con un aumento de la longevidad, están conduciendo a un envejecimiento progresivo de la población.

Los dos aspectos principales del cambio poblacional en Europa son:

- ▶ **Crecimiento natural negativo:** en Europa mueren mayoritariamente más personas de las que nacen. Por tanto, el crecimiento natural es negativo desde principios del nuevo siglo.
- ▶ **Migración neta:** se distinguen dos zonas en el continente con comportamientos opuestos:
 - La zona Noreste de Europa, que registra más movimientos de salida que de entrada. De esta zona proviene una parte importante de la inmigración que recibe el resto de países europeos.
 - La zona Suroeste de Europa, donde esta tasa es positiva y creciente desde mediados de los noventa. Resulta significativo el efecto compensatorio de la migración neta en relación al crecimiento de la población en estas regiones.



En la actualidad, en los países de la Europa de los 15 hay 390 millones de habitantes, de los cuales aproximadamente el 3,5% tienen nacionalidad extracomunitaria, y el 1,5% son extranjeros intracomunitarios⁴.

Se estima que la población europea irá disminuyendo suavemente a lo largo de las décadas siguientes, consecuencia principal del crecimiento natural negativo, efecto que será compensado sólo en parte por la inmigración y la alta tasa de natalidad que presenta este colectivo. Sin dicho efecto corrector la disminución sería más rápida.

⁴Fuente: Eurostat

Inmigración en España

Siendo España un país con fuerte tradición emigrante, la buena situación económica ha propiciado que, desde mediados de los ochenta, se haya convertido en un país receptor de inmigración. No obstante, la proporción de extranjeros es todavía relativamente baja con respecto a otros países de la Unión Europea.

La proporción de inmigrantes sobre la población total está situada alrededor del 8%: a 31 de marzo de 2007, el **número de inmigrantes** con autorización de residencia ascendía a **3,2 millones**, lo que supone un incremento del 7% desde el comienzo del año⁵.

Los destinos de los inmigrantes en territorio español se concentran en cinco zonas, con pocas variaciones en los últimos años: Madrid, Barcelona, litoral mediterráneo, Islas Baleares e Islas Canarias.

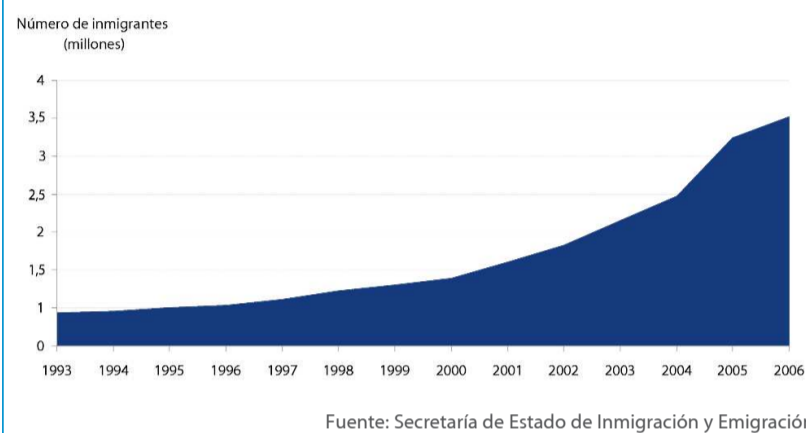
En cuanto a su procedencia, el bloque más numeroso es el iberoamericano (35%), debido principalmente al idioma, seguido de la Europa comunitaria y África, por razones de proximidad geográfica.

Esperanza de vida

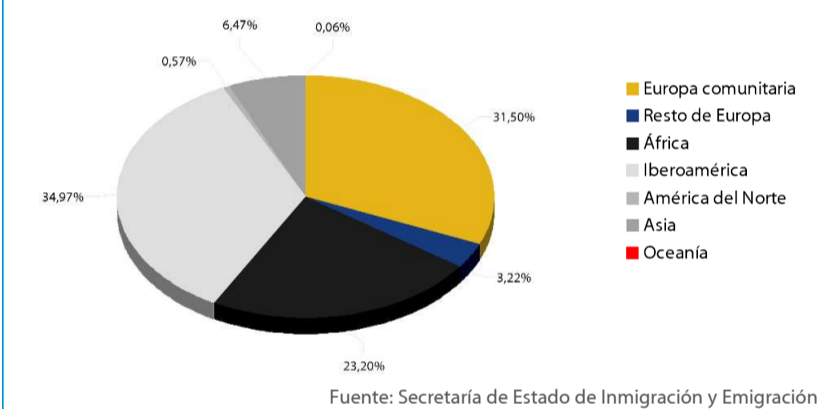
Desde principios de los noventa, la esperanza de vida de la población española ha ido aumentando. En diez años se ha incrementado aproximadamente en tres años y medio. Se trata de un fenómeno generalizado en los países desarrollados, principalmente debido a las mejoras tanto en la calidad de vida como la higiene, la alimentación y los avances médicos.

Las previsiones pronostican un aumento constante de la esperanza de vida en las próximas décadas, hasta alcanzar una edad próxima a 84 años en 2050⁶.

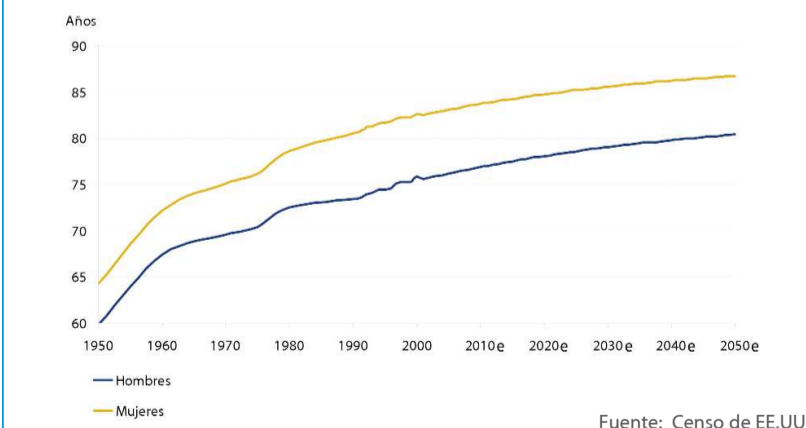
Evolución de la inmigración en España (1993 - 2006)



Inmigrantes residentes en España (Marzo 2007)

