



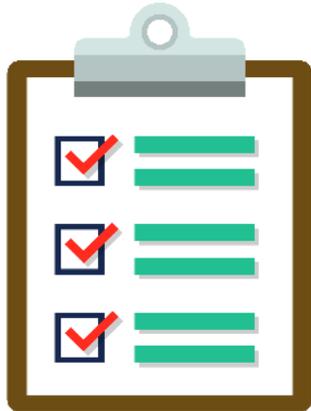
Guía ECB para las entidades de crédito sobre Non-Performing Loans (NPL)

Resumen ejecutivo
Financial Risk Management

—
Marzo, 2017



Contenido



- 1 Introducción
- 2 Análisis de la situación actual
- 3 Guía de orientación bancaria
- 4 Enfoque KPMG
- 5 ¿Por qué KPMG?
- 6 Anexos

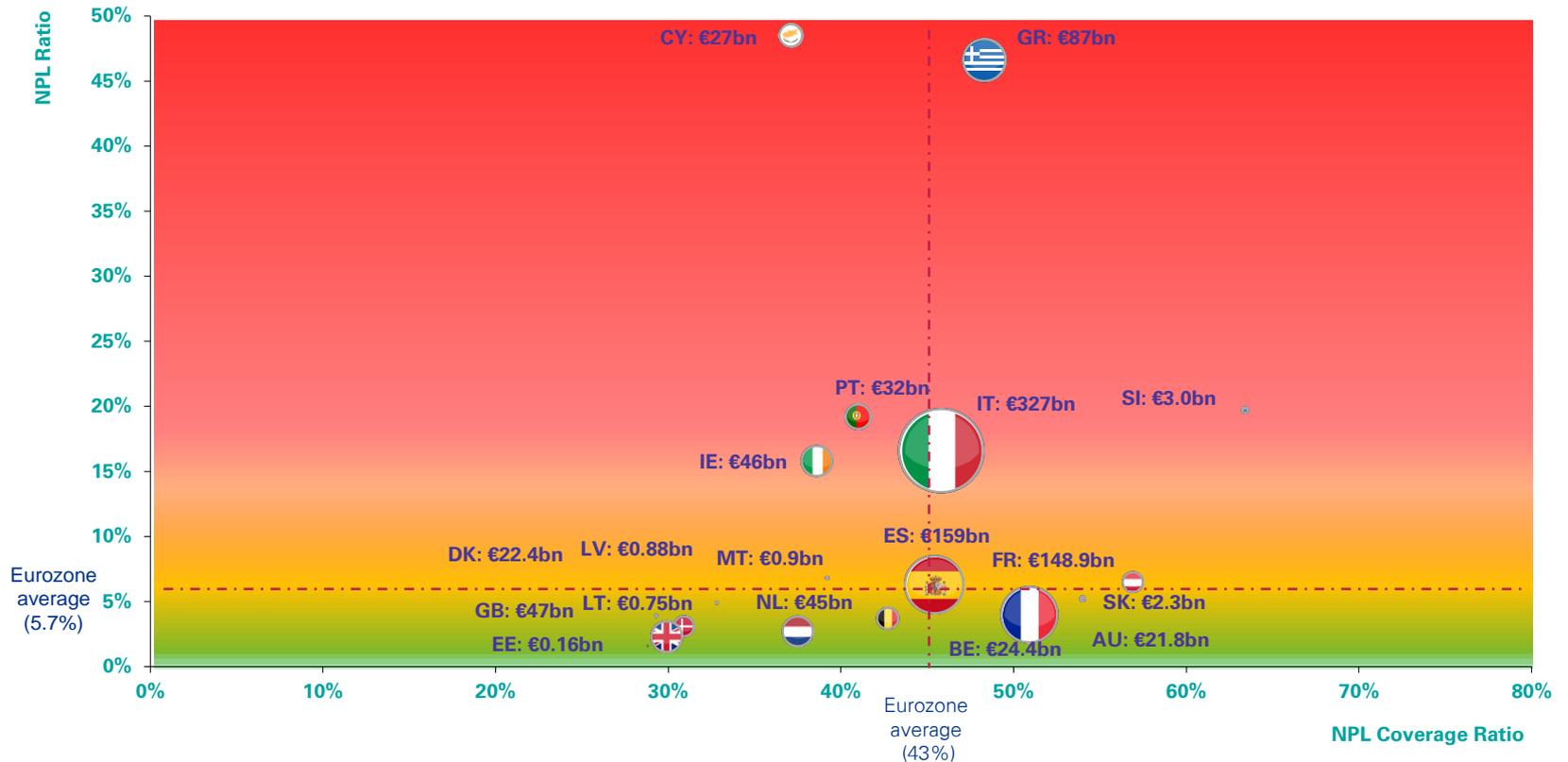
Contenido



- 1 Introducción
- 2 Análisis de la situación actual
- 3 Guía de orientación bancaria
- 4 Enfoque KPMG
- 5 ¿Por qué KPMG?
- 6 Anexos

1. Introducción

El sector bancario europeo tiene un **volumen elevado de préstamos deteriorados (NPLs)**, por sus siglas en inglés), con el derivado **impacto en la financiación de la economía europea**.



Fuente: NPL amounts: Financial Soundness Indicators (FSI), IMF, (data as of 31/12/2015)
NPL ratio (1), Coverage ratio (2) and Eurozone average (3): EBA (1&2: data as of 31/03/2016 and 3: 22/07/2016)

1. Introducción

La nueva guía del BCE sobre los NPLs contiene un **marco básico** para llevar a cabo la evolución de supervisión de las entidades en este ámbito específico con el **propósito de impulsar el proceso de reducción de NPLs**, junto con una **mayor armonización** del tratamiento otorgado a los mismos y definiciones comunes de NPLs y *forbearance*.



Aplica a las entidades de crédito significativas, y sus filiales internacionales, supervisadas directamente por el BCE.

Se espera sin embargo que se extienda la aplicación como resultado de la adopción por los reguladores nacionales.



Algunos capítulos (en particular, estrategia y gobernanza y operaciones) son **más relevantes para los bancos con altos niveles de NPLs(*)**.

El resto de la guía aplica a todas las entidades significativas.



Pese a su carácter no vinculante, esta guía se inserta dentro del SREP y el incumplimiento de las directrices puede desencadenar medidas de supervisión adicionales.

No puede descartarse un **requisito de capital del Pilar 2 del SREP superior**.



El BCE espera que los bancos apliquen la guía **de forma proporcional y con la urgencia debida**.

Asimismo, se espera una estrecha colaboración con sus **Joint Supervisory Teams**.



El BCE es consciente de las **interdependencias existentes con otros stakeholders**, incluidos la EBA y la CE, así como los legisladores nacionales, los tribunales de justicia y los profesionales de insolvencias de los bancos.



La guía sobre NPLs es **aplicable a partir de la fecha de publicación**. Sin embargo pueden acordarse **planes de acción a plazos** con el JST correspondiente.

La **divulgación de niveles de NPLs** comenzarán a partir de las fechas de referencia de **2018**.

