



¿Qué son los servicios financieros?

Cómo los consumidores y las empresas adquieren bienes financieros, como por ejemplo préstamos y seguros

Irena Asmundson

TRAS la crisis mundial, se han hecho llamamientos para endurecer la regulación de los servicios financieros. Pero ¿qué es un servicio financiero?

Entre las cosas que pueden comprarse con dinero, hay una diferencia entre un bien (algo tangible que dura, ya sea por mucho o poco tiempo) y un servicio (una tarea que alguien realiza para usted). Un servicio financiero no es el bien financiero en sí —por ejemplo, un préstamo hipotecario para comprar una casa o una póliza de seguros de automóvil—, sino lo que podría definirse como el proceso de adquirir el bien financiero. En otras palabras, es la transacción necesaria para obtener el bien financiero. El sector financiero abarca muchos tipos de transacciones, en ámbitos tales como el sector inmobiliario, de financiamiento al consumo, bancario y seguros. También abarca varios modelos de financiamiento para la inversión, incluidos los valores (véase el recuadro).

Pero las distinciones dentro del sector financiero no son claras. Por ejemplo, una persona que trabaje en la industria inmobiliaria, como un agente hipotecario, puede prestar un servicio ayudando a los clientes a encontrar un préstamo con una estructura de vencimientos y tasas de interés que se adapten a sus circunstancias. Pero esos clientes también pueden obtener crédito a través de sus tarjetas o de un banco comercial. Este banco toma depósitos de clientes y presta el dinero para generar mayores rentabilidades de las que paga por esos depósitos. Un banco de inversión ayuda a las empresas a captar fondos. Las empresas de seguros obtienen primas de clientes que compran pólizas contra el riesgo de que se produzca un evento asegurado, como un accidente de automóvil o un incendio.

Intermediación

Fundamentalmente, el sector financiero actúa de intermediario. Canaliza dinero de los ahorristas a los prestatarios, y pone en contacto a personas que quieren reducir su riesgo con otras que están dispuestas a asumir ese riesgo. Las personas que ahorran para la jubilación, por ejemplo, pueden beneficiarse de la intermediación. Cuanto mayor sea la rentabilidad que los jubilados obtengan por su dinero, menor será el monto que tendrán que ahorrar para lograr su meta de ingreso de jubilación, teniendo en cuenta la inflación. Para obtener esa rentabilidad se debe prestar dinero a alguien que pagará por utilizarlo (interés). Prestar y obtener los pagos son actividades complicadas y arriesgadas. Los ahorristas no suelen tener experiencia ni tiempo para dedicarse a estas actividades. Es mejor encontrar un intermediario.

Algunos ahorristas depositan sus ahorros en un banco comercial, que toma depósitos de diversas fuentes y paga intereses a los depositantes. El banco obtiene el dinero para pagar esos intereses a través de los préstamos concedidos a particulares o empresas. Los préstamos pueden concederse a una persona que desee comprar una casa, a una empresa que quiera invertir o necesite efectivo para pagar la nómina, o a un gobierno.

El banco proporciona una variedad de servicios en el marco de sus actividades diarias. Para los depositantes, el servicio es la atención que presta el banco al calcular la tasa de interés adecuada que cobra sobre los préstamos y la garantía de que los depósitos pueden retirarse en cualquier momento; para el prestatario hipotecario, es la capacidad de comprar una vivienda e ir pagándola con el tiempo. Esto también se aplica a empresas y gobiernos, que pueden acudir al banco para cubrir diversas necesidades financieras. El pago obtenido por el banco por proveer estos servicios es la diferencia entre las tasas de interés que cobra por los préstamos y el monto que debe pagar a los depositantes.

Otro tipo de intermediación es el seguro. La gente podría ahorrar para cubrir gastos imprevistos, como cuando ahorra para la jubilación, pero la jubilación es más probable que una enfermedad o un accidente de automóvil. Si una persona quiere cubrir estos riesgos, por lo general es mejor comprar una póliza de seguros que pague en caso de que se produzca el evento cubierto. El intermediario de seguros agrupa los pagos (denominados primas) de los compradores de pólizas y asume el riesgo de pagar a quienes enfermen o tengan un accidente con las primas más el dinero que pueda obtener invirtiéndolas.

Por lo tanto, los proveedores de servicios financieros ayudan a canalizar el dinero en efectivo de los ahorristas hacia los prestatarios y a redistribuir el riesgo. Pueden añadir valor para el inversionista agregando el dinero de los ahorristas, monitoreando las inversiones y agrupando el riesgo. En muchos casos, la intermediación incluye riesgo y dinero, ya que los bancos asumen el riesgo de que los prestatarios no reembolsen el dinero, eximiendo a los depositantes de afrontar ese riesgo. Al tener muchos prestatarios, los bancos no quedan paralizados si uno o dos prestatarios no pagan. Las compañías de seguros pueden agrupar fondos que luego se utilizan para pagar a los tenedores de pólizas si el riesgo se materializa. Las personas podrían ocuparse de muchos servicios financieros por su cuenta, pero puede ser más eficiente en función de los costos pagar para que otros lo hagan.

Costo de los servicios

La forma de remunerar los servicios financieros puede variar mucho, y los costos no siempre son transparentes. Para las transacciones relativamente sencillas, la compensación puede basarse en una tarifa fija (por ejemplo, US\$100 a cambio de llenar una solicitud). Los cargos también pueden ser fijos (US\$20 por hora para procesar los pagos de un préstamo) y basarse en una comisión (por ejemplo, 1% del valor de la hipoteca) o en las ganancias (por ejemplo, la diferencia entre la tasa de los préstamos y la de los depósitos).