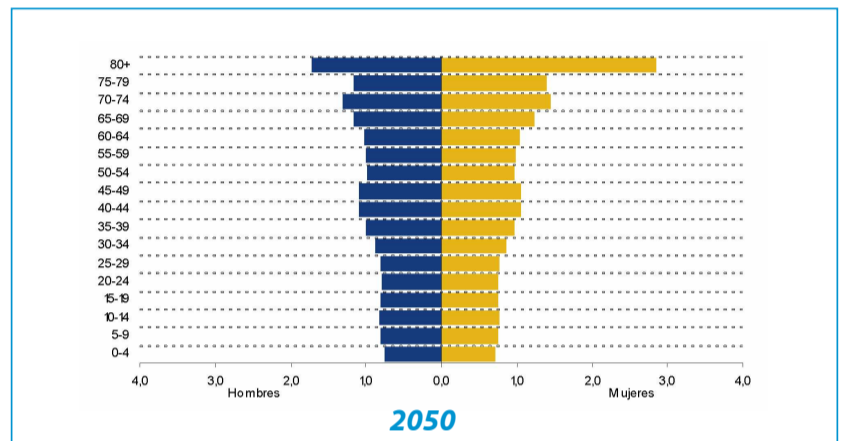
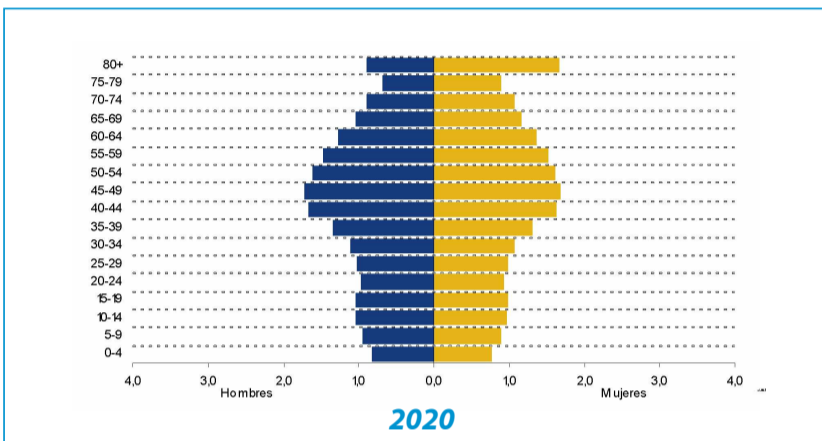
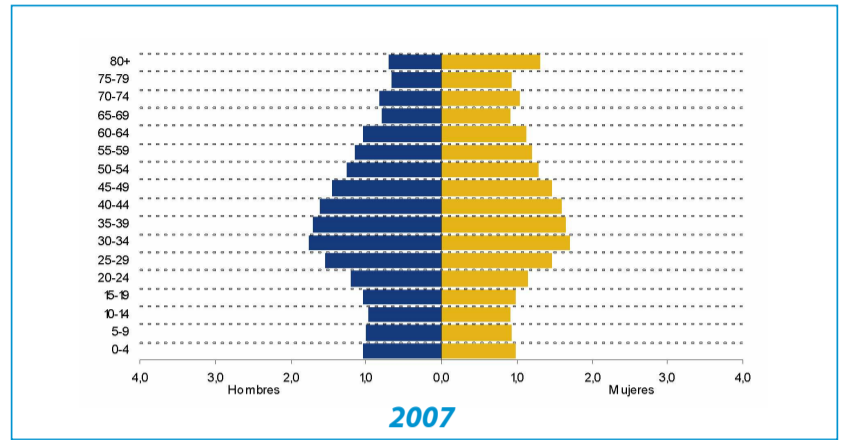
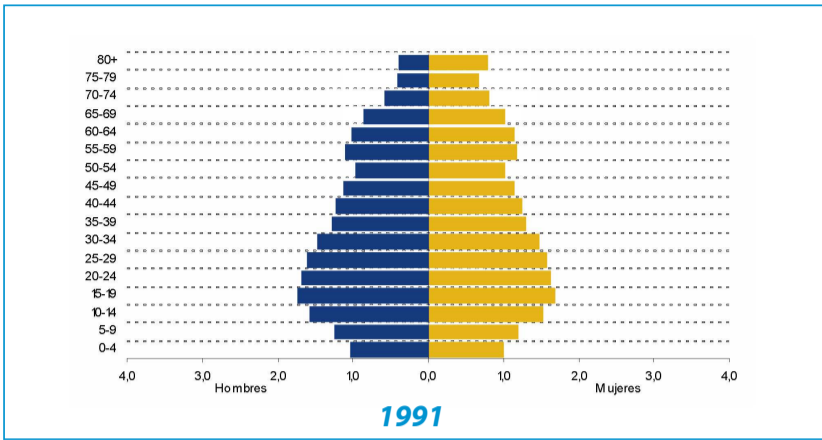


Esperanza de vida en España

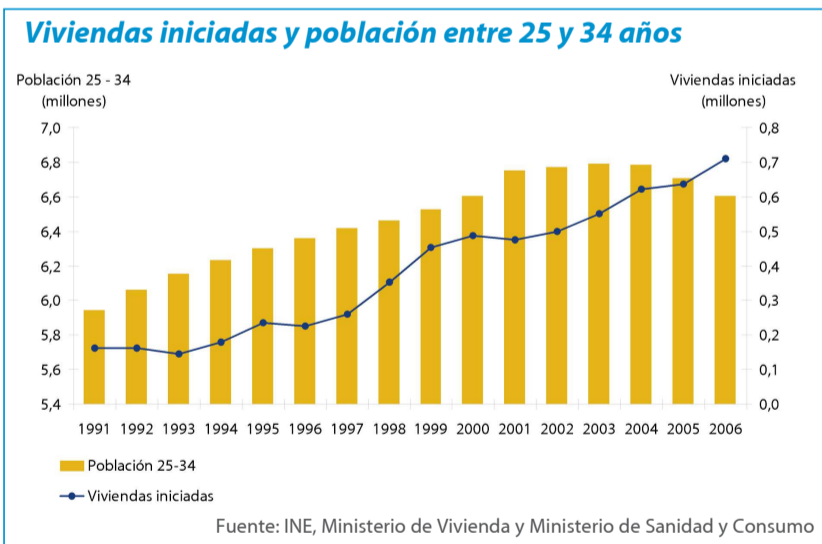


⁵Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración).

⁶Fuente: Eurostat, INE, censo de Estados Unidos



La consecuencia de este aumento, combinado con un descenso de la natalidad no del todo compensado por la inmigración, es un fuerte desequilibrio en la pirámide de población. Las estimaciones apuntan a un 13% de personas mayores de 80 años en 2050, frente al 4,8% actual.



Baby-boom de los 60-70

Entre los años sesenta y setenta, el número de nacimientos en España se incrementó significativamente, para detenerse durante los años ochenta, hasta llegar a mínimos históricos. Las consecuencias de este fenómeno sobre la sociedad son profundas, y se dejarán sentir todavía durante cincuenta años.

En particular, la maduración de la generación de los sesenta es uno de los principales factores que explican la marcada evolución del sector inmobiliario en los últimos

DÉCADA	EFFECTOS
1960	Fuerte incremento de la natalidad ("baby boom").
1970	Aumento del número de niños escolarizados.
1980	Incremento de la demanda de empleo, aumento del paro.
1990	La población aumentó un 5,1%, el 40% se debió a la llegada de la edad matrimonial de la generación del "baby boom".
200-2010	Esta generación estará asentada laboralmente. Se percibirá un descenso importante en el número de demandantes de empleo.
2020-2030	La generación del "baby boom" se jubilará. La población activa sufrirá una fuerte contracción.
2040-2050	Aumentará la "cuarta edad", la población activa se estabilizará y la generación del "baby boom" comenzará a desaparecer.

años: cuando dicha generación comenzó a crear hogares, se generó una elevada demanda insatisfecha que provocó el aumento del precio de la vivienda y un impulso importante del sector de la construcción.

Estructura familiar

Entre 1991 y 2001, el número de hogares españoles aumentó un 20%, frente a sólo un 5% de crecimiento poblacional⁷. La estructura familiar está cambiando; los principales factores de esta transformación son:

- ▶ Envejecimiento de la población.
- ▶ Descenso de la natalidad.
- ▶ Cambio de los modelos tradicionales de formación de hogares.
- ▶ Incremento de separaciones y divorcios.
- ▶ Retraso de la emancipación de los jóvenes.

En cuanto a la estructura de los hogares, son reseñables las siguientes modificaciones:

- ▶ Aumento del número de **hogares unipersonales**: de **7,5%** en 1970 a **20,7%** hoy.
- ▶ Aumento de los **hogares monoparentales** (uno de los padres y los hijos): el importante incremento de la tasa de divorcios ha supuesto un desdoblamiento de los hogares que contribuye a la disminución de su tamaño medio y a la creación de hogares unipersonales.
- ▶ Incremento del número de **hogares formados por 2 personas**, sin hijos: las parejas sin hijos representan un 25,2% frente al 18% de 1970.
- ▶ Descenso de las **familias extensas** (núcleo y persona ajena) y **múltiples** (dos o más núcleos): las familias compuestas por padres, hijos, abuelos y en algunas ocasiones hermanos solteros, comunes en los años 70, han dejado de ser habituales.

Jóvenes

El colectivo de los jóvenes presenta una serie de particularidades que se deben tener en cuenta en relación con los productos financieros:

- ▶ **Retraso en la edad de emancipación**: la tasa de emancipación de las personas jóvenes en España está por debajo de la europea, si bien desde el año 2003 ha aumentado sensiblemente hasta situarse en un 41,4%⁸ (frente al 38,4% de 2004).



⁷Fuente: INE, Censos 1991 y 2001

⁸Fuente: INE a partir de los datos de la EPA (Encuesta de Población Activa)

- ▶ **Mayor ocupación:** entre comienzos de 2003 y finales de 2005 el empleo de las personas jóvenes se ha incrementado un 12%.
- ▶ Su **posición dentro del ámbito laboral** se caracteriza por los siguientes aspectos:
 - Constituye el grupo más numeroso dentro del mercado de trabajo, con más del 40% de la población activa y de la población ocupada.
 - Posee la mayor tasa de temporalidad en el empleo⁹.
 - Su inclusión en el mercado de trabajo se localiza en unos sectores muy específicos, caracterizados por la alta temporalidad y la escasa retribución.
- ▶ El salario medio de una persona joven es un 17,1% menor que el total de la población asalariada. Su **capacidad adquisitiva es moderada**.
- ▶ La fuerte temporalidad que afecta a este colectivo y la reducida ganancia salarial influyen en sus posibilidades para acceder a una **vivienda**, explicando la reducida tasa de emancipación actual.