Contenido

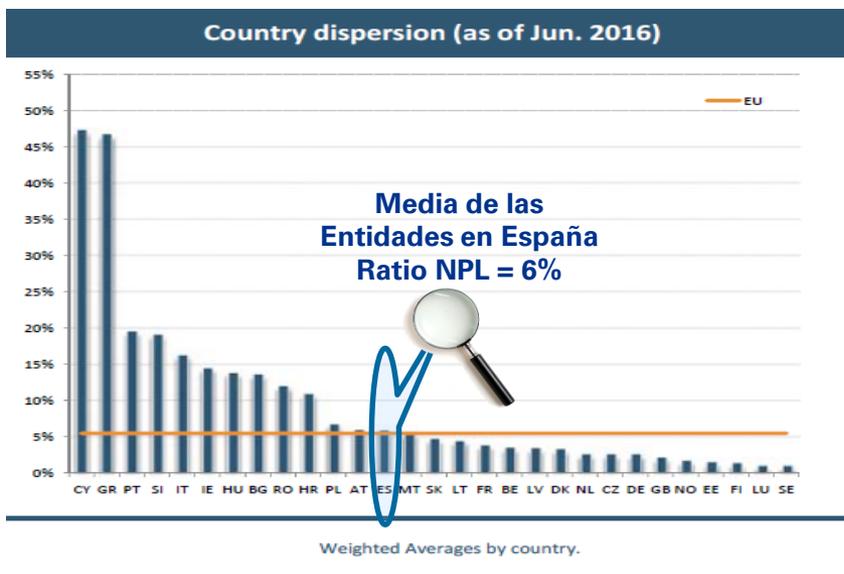


- 1 Introducción
- 2 **Análisis de la situación actual**
- 3 Guía de orientación bancaria
- 4 Enfoque KPMG
- 5 ¿Por qué KPMG?
- 6 Anexos

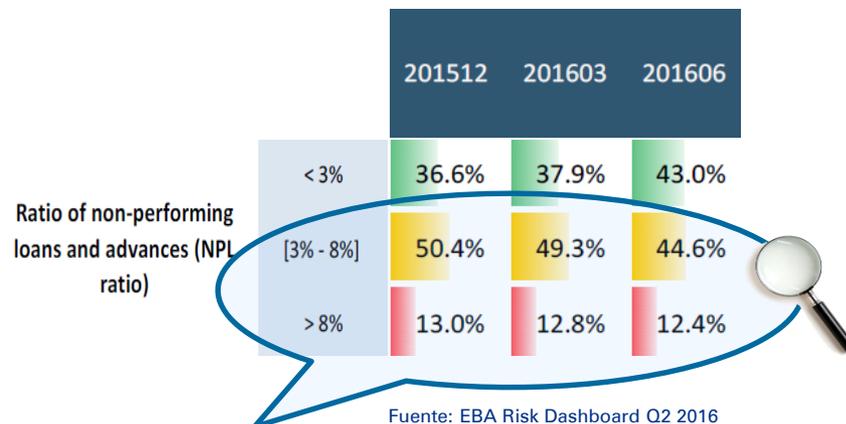
2. Análisis de la situación actual

La situación actual de las entidades del sistema financiero Europeo muestra volumen elevado de NPL con un **ratio medio del 5,5%**. Las tensiones derivadas de elevados NPL dificultan las prioridades de supervisión del BCE por tres razones:

- 1) Supone un **consumo de capital** del cual no se obtiene rendimiento
- 2) **Reducen la rentabilidad** de los bancos y amenazan sus modelos de negocio
- 3) **Erosionan la liquidez** de los bancos



Fuente: EBA Risk Dashboard Q2 2016



Especial énfasis en aquellas entidades en niveles de NPL por encima de los umbrales adecuados según al EBA.

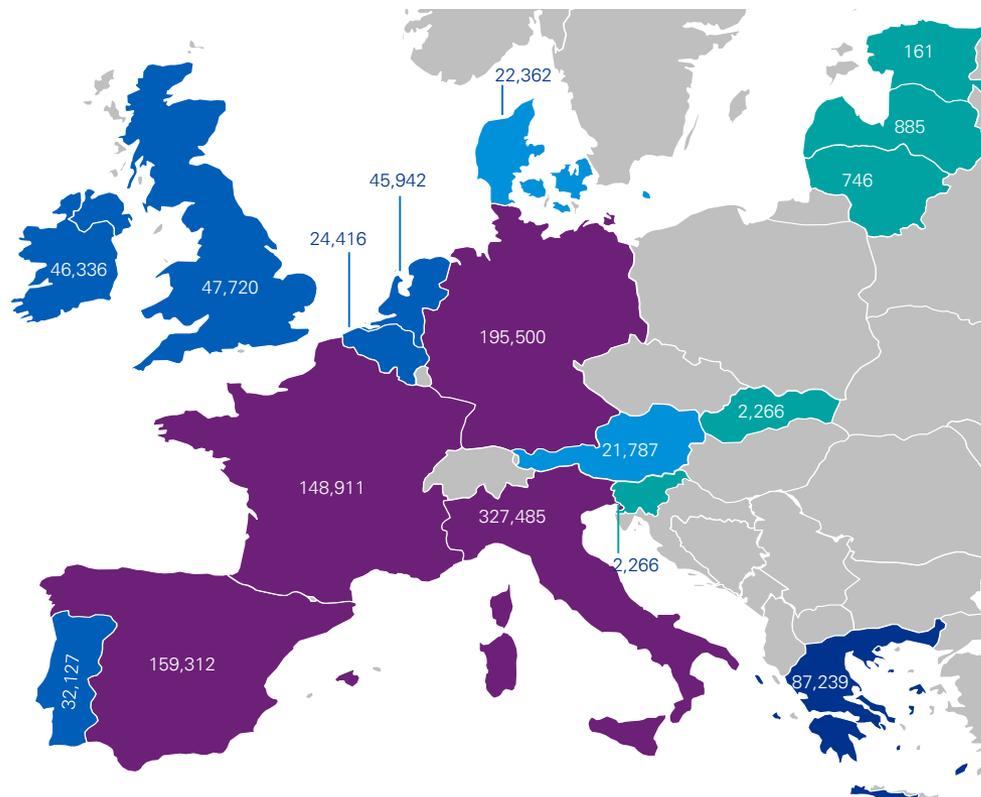
El ratio medio de NPLs del sistema financiero Español es del 6% de acuerdo a los Key Risk Indicators publicados por la EBA. Un ratio de NPL superior al 3% está en el foco de atención de la EBA, niveles en los que se encuentran el 57% de las entidades europeas incluidas en la muestra de la EBA.

2. Análisis de la situación actual

Aquellos bancos/ países que tienen **un nivel de NPLs considerablemente superior a la media europea** pueden estar bajo un mayor **escrutinio** para implementar y cumplir los principios básicos del **BCE**.

Top 5 Países por volumen de NPLs

País	Volumen NPLs (€m)	%
Italia	327.4	27.4%
Alemania	195.5	16.4%
España	159.3	13.3%
Francia	148.9	12.5%
Grecia	87.2	7.3%



Leyenda (% total de NPLs)



Fuente: Volumen NPL: Financial Soundness Indicators (FSI), IMF, (datos del 31/12/2015); Ratio NPL, Coverage Ratio: EBA Risk Dashboard data (datos del 31/03/2016); Volumen de NPLs de Alemania: Deutsche Bundesbank; estimaciones con el volumen total de préstamos con fecha 31/12/2015.

Contenido



- 1 Introducción
- 2 Análisis de la situación actual
- 3 **Guía de orientación bancaria**
- 4 Enfoque KPMG
- 5 ¿Por qué KPMG?
- 6 Anexos

3. Guía de orientación bancaria

Con la guía, el BCE establece sus **expectativas sobre la gestión de NPL** para los bancos SSM. La estructura de la guía NPL sigue el **ciclo de vida para la gestión de los NPL** y consta de **seis capítulos principales** que identifican las mejores prácticas con las que los bancos deben alinearse.



3. Guía de orientación bancaria



Estrategia de NLP

Las entidades deben definir una estrategia **clara y alcanzable** especificando el **enfoque y objetivos de gestión destinados a reducir el nivel de NPLs** en un **horizonte temporal establecido**.

