

Nota de Prensa

Fecha 26 de abril de 2011
Contacto Xavi Janer, PwC. Xavier.janer.serra@es.pwc.com
Teléfono 91 568 42 75
Páginas 2

El informe de PwC incluye datos de este tipo de activos en 13 países europeos

La banca europea tiene en sus carteras activos no estratégicos por valor de más de 1,3 billones de euros

Madrid, 26 abril de 2011. Los bancos europeos mantienen en sus carteras activos no estratégicos por valor de más de 1,3 billones de euros, según el informe *Europe Outlook for non core and non performing loan portfolios* elaborado por PwC. El estudio, que incluye una estimación de este tipo de activos en 13 países europeos, concluye que digerir tal cantidad nos llevará, al menos, los próximos diez años; requerirá un sensible incremento de las operaciones compra y venta en el sector y solventar algunos de los obstáculos que ahora hacen que estas sean difíciles de materializarse. No obstante, entre 2009 y 2010, el nivel de NPLs (siglas en inglés de *Non Performing Loans*) de la banca en Europa creció por debajo de ejercicios anteriores –un 15%–, y se espera que este ritmo siga bajando a medida que la economía europea consolide la recuperación.

Table 1: Estimated quantum of NPLs by country 2008-10

EUR bn	2008	2009	2010 ^(*)	% increase FY09–FY10	% increase FY08–FY09	Source
Germany	142	210	225	7%	48%	BaFin, Annual Reports, PwC analysis
United Kingdom	107	155	175	13%	45%	Broker reports, PwC analysis
Spain	75	93	103	11%	24%	Bank of Spain
Italy	42	59	76	29%	40%	Bank of Italy, ABI
Ireland	15	88	109	24%	487%	Financial statements, NAMA, PwC analysis
Sub-total	381	605	688	14%	59%	
Greece	12	20	24	20%	67%	Bank of Greece
Russia ^(**)	1	17	19	12%	1,600%	Central Bank of Russia
Poland	6	12	16	33%	100%	BRE Bank, Polish Financial Supervision Authority
Ukraine	2	6	8	33%	200%	National Bank of Ukraine
Czech Republic	3	4	5	25%	33%	Czech National Bank
Romania	1	3	5	67%	200%	National Bank of Romania
Hungary	2	3	5	67%	50%	Hungarian Financial Services Authority
Turkey	8	11	11	0%	38%	BRSA (Turkish Banking Regulation and Supervision Agency)
Total	416	681	781	15%	64%	

(*) Los datos de 2010 incluyen, para la mayoría de los casos información de NPLs del segundo y tercer trimestre de 2010.

El informe estima que en Alemania el sector financiero acumulaba -a junio de 2010- NPLS por un valor superior a los 225.000 millones de euros, provenientes de impagos de empresas y consumidores. En el Reino Unido, a pesar de la consolidación de la recuperación, se estima que la banca mantiene más 170.000 de millones de euros en NPLs y, en España, esta cantidad supera los 103.000 millones de euros. Por detrás de Irlanda, con 109.000 millones de euros, y por delante de Italia, con 76.000 millones de euros.

En nuestro país, la mayoría de NPLs –el 70%- se corresponde con créditos impagados destinados a la compra de viviendas y ligados al sector inmobiliario/construcción. En este sentido, el informe apunta que a pesar de la rebaja de los precios de la vivienda experimentados en España, todavía son necesarios algunos ajustes ulteriores. En cualquier caso, el estudio espera un incremento en las transacciones de venta de NPLs en los próximos nueve a doce meses gracias, por un lado, al estímulo de algunos cambios legislativos registrados en el sector y a la necesidad de muchas entidades financieras españolas de mejorar sus ratios de solvencia y liquidez.

Table 4: Selection of recent transactions in the Spanish market

Seller	Buyer	Asset type	Face value	Completion date
MBNA	Confidential	Retail portfolio	Eur 100m	September 2010
BBVA	Confidential	Retail portfolio	Eur 200m	January 2011
Orange	Confidential	Telecoms portfolio	Eur 250m	January 2011
Santander	Confidential	Retail portfolio	Eur 600m	January 2011
RBS	Perella	Commercial real estate	Eur 280m	March 2011

El estudio analiza como los bancos han seguido distintas estrategias para vender este tipo de activos, por el momento, sin demasiado éxito. El principal problema: la gran diferencia entre las expectativas de los vendedores y el precio que los compradores, en busca de buenas oportunidades, están dispuestos a pagar. Desde el punto de vista de los vendedores, esta diferencia viene dada por una limitada capacidad de identificar pérdidas en un escenario de disminución de márgenes. Desde el punto de vista de los compradores, los altos costes de capital junto con la incertidumbre sobre el mercado Español han sido los factores que no han ayudado al acercamiento.

Para **Jaime Bergaz, socio de PwC**, “las carteras con mayor potencial de venta en el mercado en los próximos meses son carteras de deuda fallida que se encuentre 100% provisionada en el balance de las entidades, dado que la venta de esta deuda permite obtener plusvalías y liquidez inmediata, además de adelantar los recobros normales de dos años. Adicionalmente es muy posible que salgan al mercado distintas plataformas de recobro de entidades financieras junto con contratos de gestión del recobro de la deuda. Otros activos dónde hemos identificado un impacto positivo para el ratio de *core capital* de las entidades sería la venta de activos adjudicados residenciales, debido principalmente a la nueva normativa que ajusta los valores en libros a precios de mercado de los activos.”

Nota:

PwC (www.pwc.com) ofrece servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento legal y fiscal, especializados en cada sector, para dar confianza e incrementar el valor de sus clientes. Más de 161.000 personas en 154 países aúnan sus conocimientos, experiencia y soluciones para aportar nuevos puntos de vista y un asesoramiento práctico.

© 2011 PricewaterhouseCoopers S.L. Todos los derechos reservados. "PricewaterhouseCoopers" se refiere a la red de firmas miembros de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.