La población joven recurre a los préstamos hipotecarios como principal mecanismo de financiación. Para este colectivo, la compra de una vivienda supone aproximadamente el 54% de su salario.

No obstante, a pesar del comportamiento adverso del precio de la vivienda, se observa que este colectivo **no ha dejado de solicitar préstamos ni de adquirir viviendas**.



Segundas viviendas

Como consecuencia de la mejora de las perspectivas económicas o de renta permanente de los españoles, la demanda de segundas viviendas se ha visto incrementada, en parte como una forma de inversión.

Los extranjeros han tenido un protagonismo destacado en el incremento de esta demanda. Así, la inversión extranjera en inmuebles constituye una de las rúbricas más importantes de la Balanza de Pagos:

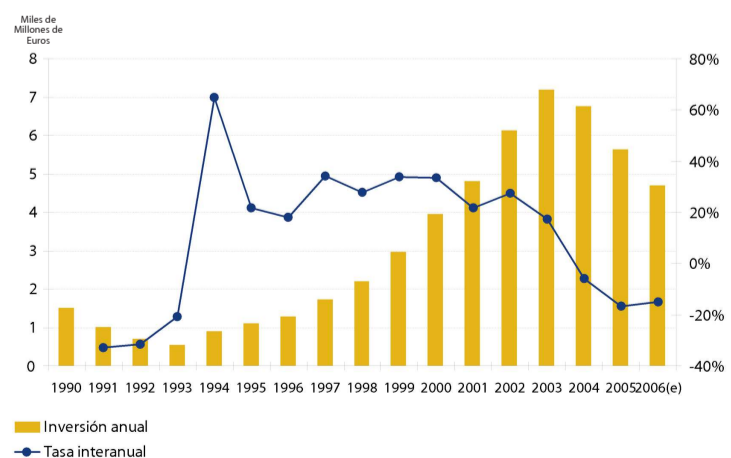
- ▶ Desde 1993 hasta 2003 la inversión realizada por no residentes se multiplicó por siete.
- ▶ A partir de 2004, aun siendo elevada, comenzó a disminuir suponiendo el 0,79% del PIB.
- ▶ En 2005 significó el 30% de los flujos de entrada y el 0,61% del PIB¹⁰.

La desaceleración moderada de los incrementos de precios observada a partir del primer trimestre de 2006, y que se espera continúe a lo largo de los próximos años, junto con la recuperación del PIB de algunas economías europeas, pueden ser factores determinantes para la evolución positiva de la inversión extranjera en inmuebles.

⁹El 46% de los contratos hechos a jóvenes son temporales

¹⁰Fuente: Ministerio de la Vivienda

Inversión extranjera en inmuebles



Fuente: Banco de España y Ministerio de Vivienda

Impacto en los mercados de crédito al consumo e hipotecario

Marco regulatorio

La evolución macroeconómica y sociodemográfica descrita, está impactando de forma significativa en las entidades financieras, a lo que el regulador no puede ser ajeno. La respuesta del regulador ante esta nueva situación se concreta fundamentalmente en tres acciones:

- ▶ La nueva Ley Hipotecaria, vigente desde el primer trimestre de 2007.
- ▶ La Reforma Fiscal, vigente desde el 1 de enero de 2007.
- ▶ Las recomendaciones del Banco de España relativas al ahorro y a la moderación del endeudamiento.

A continuación se detallan, para cada una de las acciones anteriores, tanto sus características principales como los objetivos y/o cambios que aquéllas llevan consigo:

Nueva Ley Hipotecaria

Las características de la ley hipotecaria quedan recogidas en los siguientes puntos:

- ▶ Reducción del coste notarial, registral y la comisión bancaria por la cancelación anticipada de una hipoteca.

- ▶ Regulación del funcionamiento de la hipoteca inversa.
- ▶ Refuerzo de la vigilancia sobre las entidades tasadoras.
- ▶ No presenta carácter retroactivo: sólo afecta a los préstamos firmados desde la entrada en vigor de la Ley.
- ▶ No afecta a los gastos de constitución.

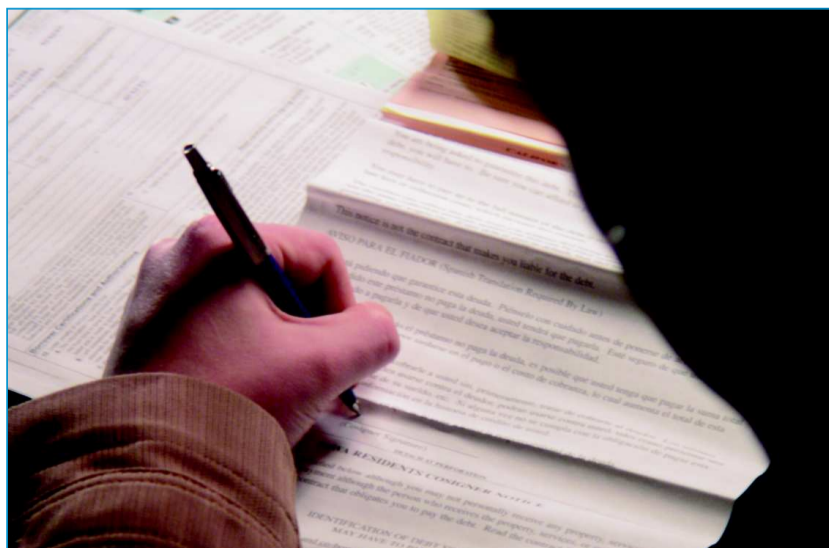
Reforma Fiscal

La implantación de la nueva Reforma Fiscal tiene como objeto:

- ▶ Perseguir el fraude fiscal, para lo que se amplían las inspecciones a profesionales liberales.
- ▶ Bajar los impuestos y facilitar un tratamiento fiscal más igualitario.
- ▶ Simplificar los impuestos.

Los cambios que incorpora son los siguientes:

- ▶ IRPF:
 - Disminución del número de tramos, pasando de 5 a 4.
 - Aumento en los límites exentos de tributación.
 - El tipo máximo se reduce de un 45% a un 43%.
- ▶ Se pretende favorecer las rentas de personas mayores con el objetivo de reducir su dependencia.
- ▶ Las deducciones por compra de vivienda se reducen hasta el 15%, frente a la situación actual donde varían entre un 15% y un 25%.
- ▶ Cambios en los productos de ahorro:
 - Todos los productos, independientemente del tipo y el plazo, tributan al 18%.
 - Se suprimen las actuales reducciones derivadas del cobro en forma de capital, incentivándose por tanto el cobro del capital en forma de renta vitalicia.
 - Se modifican los límites de las aportaciones a los planes de pensiones.



Recomendaciones del Banco de España sobre el ahorro y la moderación del endeudamiento

Como consecuencia del alto nivel de endeudamiento, la aparición de nuevos productos bancarios con riesgos implícitos elevados y el creciente consumo de los hogares, el Banco de España ha presentado una serie de principios sobre el tratamiento de los riesgos contraídos por las entidades financieras, entre los que destacan:

- ▶ Implicación directa del Consejo y de sus comisiones delegadas en la función de Riesgos.
- ▶ Necesidad de una política de riesgos sólida.
- ▶ La garantía no debe ser la base sobre la que se fundamente la decisión aprobatoria o denegatoria, es decir, no debe sustituir al análisis.
- ▶ Diversificación de los riesgos, tanto en sectores como en productos.
- ▶ Bancos y cajas deben aconsejar a sus clientes sobre la deuda máxima que pueden asumir y sobre los riesgos.
- ▶ Política de especial transparencia y observación rigurosa de las normas de protección del usuario.
- ▶ Análisis exhaustivo de la solvencia del cliente en las hipotecas no tradicionales.
- ▶ Conveniencia de mantener el límite de financiación en el 80%.

