

Regulación, banca y software: ¿Que inventen otros?

Aunque no sea un experto en tecnología, me gustaría reflexionar sobre cómo la regulación en esta materia, si no es lo suficientemente ágil como para adaptarse a los tiempos que vivimos, puede acabar generando consecuencias negativas inintencionadas para un sector muy regulado como el financiero y, más importante aún, para la economía y para la población en general.

He sido regulador durante casi 20 años, tiempo suficiente como para saber que la regulación es necesaria, aunque no sea perfecta. Es decir, puede mejorarse, y esa es la responsabilidad de todos los grupos de interés involucrados. Pero, a veces, se piensa que mejorar significa reforzar (los supervisores) o debilitar (la industria) y esta simplificación cortoplacista suele tener un efecto contrario en el llamado ‘péndulo regulador’.

Un buen ejemplo de un área de regulación que, aunque tuvo sentido en el pasado, ahora ya no lo tiene y que, si no se cambia, acabará teniendo un impacto negativo, es el tratamiento del *software* como un activo intangible y la consecuente deducción del 100% a efectos de capital regulatorio de las entidades financieras. El mundo de hoy está cambiando más rápido que nunca, con la tecnología – sobre todo, la tecnología digital - como impulsora del cambio. Esto ha llevado al uso de expresiones como ‘disrupción digital’, en mi opinión muy negativa, que parece esconder que lo digital será un impulsor clave del crecimiento y la riqueza. Como afirma la Comisión Europea en el marco de su Estrategia del Mercado Digital Único: “En menos de una década, la mayoría de la actividad económica dependerá de ecosistemas digitales, que integren infraestructuras digitales, *hardware* y *software*, aplicaciones e información. La digitalización de todos los sectores será necesaria si la Unión Europea quiere mantener su competencia”. El mensaje no puede ser más claro y tiene dos vertientes: primero, o digital o nada, y, segundo, el tiempo no está de nuestro lado. En otras palabras, tenemos que reaccionar ahora.

¿Qué significa reaccionar ahora? La respuesta es sencilla: desde el punto de vista de negocio, hay que aceptar la realidad e invertir recursos, dinero y personas para digitalizar los negocios e innovar. El resultado será un mayor crecimiento y una relación con los clientes que reconozca sus necesidades y preferencias, es decir, solo habrá beneficios.

Volviendo a la idea de fondo y sabiendo que es preciso invertir en digital para seguir siendo rentable – incluso sostenible – en el medio y largo plazo, ¿cómo está afectando el marco regulatorio actual a la capacidad de las empresas a la hora de invertir en digital?

Para empezar, los requisitos de capital regulatorio no existen en todos los sectores de actividad pero sí en el sector financiero. Así, la situación de partida es de divergencia y de posibles costes extra para los bancos y las aseguradoras en la carrera digital. He trabajado como regulador durante demasiados años como para decir que tenemos que eliminar la regulación, pero no quiero ver un futuro con pseudo-banqueros o pseudo-aseguradores que hacen los mismos negocios pero en una zona gris, sin regulación, y con potenciales consecuencias negativas para los consumidores.

La digitalización implica, para los banqueros y las aseguradoras, grandes inversiones, de miles de millones, en el campo del *software*. Desde el punto de vista de contabilidad, el *software* se ha considerado siempre un activo intangible. Desde el punto de vista normativo y contable, a los activos intangibles de los bancos se les da un valor de cero a efectos de capital regulatorio, porque no se sabe qué cantidad estaría disponible en caso de liquidación para los consumidores. Dado que el *software* es un activo intangible, se exige la deducción total de su valor a efectos de capital regulatorio. La consecuencia es obvia: por la combinación de su tratamiento regulatorio y contable, digitalizarse es artificialmente más caro en cuanto a costes de inversión y, por tanto, se desincentiva.

La situación en el sector asegurador no es mucho mejor. El principio de fondo es el mismo, pero Solvencia II permite una desviación de la regla general en el caso de que el activo intangible puede venderse de manera separada y la empresa de seguros y reaseguros puede demostrar que sí hay valor para activos parecidos. A la hora de la verdad, este sigue siendo un contexto muy restrictivo que limita la capacidad de inversión y aumenta los costes. Estamos ante un problema que tiene como origen una combinación de contabilidad y la regulación prudencial... y podremos hallar una solución en la primera, la segunda o en una combinación de ambas.

Pero, además, el tiempo no está de nuestra parte y sabemos que los cambios en el mundo de la contabilidad pueden llevar años, una espera que no podemos permitirnos. Por eso, al margen de una reconsideración en el campo de la contabilidad, los políticos deberían ponerse de acuerdo y adoptar una regulación prudencial compatible con la realidad actual del mundo digital. Las buenas noticias son que no hay que inventar la rueda. Otras jurisdicciones que quieren liderar la transformación digital, como la suiza, ya han encontrado una solución: excluir explícitamente el *software* (bajo ciertas condiciones) del tratamiento regulatorio general de los activos intangibles,

por los motivos que he comentado anteriormente, y darle un valor apropiado. Esto es rápido, sencillo y efectivo, como deberían ser todas las soluciones.

Soy un defensor convencido de la idea de Supervisión en función del Riesgo, porque se centra en prevenir más que en curar, y creo que el mismo principio debería aplicarse en este caso. A la hora de decidir cuál debe ser el tratamiento del *software*, el *going concern* –en inglés, el día a día del negocio- debería tener prevalencia sobre el *gone concern* –fase de liquidación-, de lo contrario, te arriesgas a encontrarte con entidades en liquidación sólo porque no se adaptaron al nuevo entorno. ¿Y a quién le gusta que le consideren un dinosaurio?

Me gustaría acabar con un ejemplo bastante ilustrativo que hace poco compartí en una conferencia: no sé cuántos millones vale el motor de búsqueda de Google, pero sé que si Google fuese un Banco Europeo, su valor a efectos de capital regulatorio sería cero y eso sencillamente no tiene sentido. Hagamos que tenga sentido y hagámoslo ya.

Artículo de Carlos Montalvo, socio del sector Seguros de PwC y ex director ejecutivo del organismo supervisor europeo (EIOPIA), publicado en LinkedIn