A continuación se detallan los **bloques básicos** en los que debe fundarse una **estrategia sólida y robusta de NPLs**:

1

Evaluación del entorno operativo

La comprensión del entorno operativo resulta fundamental para desarrollar una **estrategia de NPLs ambiciosa pero factible**. Para ello la entidad deberá **evaluar tres elementos clave**:

- **Capacidades internas**: Se requiere una auto-evaluación completa y realista de ciertos aspectos internos para comprender y determinar la gravedad de la situación, los *gaps*, las fortalezas y áreas de mejora de la entidad para lograr la reducción del volumen de NPLs. Estos informes deberán ser compartidos con la Alta Dirección y los equipos de supervisión:
 - Escala y causa principal del problema de los NPLs (tamaño y evolución de las carteras NPLs, granularidad, flujos, etc.)
 - Resultados de las acciones pasadas relacionadas con los NPLs.
 - Capacidades operacionales (Herramientas, procesos, calidad de los datos, etc.)
- **Condiciones externas y entorno operativo**: Los factores externos que deben tener en cuenta, de forma no exhaustiva, incluyen: las condiciones macroeconómicas, expectativas del mercado, demandas de los inversores, marco regulatorio nacional, Europeo e internacional, implicaciones fiscales, etc.
- **Requerimientos de capital**: Las entidades deberán ser capaces de analizar y modelar las implicaciones en sus requerimientos de capital según su estrategia NPL, teniendo en cuenta a su vez **RAF e ICAAP**.

2

Desarrollo de la estrategia de NPL

La estrategia de NPL debe basarse en:

- **Opciones estratégicas de implementación**: a partir de las conclusiones obtenidas de la **autoevaluación**, las entidades deben evaluar las **opciones de implementación más favorables** y el **impacto financiero** que conllevan.
- **Objetivos**: Definición de **diferentes objetivos de reducción de NPLs en términos** de desarrollo de capacidades operativas (**cualitativos**) y proyecciones de reducción de NPLs.
- **Plan operacional**: Toda la estrategia debe estar respaldada por un **plan operacional global** con un horizonte temporal de 1 a 3 años

La estrategia de NPLs y el plan operativo deben ser **aprobados por la Alta Dirección y revisada, al menos, una vez al año**.

3. Guía de orientación bancaria



Estrategia de NLP

Las entidades deben definir una estrategia **clara y alcanzable** especificando el **enfoque y objetivos de gestión destinados a reducir el nivel de NPLs** en un **horizonte temporal establecido**.

A continuación se detallan los **bloques básicos** en los que debe fundarse una **estrategia sólida y robusta de NPLs**:

3

Implementación del plan operativo

La implementación del plan operativo debe sustentarse en **políticas y procedimientos sólidos y robustos**, definidos claramente por el marco de gobierno (incluyendo **procedimientos de escalado**). Asimismo, se deberá contar con procedimientos de **comunicación de incidencias**.

Asimismo, el plan operativo puede conllevar **cambios en la estructura organizativa** de la entidad con el objetivo de **integrar** el marco de reducción de NPLs como parte de la **cultura corporativa**.

4

Integración de la estrategia de NPL

La estrategia de NPLs debe estar **integrada en todos los procesos y niveles de la organización** (estratégicos, operativos y tácticos).

La estrategia deberá estar **totalmente alineada con el marco y cultura de control de riesgos** de la entidad, con especial atención en **ICAAP, RAF y recovery plan** así como, con el **business plan y el budget** de la entidad.

5

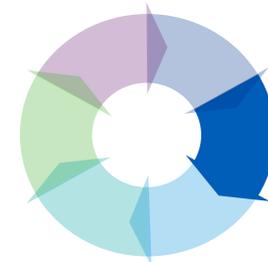
Reporting regulatorio

Se espera que las entidades con altos niveles de NPLs **reporten anualmente a su Joint Supervisory Team (JST)** su **estrategia definida**, incluyendo el **plan operativo**, durante el **primer cuatrimestre de cada año**.

Asimismo, para facilitar la **comparabilidad** entre entidades, deben enviar anualmente la **plantilla estándar** que sintetiza los objetivos cuantitativos y el progreso de los últimos 12 meses (*Ver anexo I*).



3. Guía de orientación bancaria



Gobernanza y operaciones de NPL

Las entidades deben contar con una **estructura de gobierno y operacional apropiadas** para para ser capaz de llevar a cabo la **reducción de altos niveles de NPLs** de una **manera eficaz**, basándose en los siguientes **elementos clave**:

1

Dirección y toma de decisiones

La **Alta Dirección** deberá **aprobar y dirigir** la implementación de la **estrategia y el plan operacional de NPL** definidos, así como llevar a cabo un **control periódico y un seguimiento efectivo** de los mismos. Además, deberá establecer y documentar los **procesos de toma de decisiones**, establecer **objetivos de gestión**, realizar un **seguimiento periódico** (al menos trimestralmente) de los **progresos realizados** y asegurar el **control interno sobre los procesos de gestión de NPLs y una segunda línea de defensa** adecuada en todo momento.⁹

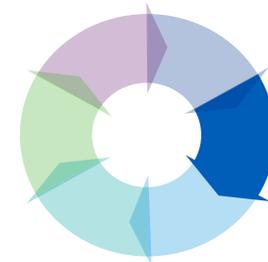
2

Modelo operativo de NPLs

El **modelo operativo de NPL** deberá estar basado en los siguientes elementos fundamentales:

- **Unidades de trabajo de NPLs:** Totalmente independientes de las unidades originadoras de préstamos con el objetivo de evitar conflictos de intereses. No obstante, si debe existir un *feedback* bilateral entre ambas unidades para mejorar la gestión de NPLs. Asimismo, las unidades de trabajo deben alinearse con el ciclo de vida completo de NPLs (mora temprana, restructuración/ *forbearance*, liquidación/recuperación de deuda y gestión de activos adjudicados) y adaptarse a las especificaciones de las cartetas de NPLs.
- **Segmentación de la cartera:** El modelo operativo de NPL debe estar basado en un análisis granular de las carteras (segmentando, agrupando por características...), para lo que se requiere una plataforma de información adecuada y una buena calidad de los datos.
- **Recursos Humanos:** Se requiere una estructura organizacional con suficiente experiencia, proporcional a las necesidades en función del modelo de negocio y los riesgos de la entidad.
- **Recursos técnicos:** Otro de los puntos clave es disponer de una adecuada infraestructura tecnológica y una adecuada calidad de los datos que asegure: un acceso fácil a toda la información relevante y su documentación, procesos robustos y seguimientos de las actividades de NPLs y una definición detallada, análisis exhaustivo y medición de los NPLs.

3. Guía de orientación bancaria



Gobernanza y operaciones de NPL

Las entidades deben contar con una **estructura de gobierno y operacional apropiadas** para para ser capaz de llevar a cabo la **reducción de altos niveles de NPLs** de una **manera eficaz**, basándose en los siguientes **elementos clave**:

3

Marco de control y monitoreo

El **marco de control** debe asegurar la **alineación** completa entre la **estrategia y el plan operativo de NPL**, la **estrategia global** de la entidad y el **apetito al riesgo**. Para ello, se deben establecer **mecanismos de control** eficientes y efectivos que involucren a las **3 líneas de defensa**:

- **Primera línea de defensa:** mecanismos de control sobre las unidades operacionales que gestionan los riesgos de la entidad, principalmente las unidades independientes de NPLs.
- **Segunda línea de defensa** asegura el buen funcionamiento y desarrollo del modelo operativo de los NPL, centrándose en: Cálculo de los NPLs y seguimiento del proceso, salvaguardia de la calidad de los procesos y revisión del alineamiento de los procesos realizados con las políticas internas y la guía.
- **Tercera línea de defensa** comprende las funciones de auditoría interna y deben tener un adecuado conocimiento sobre NPLs para verificar el grado de adhesión a las políticas relacionadas con los NPLs.