Productos y servicios

A continuación se describe la influencia que han presentado los cambios macroeconómicos y sociodemográficos en los principales servicios financieros y productos de particulares, prestando especial atención al mercado de préstamos hipotecarios y al consumo.

La situación actual, caracterizada por tipos de interés en aumento, precios de la vivienda en máximos históricos y un nuevo entorno competencial en el que han entrado agentes extranjeros, hace necesario el desarrollo de un nuevo abanico de productos que permitan a las entidades financieras mejorar las condiciones de sus "targets" tradicionales (jóvenes) y nuevos (inmigrantes).

Las novedades más destacadas en **productos y servicios** son las siguientes:

Aumento de plazos

Consecuencia del elevado precio de la vivienda, el aumento de los plazos es una condición "sine qua non" para bajar la cuota a pagar.

Mientras que en el pasado las hipotecas típicas oscilaban entre 15 y 20 años, en los últimos meses han empezado a proliferar los plazos de 40 e incluso 50 años, lo que permite reducir el pago mensual entre un 40% y un 50% con respecto a hace unos años.

Aunque en menor medida, el aumento de los plazos se observa también en el mercado de préstamos al consumo.

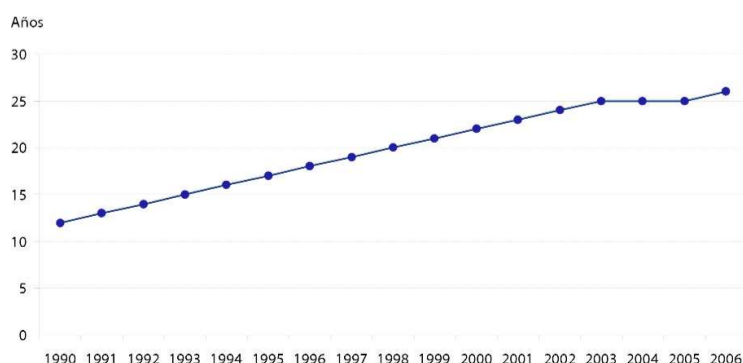
Aumento del "Loan to Value" (LTV)

Hasta hace pocos años, por normativa interna de las entidades las hipotecas se concedían por un valor no superior al 70% - 80% del valor de tasación.

No obstante, a lo largo del último año varias entidades han incorporado los préstamos hipotecarios al 100% del valor de tasación dentro de sus políticas de concesión, lo que no ha sido bien recibido por parte de Banco de España¹¹.

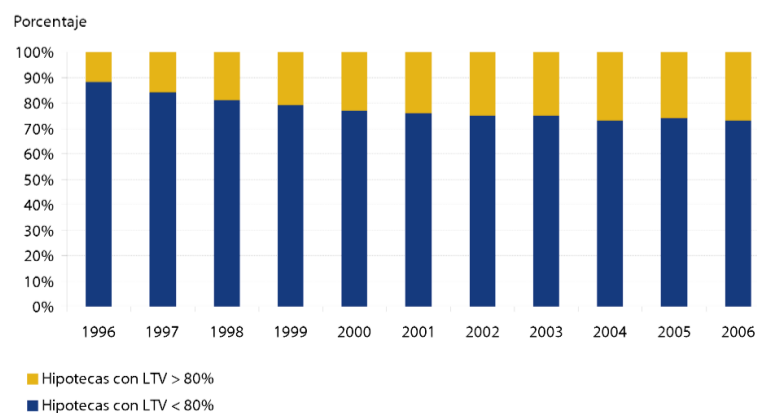
¹¹No obstante, suelen venir acompañados de un seguro de crédito hipotecario por la diferencia con el 80%.

Plazo medio de las hipotecas en España



Fuente: Asociación Hipotecaria Española

Distribución de LTV en España



Fuente: Genworth Financial

Esta práctica facilita el acceso al mercado hipotecario a los segmentos de jóvenes e inmigrantes, dado que se trata de colectivos de poder adquisitivo reducido.

Aumento del período de carencia

Esta práctica ha proliferado y aumentado en plazo; en la actualidad se ofrecen períodos de hasta 5 años. También han aparecido diversas modalidades: períodos de carencia que se adaptan al comportamiento estacional de los gastos de las familias, e incluso períodos especiales para casos de desempleo o enfermedad.

Cabe señalar que, aunque desde el punto de vista comercial se trata de una práctica interesante, el período de carencia supone un incremento del riesgo que debe ser cuantificado y controlado, especialmente en un escenario de aumento de los tipos de interés como el actual.

Cambio de cuota

Permite al cliente fijar cada año el importe mensual que desea pagar durante el año, dentro de unos umbrales. La entidad modifica consecuentemente el plazo remanente de la hipoteca, flexibilizando el crédito y disminuyendo la probabilidad de que el cliente incurra en mora.

Cuota creciente

La entidad se adapta al ciclo de vida del cliente, cuya renta tiende a aumentar a lo largo de los años, incrementando la cuota progresivamente. Resulta especialmente interesante en el caso de personas jóvenes e inmigrantes recién llegados a España.

Opción revolving

Permite al cliente volver a disponer de la parte de capital ya amortizada al tipo hipotecario, lo que le evita tener que solicitar créditos al consumo o solicitar una ampliación de la hipoteca.

“Only interest”

Permite que sólo se paguen intereses durante una parte o la totalidad de la vida del préstamo. Generalmente implica el pago de una entrada alrededor del 30% del valor de tasación.

Esta modalidad conlleva un riesgo elevado ya que puede resultar difícil disponer de una cuantía tan elevada al cabo del período fijado. Esta opción se ve favorecida en períodos de inflación como los actuales (entre un 2% y un 3%), que conllevan un valor del principal poco significativo transcurrida la vida de la operación.

Cambio de vivienda e hipoteca puente

En el caso de cambio de vivienda, las entidades no sólo financian la nueva vivienda, sino que conceden un período de carencia en la hipoteca de la casa anterior para dar tiempo a venderla.

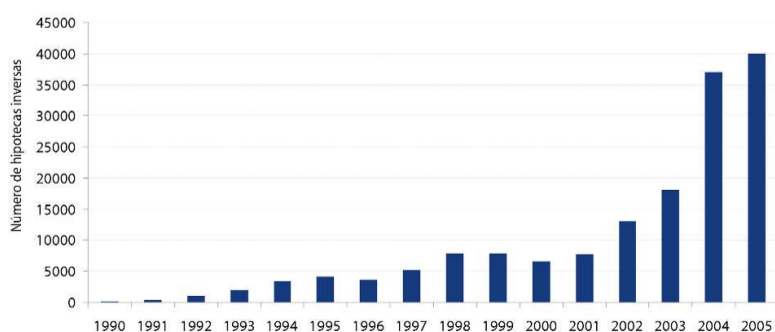
Asimismo, si bien no es un producto novedoso, paralelamente al crecimiento inmobiliario prolifera la hipoteca puente por la casa anterior, que el cliente liquida al cierre de su venta.

Hipoteca inversa

Se trata de un producto algo desconocido en España, dirigido a personas mayores. El solicitante recibe una renta mensual o anual, con unas garantías de protección al consumidor, garantizada sobre la vivienda habitual.

Existen numerosas modalidades, en función de lo pactado entre la entidad bancaria y el cliente. El usuario puede pedir el préstamo por el porcentaje sobre el valor de la tasación que desee (del 20% al 100%). Los cobros están exentos de tributación.

Número de hipotecas inversas en EE.UU.



Fuente: Asociación Hipotecaria Española

Aunque la renta que aporta la entidad se agote, el titular de la hipoteca inversa podrá seguir en su vivienda hasta que fallezca, y se irán acumulando los intereses correspondientes. Adicionalmente, la titularidad de la casa es siempre del cliente.

Siguiendo los pasos de EE.UU. y Reino Unido, este producto ha comenzado a introducirse en el mercado español. Se prevé que tenga una evolución similar a la de estos países y que alcance su misma situación en 10 ó 15 años.

Ampliación de hipotecas

La ampliación de la hipoteca consiste en un aumento del nominal en forma de un desembolso adicional por parte de la entidad. El aumento en la demanda de este producto se debe fundamentalmente al incremento del número de divorcios y separaciones, así como a la actividad especulativa.

Reunificación de deudas y monetización de bienes reales

El objetivo de la reunificación de deudas es reducir los pagos mensuales y mejorar la facilidad de pago. Esta modalidad agrupa las diversas deudas del cliente (tarjetas de crédito, letras de coche, equipos electrónicos, viajes...) en su deuda hipotecaria, a plazos más amplios.