Regulación

Los servicios financieros son esenciales para el funcionamiento de una economía. Sin ellos, los ahorristas podrían tener dificultades para encontrar a aquellas personas que necesitan un préstamo, y viceversa. Y sin servicios financieros, las personas ahorrarían para cubrir riesgos y tal vez no comprarían muchos bienes y servicios.

Además, incluso los bienes financieros relativamente sencillos pueden ser complejos, y a menudo transcurre un intervalo de tiempo significativo entre la compra de un servicio y la fecha en que el proveedor debe proporcionarlo. El mercado de servicios se basa en gran medida en la confianza. Los consumidores (tanto ahorradores como prestatarios) deben confiar en el asesoramiento y la información recibidos. Por ejemplo, los compradores de seguros de vida cuentan con que la compañía de seguros exista cuando ellos mueran. Esperan que haya dinero suficiente para

¿Qué es lo que hacen?

Entre la variedad de servicios financieros, cabe señalar los siguientes:

Servicios de seguros y otros servicios conexos

- *Los aseguradores directos* agrupan los pagos (primas) provenientes de aquellos que tratan de cubrir riesgos y realizan pagos a quienes acontece un evento cubierto, como un accidente de automóvil o el hundimiento de un barco.
- *Los reaseguradores*, que pueden ser empresas o individuos acaudalados, aceptan, por un precio, cubrir algunos de los riesgos asumidos por un asegurador directo.
- *Los intermediarios de seguros*, como agencias y corredores, ponen en contacto a personas dispuestas a pagar para cubrir riesgos con aquellas dispuestas a asumirlos por un precio determinado.

Bancos y otros proveedores de servicios financieros

- *Aceptar depósitos y fondos reembolsables y efectuar préstamos*: Pagan a los que les entregan dinero, que ellos, a su vez, prestan o invierten con el objetivo de realizar un beneficio sobre la diferencia entre lo que pagan a los depositantes y el monto que reciben de los prestatarios.
- *Administrar sistemas de pago*: Permiten transferir fondos de los pagadores a los beneficiarios y facilitan las transacciones y la liquidación de cuentas a través de tarjetas de crédito y débito, giros bancarios, como cheques, y transferencias electrónicas de fondos.
- *Negociar*: Ayudan a las empresas a comprar y vender valores, divisas y derivados.
- *Emitir valores*: Ayudan a los prestatarios a captar fondos vendiendo acciones de empresas o emitiendo bonos.
- *Gestionar activos*: Ofrecen asesoramiento o invierten en nombre de los clientes, que pagan por sus conocimientos especializados.

pagar a los beneficiarios designados y que la compañía de seguros no time a sus herederos.

La importancia de los servicios financieros para la economía y la necesidad de fomentar la confianza entre proveedores y consumidores son dos de las razones por las que los gobiernos supervisan la prestación de muchos servicios financieros. Esta supervisión entraña la concesión de licencias, la regulación y la supervisión, que varían de un país a otro.

Los supervisores del sector financiero exigen el cumplimiento de la normativa y conceden licencias a proveedores de servicios financieros. La supervisión puede abarcar la declaración y examen de las cuentas y los proveedores, inspecciones y la investigación de quejas. También incluye velar por el cumplimiento de las leyes de protección del consumidor, como los límites a las tasas de interés de las tarjetas de crédito y los cargos por sobregiros en cuentas corrientes. No obstante, la rápida expansión reciente del sector financiero, especialmente como resultado de los nuevos instrumentos financieros, puede debilitar la capacidad de los reguladores y supervisores para controlar el riesgo. La normativa y los esfuerzos por exigir su cumplimiento no siempre pueden prevenir las fallas: la normativa puede no llegar a cubrir nuevas actividades y las irregularidades a veces escapan a la vigilancia. Debido a estas fallas, los supervisores están autorizados a hacerse cargo de una institución financiera si es necesario.

El papel de los valores garantizados por hipotecas en la reciente crisis es un ejemplo de un nuevo instrumento financiero que tuvo consecuencias imprevistas. En ese caso, las empresas financieras compraron hipotecas de los bancos originadores con el objetivo de garantizar un flujo de ingresos estable y asignaron los pagos a varios bonos, cuyo interés dependía de la evolución de las hipotecas. Los bancos se beneficiaron al vender las hipotecas a cambio de efectivo adicional para conceder nuevos préstamos pero, como los originadores no se quedaron con los préstamos, se vio socavada su motivación para comprobar la solvencia de los prestatarios. Las hipotecas tenían mayor riesgo del que esperaban las empresas financieras que las compraron, y la rentabilidad de los bonos fue menor que la prevista. Los prestatarios eran los que más probabilidades tenían de incumplir sus pagos debido a sus ingresos más bajos, lo que redujo el monto que los tenedores de bonos estaban dispuestos a comprar, afectando ambos factores al crecimiento del producto interno bruto. Los valores respaldados por hipotecas tenían por objetivo originalmente ayudar a mitigar el riesgo (y habrían podido hacerlo en las circunstancias adecuadas), pero acabaron incrementándolo.

Usos productivos

Los servicios financieros pueden ayudar a que el dinero se utilice de manera productiva. En lugar de guardar el dinero debajo del colchón, los consumidores pueden entregar sus ahorros a intermediarios que pueden invertirlos en la próxima innovación tecnológica o brindar a alguien la oportunidad de comprarse una casa. Los mecanismos que se utilizan para intermediar estos flujos pueden ser complicados, y la mayoría de los países se basan en normas para proteger a prestatarios y prestamistas y contribuir a mantener la confianza que sustenta todos los servicios financieros. ■

Irena Asmundson es Economista en el Departamento de Estrategia, Políticas y Evaluación del FMI.