Por otro lado, se deben implementar **sistemas de monitoreo** basados en los objetivos sobre NPLs fijados en la estrategia y plan operacional. Para ello, se debe establecer un **marco de indicadores clave (KPIs)** que permitan medir el progreso de forma periódica. Algunas categorías de KPIs a considerar son:

- **Métricas de NPLs** de alto nivel (ratio NPL, ratio cobertura, flujo NPL...).
- **Compromiso del cliente e índices de recuperación.**
- **Actividades de refinanciación** (efectividad y eficiencia de las mismas).
- **Actividades de liquidación.**
- **Otros** (alertas tempranas, externalizaciones, adjudicados, etc.)

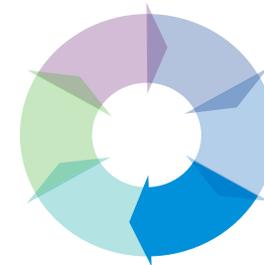
4

Mecanismo de alerta temprana

Todas las entidades deben establecer **sistemas de alerta temprana (*watch-list*)** para hacer un **seguimiento** de la evolución de las **carteras de NPLs** y **prevenir el deterioro de la calidad crediticia**. Además, a la hora de identificar las alertas de deterioro, el banco debería tener una **perspectiva doble**: a **nivel cartera y a nivel transacción**.

Este sistema de alertas debe disponer de **procedimientos automatizados**, con el objetivo de facilitar el *reporting* periódico que se debe llevar a cabo.

3. Guía de orientación bancaria



Refinanciación y reestructuración

La guía establece que los bancos deberán **implementar o reconducir sus políticas y medidas de refinanciación** con el objetivo de asegurar la viabilidad de las mismas y poder evitar a tiempo las no viables.

1

Medidas de refinanciación y reestructuración y su viabilidad

Las entidades financieras deberán evaluar las **diferentes opciones de refinanciación**, así como su **viabilidad**, tanto a corto como a largo plazo. Las medidas de refinanciación viables a **corto plazo** deben cumplir las siguientes características:

- La institución puede demostrar que el cliente puede afrontar la cantidad refinanciada
- Eventos que han producido problemas de liquidez temporales
- Clientes con buena relación financiera con el banco y con voluntad de cooperación

Una medida de refinanciación **a largo plazo** es viable cuando cumple:

- La institución puede demostrar que el cliente puede afrontar la cantidad refinanciada
- Se espera la reducción de la deuda en un medio o largo plazo
- En los casos de segunda refinanciación, el banco debería realizar controles adicionales (al menos controles ex ante y aprobación explícita del órgano de toma de decisiones pertinente) para asegurar que cumple los criterios de viabilidad expuestos.

Se publica una **lista de medidas de refinanciación comunes** (Ver Anexo II).

2

Procesos sólidos de refinanciación o reestructuración

- **No conceder medidas de refinanciación o reestructuración sin analizar las capacidades de pago:** Se debe realizar una evaluación completa de la situación económica del prestatario (Ver anexo III).
- **Productos estandarizados y árboles de decisión:** Las políticas y procedimientos deberán proporcionar una solución efectiva para el deudor. Se debe realizar una segmentación por carteras con posibles árboles de decisión para dar soluciones estándar a las exposiciones menos complejas.
- **Comparación con otras medidas de gestión de NPLs:** La utilización del VAN ayudará a determinar la situación mas apropiada dadas las circunstancias concretas del deudor
- **Seguimiento:** Las entidades deberían realizar un seguimiento continuo de las medidas de refinanciación y los hitos marcados.

3

Evaluación de la capacidad de pago

La evaluación de la **capacidad de pago del deudor** debe basarse en su **capacidad presente y futura para hacer frente a sus obligaciones** (ingresos regulares, gastos, perspectivas de empleo...) Para ello deben utilizarse **fuentes de información tanto internas como externas**.

4

Reporting

Reporting de la información sobre refinanciaciones y reestructuraciones reflejando la viabilidad, calidad y eficacia de las refinanciaciones de acuerdo a una plantilla establecida. (Ver Anexo IV).

3. Guía de orientación bancaria



Reconocimiento de NPLs

El objetivo del presente capítulo es aclarar algunos aspectos relacionados con la definición y el reconocimiento de NPEs conforme a los criterios de la EBA con el objetivo de reducir la disparidad en su implementación. Asimismo, se establece la relación entre los conceptos NPE, impaired y default, siendo NPE el concepto más amplio que engloba a los otros dos.

1

Aplicación de la definición de NPL

Aplicación consistente de la definición de la EBA, según la cual se tienen que dar alguno de los **dos criterios**:

- Criterio de **90 días de impago**.
- Criterio de **unlikely to pay**: La guía realiza *best practices* sobre este concepto y publica un tabla con la **relación de indicadores entre NPE, default e impaired**. (Ver anexo V).

2

Relación entre NPEs y forbearance

El objetivo es **esclarecer los criterios para clasificar las exposiciones** como **morosas o no morosas**, así como las pautas para reclasificar dichas exposiciones siguiendo la definición de *forbearance* ya publicada por la EBA.

3

Aspectos adicionales de NPE

- Asegurar un **tratamiento consistente** y una definición uniforme de NPE a nivel consolidado.
- Asegurar una **definición consistente para determinar los grupos de clientes relacionados** (*Connected clients*) de acuerdo a criterios de control y de relación económica.
- **Pulling effect**: si más del 20% de las exposiciones de un deudor están vencidas en más de 90 días, todas las demás exposiciones a este deudor deben considerarse como NPE.

4

Relación entre las definiciones regulatorias y contables

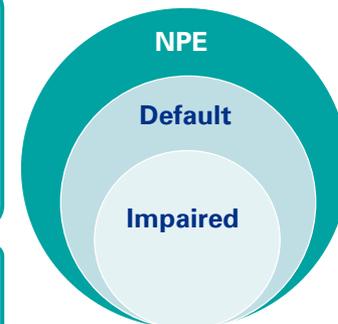
Se realiza un **análisis comparativo entre posibles gaps entre NPE, impaired y default** (ver anexo VI), si bien:

- **NPE** es un concepto **potencialmente más amplio que impaired y default**, englobando a ambos. **Todo impaired es default, pudiendo ser default más amplio, y ambos deben ser considerados NPE**.
- De forma general, el objetivo será **alinear los 3 conceptos cuando sea posible** de modo que: **impaired = default = NPE** aunque podría haber ligeras diferencias.

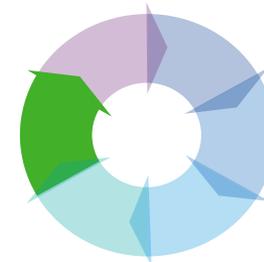
5

Reporting

Se insta a los bancos a **utilizar las definiciones de NPE y forbearance en sus estados financieros**, de cara al proceso de *reporting*, y a **definir claramente las diferencias entre NPE, default e impaired**.



3. Guía de orientación bancaria



Medición y saneamiento de NPL

El cálculo de provisiones juega un papel importante en la actividad de un banco y por ello el regulador se centra en robustecer los procedimientos de deterioro del valor y saneamientos de los NPL:

1

Estimación individual de las provisiones

De acuerdo al enfoque del **IAS 39**, las **exposiciones** que son **individualmente significativas** debería estimarse **individualmente su deterioro**, mientras que para las **exposiciones que no son individualmente significativas**, se tendrán que **estimar colectivamente**.

Las entidades deberán definir en sus políticas y en su documentación la **definición de cliente individualmente significativo**, así como su **metodología de cálculo de deterioro** e inputs necesarios para su calculo. El deterioro de los mismo se calculará mediante la diferencia entre el valor en libros de préstamo y los flujos futuros estimados descontados al tipo de interés original, considerando la garantía de la operación

Para el cálculo de los CFs la Guía establece dos escenarios y métodos que deberán ser aplicados para el AQR.

- **Bajo el escenario going concern:** Los flujos de efectivo del deudor, en línea con los principios del CRR, siguen y aún pueden ser usados para pagar la deuda financiera. Dentro de este escenario la Guía establece diferentes métodos en función de la información disponible “*steady state approach*”, “*two-step CF approach*” y “*detailed cash flow analysis*”
- **Bajo el escenario gone concern:** Los flujos de efectivo del deudor han cesado recurriendo a la garantía como fuente de repago.