Las entidades de crédito se van sumando poco a poco a la oferta de este tipo de producto, en su mayor parte mediante la creación de financieras.

La reunificación de deudas se enmarca dentro de una tendencia más general de monetización de los bienes reales, esencialmente como consecuencia del alto nivel de endeudamiento y el elevado consumo.

Microcréditos

Como consecuencia de la situación de elevado consumo ya expuesta, y dado que el nivel de renta es el principal condicionante del consumo y opera como restricción, los clientes buscan formas de incrementar sus recursos para acceder a un nivel de vida cada vez más elevado.

Los microcréditos surgen como medio para obtener recursos a corto plazo y de forma temporal, y en general para financiar actividades puntuales.

En la actualidad, los principales segmentos poblacionales demandantes de microcréditos en España son:

- ▶ Inmigrantes (34% de los microcréditos, 8% de la población).
- ▶ Colectivos de renta baja o con dificultades económicas transitorias.
- ▶ Aquellos que no tienen acceso al sistema financiero formal por falta de garantías.
- ▶ Autónomos.

Este producto está experimentando un crecimiento importante en España: Sólo entre 2001 y 2004 el saldo concedido en forma de microcréditos se multiplicó por 38, hasta alcanzar 41,6 millones de euros.

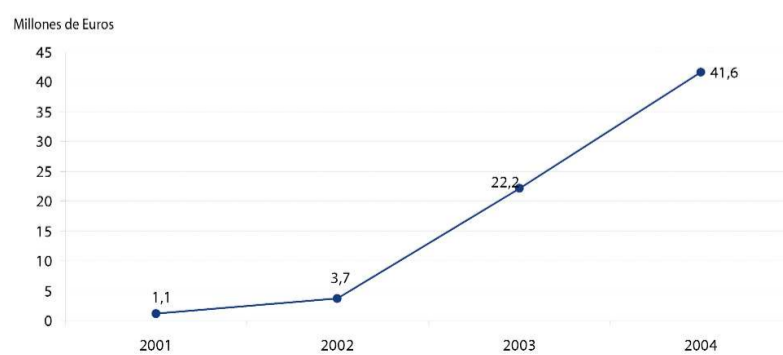
Remesas

Con el aumento del número de inmigrantes residentes en España, los giros o envíos de dinero a sus países de origen se han incrementado considerablemente.

Representan en la actualidad el principal producto financiero utilizado por los inmigrantes. Sólo en los diez primeros meses de 2006 se habían enviado al extranjero 5.002¹² millones de euros, un 35% más que en todo 2005 (4.614 millones de euros). Este servicio está cobrando

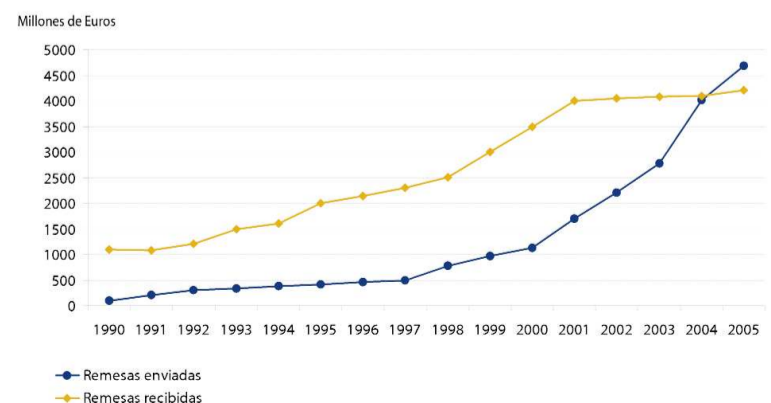
¹²Fuente: Banco de España

Microcréditos concedidos en España



Fuente: Foro Nantik Lum

Remesas enviadas y recibidas en España



Fuente: Banco de España

cada vez mayor importancia, como demuestra el incremento del número de remesadoras, que se ha triplicado en el último año.

La competencia en esta actividad está dominada aún por firmas extranjeras como Western Union y Money Gram. Sólo recientemente los bancos y cajas nacionales están comenzando a ofrecer precios ajustados y un trato más cercano al cliente.

Necesidades financieras de los inmigrantes

Hasta la fecha, las entidades financieras no habían tenido muy en cuenta al colectivo de inmigrantes. Sin embargo, actualmente las entidades son cada vez más conscientes de la importancia que supone este nuevo "target".

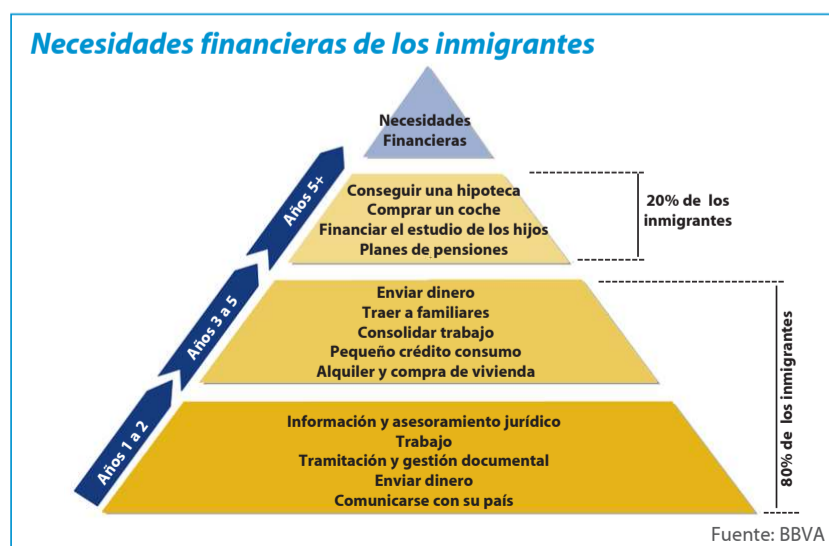
Las características respecto del sistema financiero que describen a este colectivo pueden resumirse en los puntos siguientes:

- ▶ Considerable demanda potencial de productos y servicios financieros.
- ▶ Importante crecimiento durante los últimos años.
- ▶ Escasa bancarización.

Se estima que los ingresos de la población extranjera en España ascienden a 20.000 millones de euros al año. Este colectivo gasta, anualmente¹³:

- ▶ 6.000 millones de euros en la compra de 40.000 viviendas.
- ▶ Más de 3.400 millones de euros en remesas para enviar a sus países de origen.
- ▶ 1.500 millones de euros en telecomunicaciones.
- ▶ De 3.500 a 4.000 millones de euros en el sector alimentario.

¹³Fuente: Universidad Pontificia de Comillas



En relación con la distribución del ahorro de los inmigrantes, se puede observar que en su mayoría utiliza productos o servicios financieros:

- ▶ El 45% se destina al envío de remesas.
- ▶ El 22% se destina al pago de deudas contraídas por la inmigración, con la consecuente conversión a demandantes de créditos (generalmente microcréditos).
- ▶ El 13% a la compra de vivienda.

De los productos anteriores, las entidades de crédito tradicionales están especializadas únicamente en hipotecas. No obstante, la demanda de remesas y microcréditos está motivando a bancos y cajas a ofrecer estos productos en el mercado, con objeto de poder competir con las microfinancieras que proliferan para cubrir este segmento.

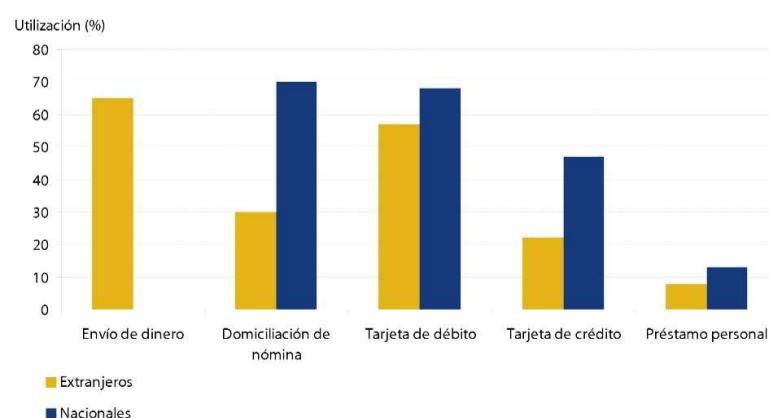
Por otra parte, los inmigrantes presentan unas tasas de uso de productos bancarios hasta un 50% inferiores a las medias nacionales en los productos y servicios habituales, lo que deja un importante margen para el crecimiento.

Cabe destacar que, en 2006, la bancarización de los inmigrantes era de un 65%, frente al 98% de los nacionales.

Como consecuencia, el colectivo de inmigrantes constituye un "target" de atractivo creciente para las entidades financieras, todavía con mucho recorrido.

Por otra parte, las necesidades financieras de los inmigrantes se distribuyen de forma desigual a medida que transcurren los años desde su llegada a España. Mientras que en los primeros años sus necesidades son casi exclusivamente administrativas y de envío de dinero a sus países de origen, a medida que pasan los años de estancia aumenta su demanda de productos de activo

Utilización de productos y servicios financieros por parte de inmigrantes y españoles



(tarjetas, microcréditos, préstamos e hipotecas). Éstos son aspectos que las entidades financieras con mayor penetración en el segmento de inmigrantes emplean de forma activa en el diseño de sus productos.

Medición del riesgo

Los cambios macroeconómicos y sociodemográficos descritos tienen un impacto profundo sobre la medición cuantitativa del riesgo. Es necesario que tanto los modelos de medición como el almacenamiento de los datos se adapten a los nuevos requerimientos del mercado.

En el presente apartado se estudia el impacto que sobre los sistemas de medición del riesgo tienen los siguientes aspectos de la situación actual:

1. Inmigración

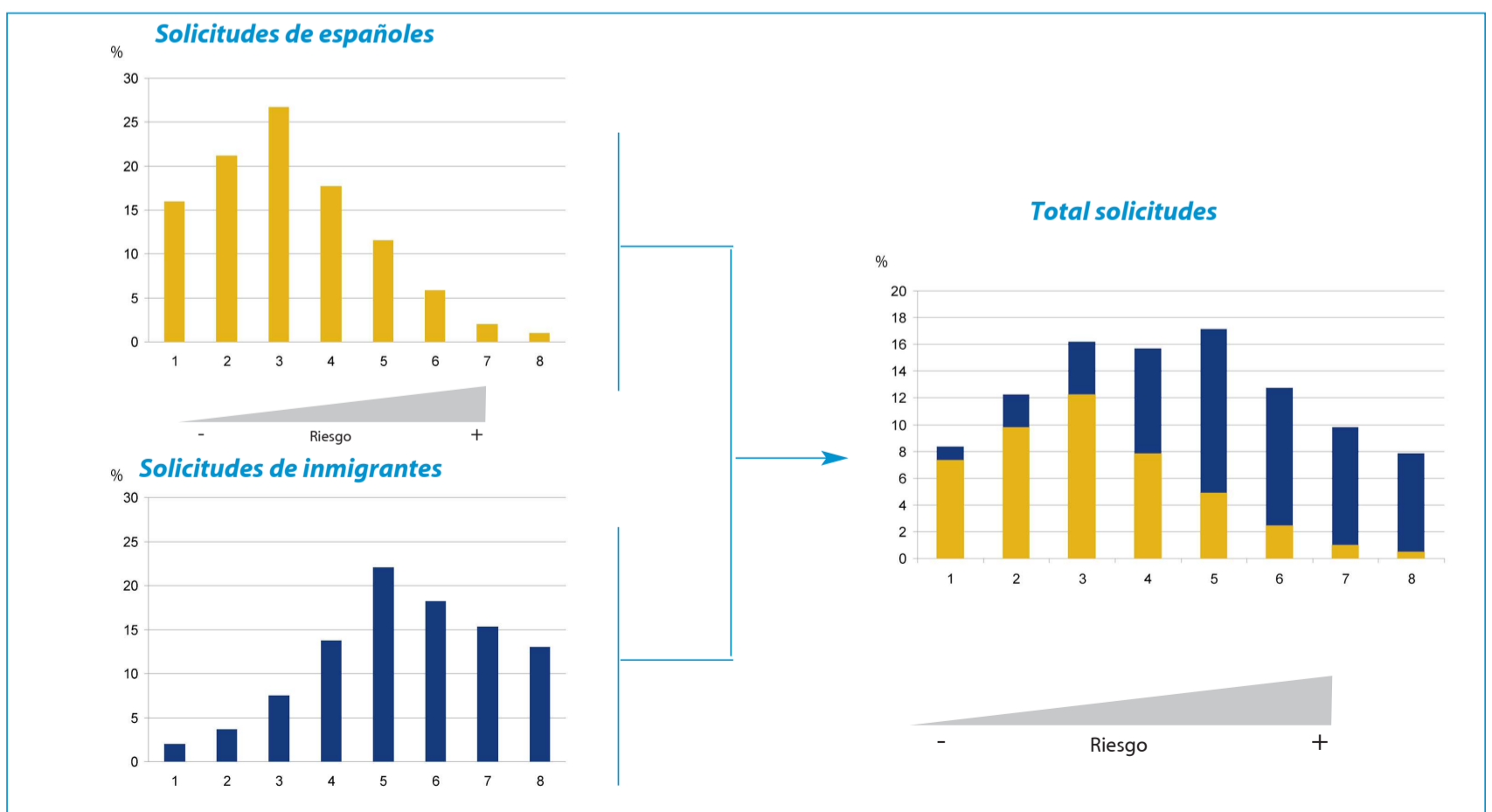
La inmigración está suponiendo un cambio complejo en la composición de las carteras de activo dado que la población inmigrante presenta, en su conjunto, una calidad crediticia inferior a la de la población española.

En algunas entidades, la cartera de particulares ya contiene entre un 5% y un 20% de inmigrantes, que, a pesar de los filtros impuestos, presentan tasas de mora de

hasta el doble del resto de la cartera de cada producto. En las entidades más expansivas en este segmento, hasta el 30% del saldo dudoso se concentra en extranjeros. Se presenta, por tanto, la necesidad de afinar la medición del riesgo para discriminar y controlar correctamente un posible empeoramiento de la calidad crediticia de la cartera.

Con objeto de afinar la medición del riesgo en este segmento, las entidades financieras están emprendiendo distintas medidas:

- ▶ La validación y actualización de los modelos de scoring de particulares y autónomos, con especial atención a su validez para el segmento de inmigrantes.
- ▶ La relevante presencia de este colectivo en las carteras hipotecarias y de consumo ha dado lugar al diseño de modelos específicos de scoring de hipotecarios y consumo para inmigrantes.
- ▶ Una revisión en profundidad de las variables propias de este segmento, que pueden no estar siendo almacenadas porque históricamente no han sido relevantes para la modelización.
- ▶ Una revisión de las políticas de concesión según nacionalidad, prestando atención a la morosidad observada en cada uno de los colectivos.



En particular, respecto a la validación de los modelos de scoring cabe hacer las siguientes consideraciones:

- ▶ Los modelos tradicionalmente se han construido con el total de la cartera, sin atender a su composición interna.
- ▶ Como parte del backtest, por tanto, se debe analizar el poder predictivo del modelo sobre la subcartera de inmigrantes, del mismo modo que se haría sobre cualquier otro grupo que cobre relevancia y desequilibre la cartera.
- ▶ En caso de que se demuestre que el modelo ha dejado de ser discriminante para el colectivo de inmigrantes, se deberá proceder a:
 - Una actualización del modelo, si con un único modelo se logra poder discriminante conjunto sobre inmigrantes y españoles.
 - La construcción de modelos específicos de inmigrantes, en caso contrario, para los segmentos hipotecario y consumo.

Aunque existe el riesgo de muestra insuficiente en algunos productos, la tendencia actual es desarrollar modelos específicos para este segmento. Las principales características de estos modelos son:

- ▶ Poder predictivo medio - bajo, aunque superior al que presentan como parte de una cartera más amplia.