2

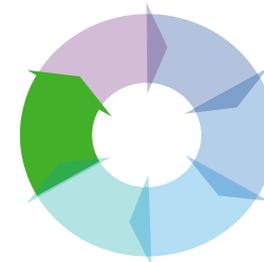
Estimación colectiva de las provisiones

Para garantizar una **eficaz evaluación colectiva de deterioro**, las entidades deben tener en cuenta que:

- La **Alta Dirección** debe **asegurar los procedimientos realizados**.
- Los **métodos** deben estar **integrados** en el sistema de control del riesgo de crédito del banco.
- Los **sistemas de seguimiento** deberían **asegurar unos resultados robustos**.

La entidad deberá establecer, en sus políticas, una **metodología** para **agrupar exposiciones de riesgo de crédito** con el objetivo de realizar una estimación colectiva y revisar dicha metodología de manera periódica. Para establecer la metodología y los parámetros incluidos en este tipo de estimación, la entidad deberá tener en cuenta una serie de características (variables macroeconómicas, del entorno...)

3. Guía de orientación bancaria



Medición y saneamiento de NPL

El cálculo de provisiones juega un papel importante en la actividad de un banco y por ello el regulador se centra en robustecer los procedimientos de deterioro del valor y saneamientos de los NPL:

3

Otros aspectos sobre medición de deterioro de NPL

Las **partidas fuera de balance** pueden provocar pérdidas de crédito adicionales. Por ello, deberán usarse **previsiones fiables de flujos de caja o factores de conversión de crédito estimados**. Dicha fiabilidad debe ser apoyada por la existencia de datos históricos y pruebas retrospectivas.

Las **pérdidas por deterioro podrán revertirse** siempre y cuando exista una evidencia justificada de que las pérdidas incurridas son menores de lo estimado previamente.

4

Cancelaciones de NPL

Los **dos enfoques clave** que deben implementar las entidades son: el **cálculo oportuno de provisiones** y la **cancelación oportuna de préstamos no cobrados**. Por tanto, los supervisores deberán definir una correcta política para que éstos puedan llevarlos a cabo satisfactoriamente.

5

Prontitud de provisiones y cancelaciones

Los bancos deberán **incluir en sus políticas internas** directrices claras sobre la **prontitud de provisiones y cancelaciones**, prestando especial atención a préstamos con mora prolongada y préstamos bajo suspensión de pagos.

6

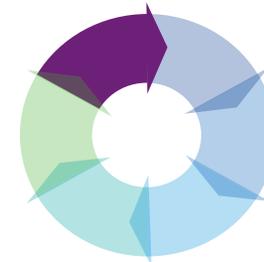
Procedimientos de provisiones y cancelaciones

Las entidades deberán implantar y documentar **metodologías** (aprobadas por la Alta Dirección) que aborden las **políticas**, los **procedimientos y controles** para el **cálculo y evaluación de provisiones de préstamos incobrables**, basándose en análisis sólidos y evidencias objetivas.

Los bancos son responsables de la definición de **políticas de cancelación de préstamos incobrables** (fallidos) en base a factores internos y externos. Además, deberán documentar dichas políticas, incluyendo el detalle de indicadores usados para estimar las recuperaciones. Asimismo, deberán mantener documentación que incluya, y no esté limitada a, los criterios para realizar un cálculo individualizado de provisiones, las reglas aplicadas para la segmentación de carteras de préstamos y los resultados y conclusiones del análisis colectivo de provisiones.

Por otro lado, las entidades deberán mantener información histórica y detallada de su cancelaciones

3. Guía de orientación bancaria



Valoración de colaterales sobre inmuebles

Los **requerimientos** sobre la **valoración de colaterales sobre inmuebles** están **alineadas** con el **nuevo Anejo IX del Banco de España** en cuanto a la necesidad de establecer **políticas de valoración, umbrales** para la retasación considerando su clasificación y la fijación de controles con los tasadoras. Con respecto a **activos adjudicados**, se establece la necesidad de aprobar un **plan individual para vender los bienes adjudicados en el corto plazo**.

1

Gobernanza, procedimientos y controles

Las políticas y procedimientos relacionados con la **valoración de colaterales sobre bienes inmuebles** deberán ser **aprobados por la Alta Dirección** y estar **debidamente documentados**. El objetivo principal es realizar diversos **seguimientos y controles** que **cuestionen las valoraciones** tanto internas como externas y que cumplan con las siguientes **características**:

- **Valoraciones individuales vs. indexadas:** se utilizara la valoración individual para actualizar la valoración de los colaterales, excepto por debajo de ciertos umbrales de exposición que se podrán realizar la valoración indexada.
- **Tasaciones:** se debe disponer de un panel de tasadores cualificados independientes (internos o externos) que cumplan una serie de características y cualidades para realizar las valoraciones.

2

Periodicidad de las valoraciones

Las entidades deben **revisar y actualizar la valoración** de los colaterales sobre inmuebles de manera periódica: como mínimo **una vez al año para bienes inmuebles comerciales** y **una vez cada tres años para bienes inmuebles residenciales**. No obstante, cuando el mercado sufra cambios negativos significativos o descienda el valor del activo se realizarán valoraciones más frecuentes.

3

Metodología

Las entidades deberán definir y documentar la **metodología para la valoración de garantías**, siendo acorde a los estándares europeos o nacionales (si son similares). A su vez, los **sistemas IT** tienen que ser capaces de implementar la evaluación de dicha metodología de manera robusta. Al igual que ocurre con las provisiones, la entidad necesita **estimar los flujos futuros**, a través de los **métodos** comentados anteriormente. (**going concern y gone concern**).

4

Valoración de los bienes adjudicados

Resulta necesario que la dirección apruebe un **plan individual con el objetivo de vender los bienes adjudicados en un corto periodo de tiempo**.

Contenido



- 1 Introducción
- 2 Análisis de la situación actual
- 3 Guía de orientación bancaria
- 4 Enfoque KPMG**
- 5 ¿Por qué KPMG?
- 6 Anexos

4. Enfoque KPMG

Los posibles ámbitos de colaboración con las entidades se detallan a continuación:

Evaluación de la situación "as-is"

- Análisis de la situación actual de la función en la entidad en relación con la gestión de NPLs.
- Evaluación en profundidad de la gestión de NPLs incluyendo: revisión de datos, capacidades, operaciones, sistemas, riesgos y controles, metodologías empleadas, etc.



Análisis GAP "to-be"

- Comparar y analizar los *gaps* entre la situación actual y las expectativas supervisoras y recomendaciones de la guía en términos de gobernanza, estrategias y gestión de NPLs, procesos, políticas, estructura organizativa, recursos, herramientas y sistemas, datos y *reporting*.
- Resaltar las áreas críticas en función de su criticidad y prioridad de las acciones a acometer.

Intermediación con los supervisores

- Soporte por parte de los especialistas de KPMG en la identificación de los requerimientos regulatorios de aplicación en la entidad.
- Interpretación de los impactos actuales y previstos.
- Soporte en temas concretos de apoyo y apoyo en la divulgación de información al supervisor.



Implementación de cambios

- Diseño y seguimiento del plan de implantación de las líneas de acción derivados del análisis y alineamiento con las expectativas y recomendaciones de la guía.
- Resaltar las áreas críticas y definir un plan de acción basado en la criticidad y prioridad de las acciones.
- Identificar sinergias y oportunidades.
- Gestionar el proceso de cambio (PMO).