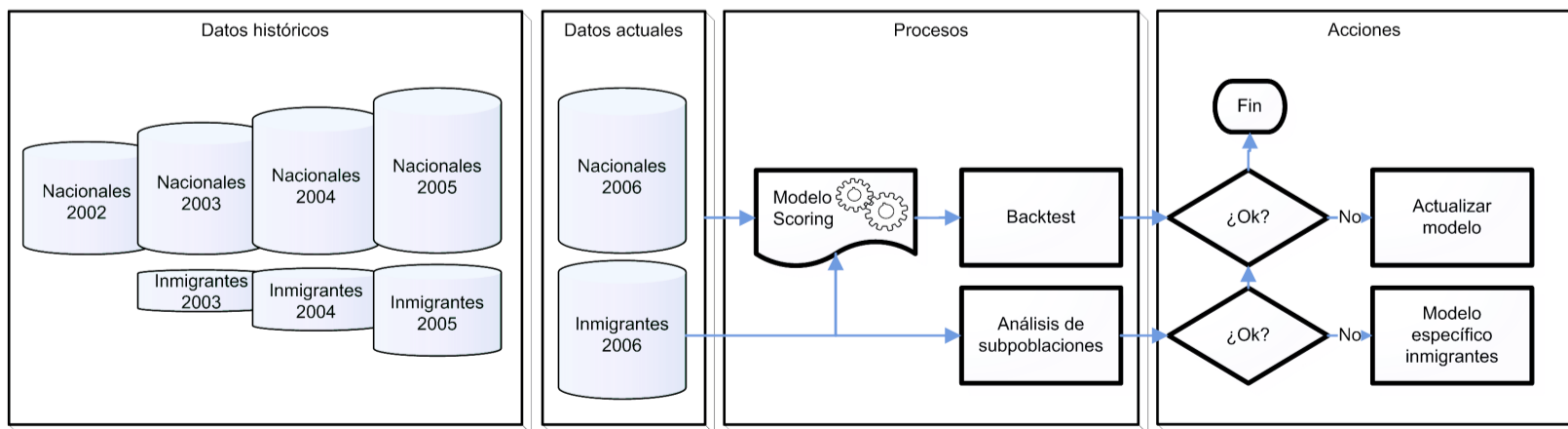
- ▶ Profundidad histórica reducida, relacionada con la bancarización del segmento y con la política interna de la entidad.
- ▶ Muestra irregular en el tiempo, lo que viene determinado por el propio crecimiento de la inmigración en España.
- ▶ Variables poco informadas, ausentes o con errores, en especial aquéllas propias del hecho de ser inmigrantes.

Los modelos de inmigrantes, por tanto, suponen un afinamiento en la predicción de la morosidad, todavía en fase de desarrollo en las entidades, que irá mejorando conforme se incremente la calidad de los datos. A efectos ilustrativos, un modelo hipotecario de extranjeros típico puede constar de las siguientes variables, con los pesos relativos aproximados que se indican:

Variable	Peso Relativo
Nivel de renta	Alto
Nacionalidad	Alto
Importe solicitado	Medio
Indicador de cliente y saldo pasivo	Medio
Características de la garantía (tipo, LTV)	Medio
Incumplimientos anteriores	Bajo
Profesión	Bajo
Estado civil	Bajo
Otras variables (finalidad, tipo de inmueble, etc.)	Medio

Alto: > 20% · Medio: 10% - 20% · Bajo: < 10%

Incidencia de los inmigrantes en los modelos de scoring: procesos y acciones



Como se puede observar, las variables incluidas coinciden en su mayor parte con las de un modelo tradicional, a excepción de la nacionalidad, que cobra un peso muy relevante en los modelos de inmigrantes. Este hecho, observado por varias entidades, ha llevado al desarrollo de políticas e incluso productos específicos para determinados colectivos de baja morosidad, como la población de origen ecuatoriano.

En todo caso, es recomendable comenzar a almacenar urgentemente variables adicionales propias de los extranjeros, que permitan mejorar la capacidad discriminante de los modelos, tales como:

- ▶ Nacionalidad.
- ▶ Estado de residencia del cónyuge e hijos.
- ▶ Antigüedad y duración del permiso de residencia.
- ▶ Número de personas a cargo (en España y en otros países).
- ▶ Histórico de importes enviados por remesas al extranjero.
- ▶ Patrimonio y activos fuera del territorio nacional.
- ▶ Garantías transnacionales.

Por último, las entidades han comenzado a definir políticas de concesión según la nacionalidad de los clientes. En general, las entidades que emplean modelos de inmigrantes también adoptan políticas de concesión que responden a las especificidades de cada país, que se suelen manifestar en reglas de decisión y forzajes basados en datos estadísticos, pero también en ideas preconcebidas sobre la morosidad de los colectivos.

Dentro del colectivo de inmigrantes, es frecuente observar que las tasas de morosidad de los clientes de países desarrollados pueden ser más elevadas que aquéllas de los clientes de países en desarrollo. Esto se debe en gran parte al sesgo de entrada que supone atribuir una mayor calidad crediticia a priori a los europeos, mientras que se mantienen criterios de concesión más estrictos con los africanos o latinoamericanos.

Entre los colectivos más morosos, siempre después del sesgo mencionado, se encuentran los subsaharianos, pero también los estadounidenses, los alemanes y los franceses. Por otro lado, y contrariamente a la creencia popular, son colectivos muy poco morosos los búlgaros, los marroquíes y los rusos.

2. Microcréditos

La proliferación de microcréditos está haciendo necesaria una medición específica de su riesgo, que se hace especialmente difícil por las siguientes razones:

- ▶ Canal: gran parte de los microcréditos son concedidos mediante prescriptores (por ejemplo, grandes superficies), que frecuentemente imponen sus condiciones.
- ▶ Rapidez: los microcréditos frecuentemente se conceden de forma inmediata, lo que imposibilita cualquier análisis del riesgo que no esté automatizado y sea muy sencillo.
- ▶ Información: por las dos razones anteriores, es inviable solicitar al cliente más datos que los estrictamente imprescindibles, por lo que existe una fuerte limitación en la información disponible para medir el riesgo.



En particular, los documentos que usualmente se solicitan al cliente son:

- ▶ DNI o pasaporte.
- ▶ Última nómina.
- ▶ Tarjeta de residencia (ocasionalmente).

Y adicionalmente se puede obtener información de bureaux de crédito externos.

Partiendo de lo anterior, las microfinancieras y algunas entidades de crédito comienzan a desarrollar modelos de scoring de microcréditos, que habitualmente adoptan una estructura similar a la siguiente:

Variable	Peso relativo
Ingresos	Alto
Importe solicitado	Alto
Apuntes en bureaux de crédito	Alto
Zona geográfica	Medio
Edad	Medio
Tipo de contrato	Medio
Antigüedad del contrato	Bajo
Otras variables (nacionalidad, finalidad, etc.)	Bajo

Alto: > 20% · Medio: 10% - 20% · Bajo: < 10%

3. Cambios macroeconómicos

Independientemente del ajuste al ciclo, que determina una probabilidad de incumplimiento media a lo largo de todo un ciclo económico, algunas entidades están reaccionando a los rápidos cambios macroeconómicos con un ajuste sobre las PD point-in-time que recoja las previsiones publicadas para los siguientes doce meses.

De este modo, las PD no reflejan sólo el comportamiento pasado de la cartera, sino que recogen el momento puntual del ciclo.

Los resultados del backtest al cabo de un año para este tipo de técnicas arrojan un incremento del poder predictivo del modelo de entre un 5% y un 10%.

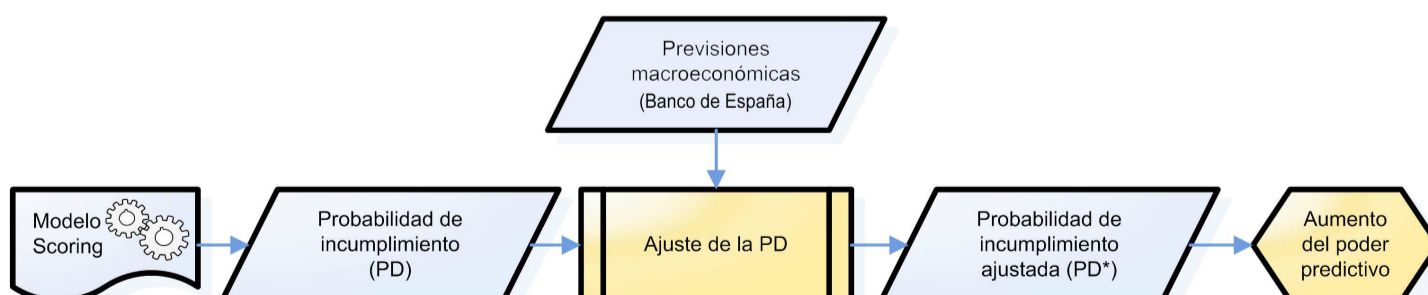
4. Prescriptores

La proliferación de los prescriptores está conllevando un impacto sobre la gestión del riesgo que, por la importancia que está adquiriendo este canal y su potencial de crecimiento, no puede ser despreciado. En las entidades más agresivas en el uso de este canal, más del 35% de los préstamos hipotecarios provienen de prescriptores inmobiliarios.