4. Enfoque KPMG

A continuación se describen los posibles ámbitos de colaboración derivados del análisis gap:

Estrategia y plan operativo



- Apoyo en el **diseño y definición de la estrategia** de reducción de NPLs (objetivos, análisis de alternativas y simulación de impactos) con un **enfoque multidisciplinar** (gestión de riesgos, ventas de cartera, acciones legales,...)
- Colaborar en el diseño del **plan operativo** para llevar a cabo la estrategia definida y apoyo en la implantación del mismo.
- Revisión y actualización de las estrategias y políticas de riesgos actuales, así como con el *Business Strategy*, *Risk Strategy* e interrelación con el **Marco de Apetito al Riesgo, Presupuestación, Recovery & Resolution plan, ICAAP, ILAAP y RIA**.

Gobernanza y procesos



- Apoyo en la adaptación del **Marco de Gobierno** con involucración de la **Alta Dirección** en torno a la **gestión y estrategia de NPLs**.
- Colaboración en el diseño de la **estructura organizativa** con unidades independientes de gestión de NPLs.
- Colaboración en la **adaptación del Marco de Control** con las 3 líneas de defensa.
- Revisión y adaptación de los **procesos de monitoring y mecanismos de alertas tempranas**.
- Revisión y adaptación de **políticas y procedimientos de refinanciación** con foco en la viabilidad y seguimiento de las mismas
- Revisión y adaptación de políticas y procedimientos de seguimiento, control y tasación de los **colaterales**.

Sistemas, datos y reporting



- Apoyo en la **adaptación de la infraestructura sistemas**, si fuera necesario, con mecanismos de seguimiento y alerta y herramientas de control.
- Colaborar en el análisis y cumplimiento de los **requerimientos en términos de calidad de datos** (profundidad histórica, integridad, consistencia, trazabilidad,...)
- Apoyo en la **elaboración de las plantillas y reporting al BCE** requerido por la guía.

Proceso de estimación de deterioro (*)



- Apoyo en la **adaptación de las políticas y procedimientos** en relación a la **estimación del deterioro** respecto a las recomendaciones de la guía.

*A diferencia del resto de ámbitos, no se espera que el proceso de estimación de deterioro se vea impactado en las entidades españolas, si bien conviene confirmar el cumplimiento de la guía.

4. Enfoque KPMG

Páginas de soluciones de KPMG

The screenshot shows the KPMG Advisory portal interface. At the top, there is a navigation bar with the KPMG logo, the word 'Advisory', and a search bar. Below this is a secondary navigation bar with various service categories like 'Clients', 'Winning Work', 'Audit', 'Tax', 'Advisory', 'Quality & Risk', 'Practice Management', and 'People'. The main content area features a large header for '2016 KPMG International / EMA / ECB Office Solution | Non-Performing Loans' with a background image of coins and a gavel. Below the header are several content blocks: 'Spotlight' featuring 'ECB's Guidance to Banks on Non-Performing Loans: Key Challenges and Areas of Consideration for Banks'; 'Marketing Presentations' listing various documents and presentations; 'Tools and Methodologies' listing templates and spreadsheets; 'EMA Solutions' and 'News' sections. On the right side, there is a 'My Profile' section, a 'Find It Fast' search bar, 'NPL Contacts' list, 'Useful Links', and 'About this Page' information.

⇒ http://portal.ema.kworld.kpmg.com/Adv/Pages/Secondary/FRM_NonPerformingLoans_Solution.aspx



Contenido



1 Introducción

2 Análisis de la situación actual

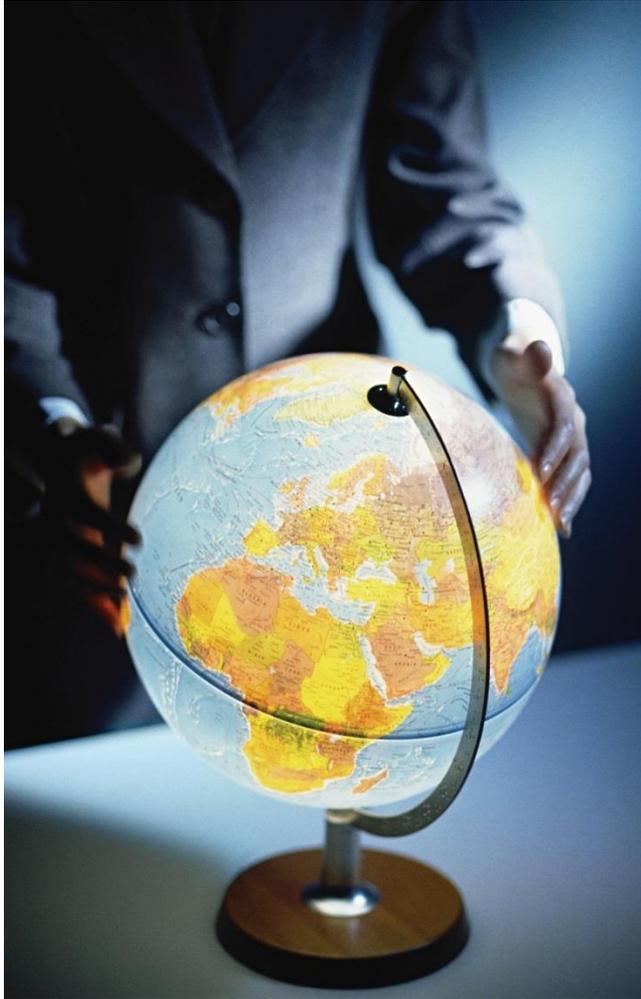
3 Guía de orientación bancaria

4 Enfoque KPMG

5 ¿Por qué KPMG?

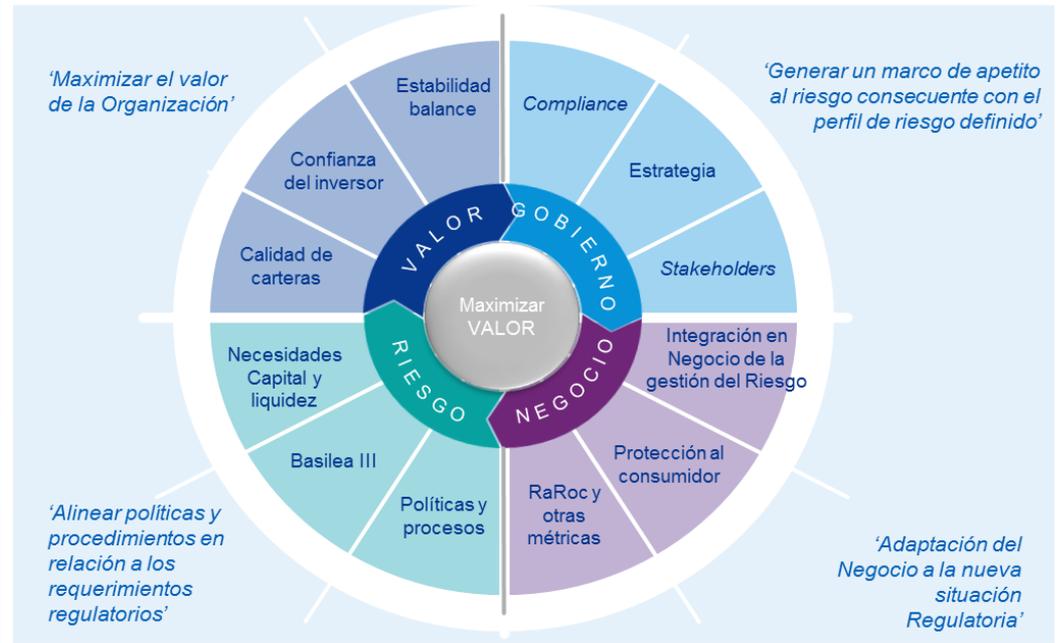
6 Anexos

4. ¿Por qué KPMG?



KPMG Advisory Financial Risk Management está compuesto por **profesionales que ayudan a las organizaciones** a mejorar el rendimiento, permiten una mejor toma de decisiones y ayudan a satisfacer las exigencias de cumplimiento, entendiendo la estrategia en riesgos de las Entidades. FRM proporciona un **conocimiento profundo de la industria**, aporta opiniones de valor, y se apoya en la tecnología para ayudar a mejorar los procesos, el buen gobierno y la estrategia para hacer frente a los riesgos financieros y operativos e impulsar el rendimiento del negocio.

Nuestra **visión estratégica** integra:

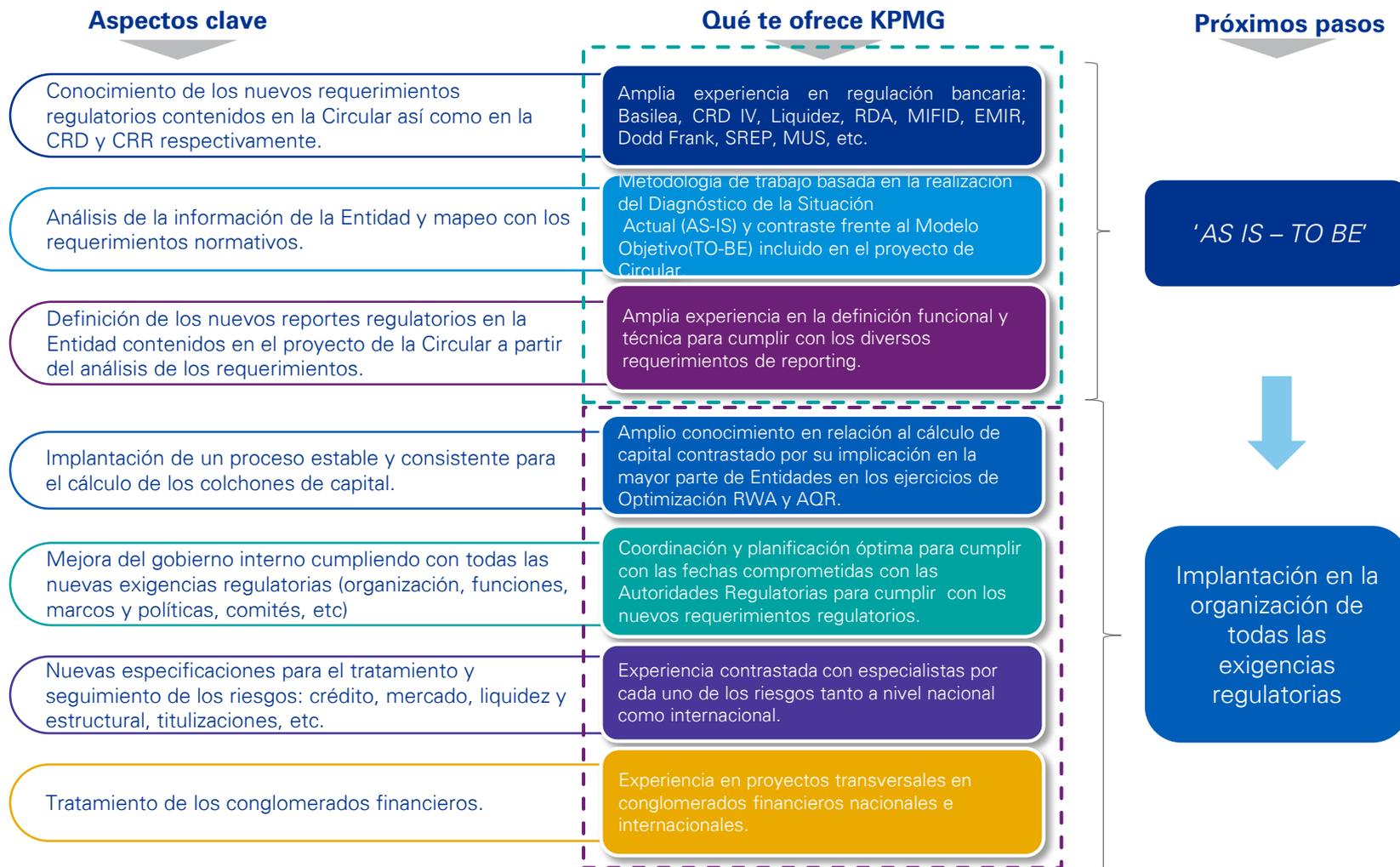


5. ¿Por qué KPMG?

Red de servicios



5. ¿Por qué KPMG?



5. ¿Por qué KPMG?

Nuestra **red global de profesionales experimentados** ofrece servicios a medida para ayudar a los clientes a mitigar riesgos financieros y abordar problemas complejos de negocios mediante la formalización de protocolos y planes de contingencia. FRM ayuda a los clientes a solucionar problemas, crear y proteger un valor empresarial sostenible y **transformar el riesgo en una ventaja estratégica...**

La práctica de FRM KPMG tiene huella en 62 países

KPMG Financial Risk Management...

- ✓ ... tiene áreas específicas de FRM en 62 países,
- ✓ ... en los que cuenta con más de 3.500 profesionales especializados en este ámbito.
- ✓ ... el área de FRM en España se creó en 2005 y cuenta en la actualidad con más de 260 profesionales.



Nº de recursos especializados en FRM
3.551



(*) El total EMA que se muestra no contabiliza los recursos de España.

5. ¿Por qué KPMG?

... contamos con los medios organizativos, tecnológicos y humanos para poner en valor todo nuestro conocimiento a nivel mundial.

- KPMG cuenta con un Centro de Excelencia Regulatorio por zonas que apoya a toda KPMG en diferentes proyectos de índole normativa (con sedes en Londres, Frankfurt y Bruselas)
- Esta compuesta por expertos en el Sector Financiero ubicados en los diferentes países que participan en los diferentes foros y grupos de trabajo.
- Nuestro CoE emite continuamente alertas y publicaciones sobre materias relevantes, trabaja con nuestros clientes apoyando los proyectos directa e indirectamente y forman parte de los paneles técnicos de nuestros clientes

Publicaciones de primer nivel

Papeles de discusión en foros relevantes

Avances relevantes en el mercado

Proyectos de éxito en el sector financiero y otros

Aparición de nuevas tecnologías y contraste de funcionalidades

Panel de expertos internacional KPMG

- Panel de expertos con amplia experiencia en la implantación de nueva normativa en múltiples entidades financieras compuesto por personal de KPMG
- Reuniones y actualizaciones regulares con el objetivo de discutir las best practices en el mercado provocado por demandas regulatorias, avances técnicos, existencia en el mercado de actualizaciones normativas, etc.

Identificación de principales novedades y requerimientos normativos

Preparación de workshops, evaluación e impacto de la nueva normativa, soluciones técnicas que den soporte a los requerimientos normativos, etc.

Consultas on-call

Contenido



1 Introducción

2 Análisis de la situación actual

3 Guía de orientación bancaria

4 Enfoque KPMG

5 ¿Por qué KPMG?