El impacto en el control del riesgo se manifiesta esencialmente en tres aspectos:

- ▶ El requerimiento por parte de los prescriptores de un porcentaje alto de aprobación que puede implicar una relajación de los criterios de concesión. La concesión en ocasiones llega a ser automática, es decir, sin intervención del Área de Riesgos. Esto sucede habitualmente en microcréditos para financiar electrodomésticos y pequeñas compras, pero también en hipotecas en entidades muy agresivas.

Ajuste macroeconómico a las PD point-in-time



- ▶ Las restricciones en el uso de los modelos de scoring, limitados una vez más por la reducida información disponible y la rapidez de respuesta impuesta por el mercado.
- ▶ Los prescriptores requieren de mayor proactividad en el seguimiento del riesgo, así como una mayor especialización del recobro a través de sociedades externas.

Con frecuencia, los modelos de scoring no existen o no se aplican a las solicitudes procedentes de prescriptores (incluyendo el caso de las hipotecas), por lo que la cuantificación del riesgo no se realiza, o bien se reduce a una valoración subjetiva y rápida por parte de un analista.

En conclusión, el tratamiento de los prescriptores desde el punto de vista del riesgo:

- ▶ Ha sido laxo en los últimos años, como consecuencia del proceso expansivo de las entidades y la competitividad del mercado.
- ▶ Está poco sistematizado, en particular en lo referente a modelos estadísticos de medición del riesgo.
- ▶ Puede tener un impacto relevante sobre la morosidad conforme empeore el ciclo económico.
- ▶ Requiere, en definitiva, una revisión atenta por parte de las entidades.

5. Hipoteca inversa

El riesgo de una hipoteca inversa se caracteriza por:

Probabilidad de incumplimiento (probability of default o PD):

La hipoteca inversa es un préstamo a vencimiento, por lo que su PD es esencialmente la probabilidad de que los herederos no devuelvan el capital.

Por esta razón, la principal dificultad de un modelo de scoring de hipotecas inversas es obtener información fidedigna de los herederos, tanto actual como proyectada hacia el momento del futuro vencimiento.

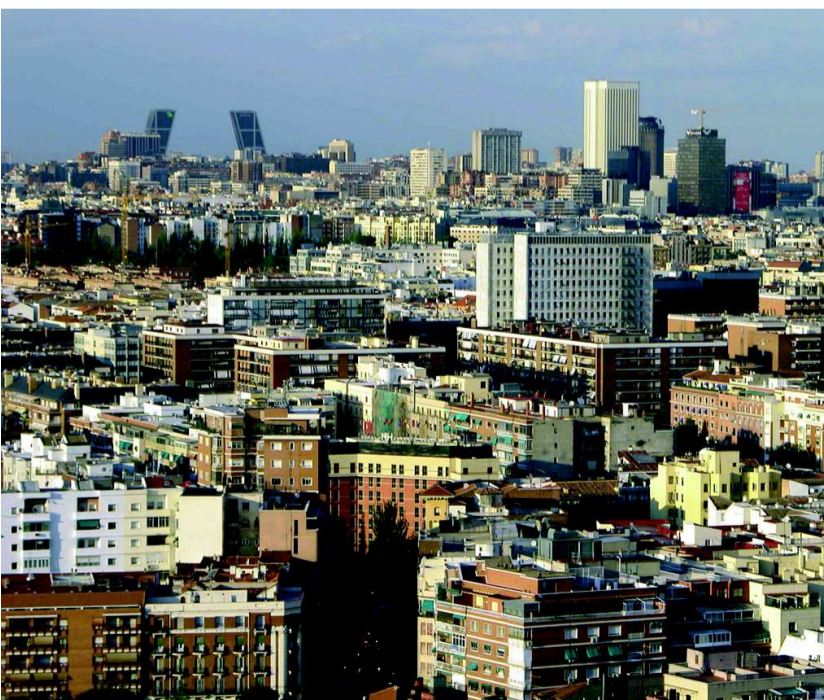
Severidad (loss given default o LGD):

La severidad de las hipotecas inversas es especialmente reducida debido a la baja LTV (generalmente no superior al 65%). No obstante, los procesos recuperatorios deben estar preparados para asumir la situación de cesiones amistosas de la vivienda con cargas como pago de la hipoteca por parte de los herederos.

Exposición ante incumplimiento (exposure at default o EAD):

La medición de la EAD de una hipoteca inversa es compleja, pues involucra el cálculo de la esperanza de vida del cliente, así como el riesgo actuarial de que el tomador viva más allá del momento en que se agote el capital que se pretendía conceder.

Este riesgo actuarial es frecuentemente cubierto mediante un seguro, de modo que el cliente perciba una renta vitalicia en todo caso, y la entidad no incurra en exposiciones mayores de las previstas.



Conclusiones

A lo largo de este documento se han descrito los cambios macroeconómicos y sociodemográficos de mayor impacto actual y futuro sobre los productos y servicios financieros, en particular sobre los mercados de crédito al consumo e hipotecario.

Las principales conclusiones que se desprenden son las siguientes:

- ▶ Los **inmigrantes** son un “target” nuevo, rentable y en crecimiento ante el que es necesario posicionarse con rapidez con productos y servicios especializados.
- ▶ Las **personas mayores** constituyen un colectivo cada vez más numeroso, con poder adquisitivo moderado pero con vivienda en propiedad. Suponen una oportunidad de negocio que ha tenido mucho éxito en EEUU y Reino Unido, y en España continúa poco explotada.
- ▶ La subida de los tipos y el precio de la vivienda hacen necesaria una **flexibilización de las hipotecas**, con el objetivo de conseguir la cuota más baja, para mantenerse competitivo en el segmento de los jóvenes y los inmigrantes.
- ▶ El consumo elevado, pero con tendencia a la moderación, requiere el desarrollo de **nuevos productos**, en especial microcréditos, para competir con las financieras.
- ▶ La **medición del riesgo** de los nuevos productos y canales requiere una atenta revisión por parte de las entidades del proceso del crédito (análisis, admisión, seguimiento, recuperación y transformación).





**Nuestro objetivo es
superar las expectativas
de nuestros clientes
convirtiéndonos en socios
de confianza**

Management Solutions es una firma internacional de consultoría centrada en el asesoramiento de negocio, riesgos, organización y procesos, tanto en sus componentes funcionales como en la implantación de sus tecnologías relacionadas.

Para dar cobertura a estas necesidades, Management Solutions tiene estructuradas sus prácticas por industrias -Entidades Financieras, Energía y Utilities, y Telecomunicaciones- y por líneas de actividad que agrupan una amplia gama de competencias -Negocios Mayoristas, Negocios Minoristas, CRM, Riesgos, Operaciones, Información para la Gestión, Nuevas Tecnologías, etc.-.

En la industria de Entidades Financieras, Management Solutions presta servicios a todo tipo de entidades que conforman este sector - bancos, entidades aseguradoras, sociedades de inversión, financieras, etc.- en los mercados europeos y americanos.

Financial and Commodities Risk Consulting (FCRC) es una línea de actividad que cubre las necesidades de las entidades en todo lo que se refiere a estrategia, organización y soporte del negocio mayorista, identificación y medición de riesgos, gestión integral de riesgos, y regulación y control interno.

Alfonso Serrano-Suñer

Socio de Management Solutions (FCRC)
alfonso.serrano-suner@msspain.com

José Luis Carazo

Socio de Management Solutions (FCRC)
jose.luis.carazo@msspain.com

Javier Calvo

Coordinador del área de I+D en Management Solutions
javier.calvo@msspain.com

Management Solutions

Tel. +34 91 183 08 00

Diseño y Maquetación
Dpto. Marketing y Comunicación
Management Solutions - España

© **Management Solutions. 2007**
Todos los derechos reservados

www.msspain.com