6 Anexos

6. Anexo II

Lista de medidas de refinanciación comunes: Corto plazo

Medida de refinanciación o reestructuración	Descripción	Viabilidad y otras consideraciones importantes
Medidas a corto plazo		
1. Pago solo de intereses	Durante un determinado intervalo breve solo se pagan los intereses del crédito y no se amortiza el principal. El principal no se modifica y las condiciones de la estructura de amortización se reevalúan al final del período de pago solo de intereses en función de la capacidad de reembolso observada.	<p>Esta medida solo debe concederse y considerarse viable si la entidad puede demostrar (mediante información financiera razonable documentada) que las dificultades financieras experimentadas por el prestatario son temporales y que tras el período de pago solo de intereses podrá atender el reembolso del préstamo al menos con arreglo al plan de amortización previo.</p> <p>La medida no debe exceder normalmente de un período de 24 meses o, en el caso de la construcción de inmuebles comerciales y la financiación de proyectos, de 12 meses.</p> <p>Una vez concluido el plazo establecido para la medida de refinanciación o reestructuración, la entidad debe reevaluar la capacidad del prestatario de atender el pago de la deuda para establecer un nuevo plan de amortización que incluya la parte del principal no pagada durante el período solo de intereses.</p> <p>En la mayor parte de los casos, esta medida se ofrecerá en combinación con otras medidas a más largo plazo para compensar los menores pagos durante este período (por ejemplo, la ampliación del plazo de vencimiento).</p>
2. Reducción de las cuotas	Reducción de la cuantía de las cuotas a pagar durante un determinado intervalo breve para adecuarse a la situación de merma de ingresos del prestatario y continuar posteriormente con los reembolsos en función de la capacidad de amortización prevista. Los intereses siguen pagándose en su totalidad.	<p>Véase el apartado «1. Pago solo de intereses»</p> <p>Si la magnitud de la reducción de las cuotas es moderada y se cumplen todas las demás condiciones anteriormente mencionadas, la medida podría aplicarse durante un período superior a 24 meses.</p>
3. Períodos de carencia	Un acuerdo que permite al prestatario un determinado aplazamiento de sus obligaciones de reembolso, normalmente del principal y los intereses.	Véase el apartado «1. Pago solo de intereses»
4. Recapitalización de cuotas de principal y/o intereses atrasadas	La refinanciación o reestructuración de importes atrasados o de intereses vencidos mediante la adición de estos importes al saldo vivo del principal en el marco de un plan sostenible con un nuevo calendario.	<p>Esta medida solo debe concederse y considerarse viable si la entidad ha determinado que los niveles verificados de ingresos y gastos del prestatario (acreditados con información financiera razonable documentada) y los nuevos pagos previstos permiten al prestatario atender el reembolso del préstamo, incluidos el principal y los intereses, durante el nuevo plan de amortización; y si la entidad ha confirmado formalmente que el cliente entiende y acepta las condiciones de la recapitalización.</p> <p>La recapitalización de importes atrasados solo debe ofrecerse selectivamente en los casos en que no sea posible recuperar los importes atrasados históricos o las cantidades adeudadas con arreglo al contrato y la recapitalización sea la única opción realista disponible.</p> <p>Las entidades deben evitar en general ofrecer esta medida más de una vez a un mismo prestatario y solo deben aplicarla a los importes atrasados que no excedan de una determinada cantidad en relación con el principal total (que deberá definirse en la política de refinanciación o reestructuración de la entidad).</p> <p>La entidad debe determinar el porcentaje de importes atrasados objeto de refinanciación en relación con los reembolsos de principal e intereses pertinente y adecuado para el prestatario.</p>

Fuente: Capítulo 4 Guía sobre préstamos dudosos para entidades de crédito

6. Anexo II

Lista de medidas de refinanciación comunes: Corto plazo

Medida de refinanciación o reestructuración	Descripción	Viabilidad y otras consideraciones importantes
Medidas a largo plazo		
5. Reducción del tipo de interés	Reducción permanente (o temporal) del tipo de interés (fijo o variable) a un tipo razonable y sostenible.	<p>Los créditos con tipos de interés elevados son una de las causas habituales de tensiones financieras. Las dificultades financieras de un prestatario pueden deberse en parte a unos tipos de interés excesivamente altos en comparación con sus ingresos o a que la evolución de los tipos de interés, en contraposición a un tipo fijo, resulte en un coste de financiación excesivo en comparación con la situación vigente en el mercado. En estos casos, puede considerarse la pertinencia de reducir el tipo de interés.</p> <p>No obstante, las entidades deben asegurarse de que el riesgo de crédito correspondiente esté suficientemente cubierto por el tipo de interés ofrecido al prestatario.</p> <p>Debe señalarse claramente si la asequibilidad solo puede lograrse a tipos por debajo del riesgo o del coste.</p>
6. Ampliación del plazo de vencimiento	Ampliación del plazo de vencimiento del préstamo (es decir, la fecha de la última cuota contractual del préstamo), que permite reducir la cuantía de las cuotas al repartir los reembolsos durante un período más largo.	Si el deudor está sujeto a una edad de jubilación obligatoria, la ampliación de la duración del préstamo solo se considerará viable si la entidad ha evaluado y puede demostrar que el deudor, ya sea a través de una pensión o de otros ingresos verificados, puede atender sin dificultades el calendario revisado de cuotas.
7. Garantías adicionales	Obtención de nuevas cargas sobre activos no gravados como garantía adicional del prestatario para compensar la mayor exposición al riesgo y en el marco del proceso de reestructuración ³¹ .	<p>Esta alternativa no constituye una medida de refinanciación o reestructuración viable por sí sola, pues no resuelve la existencia de importes atrasados en un préstamo. Su finalidad suele ser</p> <p>mejorar o curar los compromisos relativos a la relación préstamo/valor de la garantía (LTV).</p> <p>Las garantías adicionales pueden tomar diversas formas, como la pignoración de un depósito de efectivo, la cesión de cuentas a cobrar o una nueva hipoteca o rehipoteca sobre un inmueble.</p> <p>Las entidades deben valorar cuidadosamente las segundas y terceras cargas, así como las garantías personales.</p>

Fuente: Capítulo 4 Guía sobre préstamos dudosos para entidades de crédito

6. Anexo II

Lista de medidas de refinanciación comunes: Corto plazo

Medida de refinanciación o reestructuración	Descripción	Viabilidad y otras consideraciones importantes
8. Venta de mutuo acuerdo o asistida	La entidad de crédito y el prestatario acuerdan enajenar voluntariamente los activos de garantía para saldar total o parcialmente la deuda.	<p>La entidad debe reestructurar la deuda residual tras la venta asistida mediante un plan de amortización adecuado a la capacidad de reembolso nuevamente evaluada del prestatario.</p> <p>En las soluciones de refinanciación o reestructuración que puedan requerir la venta del inmueble al final del período, las entidades deben considerar de forma conservadora el planteamiento futuro frente a cualquier posible déficit tras la venta del inmueble y resolverlo lo más rápidamente posible.</p> <p>En el caso de los préstamos cancelados mediante la entrega del activo de garantía en un momento predeterminado, tal entrega no constituye una medida de refinanciación o reestructuración, a menos que se realice antes del momento predeterminado a causa de dificultades financieras.</p>
9. Modificación del plan de amortización	Se acuerda un nuevo plan de amortización sostenible basado en una evaluación realista de los flujos de ingresos actuales y previstos del prestatario.	<p>Algunos ejemplos de distintas alternativas de pago son:</p> <ol style="list-style-type: none"> i. Amortización parcial: cuando se realiza un pago, por ejemplo, a partir de una venta de activos, que no cubre la totalidad del saldo pendiente. Esta medida se aplica para reducir significativamente la exposición al riesgo y permitir un plan de amortización sostenible del resto del saldo vivo. Esta medida es preferible a las de amortización global al final (<i>bullet</i>) y cuotas crecientes descritas a continuación. ii. Amortización global al final (<i>bullet</i> o <i>balloon</i>): cuando el nuevo plan de amortización establece un gran pago del principal en una fecha posterior antes del vencimiento del préstamo. Esta alternativa solo debe utilizarse o considerarse viable en circunstancias excepcionales y cuando la entidad pueda demostrar la disponibilidad de ingresos futuros del prestatario para atender estos pagos. iii. Amortización creciente: las entidades solo deben considerar viable una solución que incluya esta medida si pueden garantizar y demostrar que existen motivos fundados para esperar que el prestatario pueda atender los incrementos futuros de las cuotas.

Fuente: Capítulo 4 Guía sobre préstamos dudosos para entidades de crédito

6. Anexo II

Lista de medidas de refinanciación comunes: Corto plazo

Medida de refinanciación o reestructuración	Descripción	Viabilidad y otras consideraciones importantes
10. Conversión de divisas	Hacer coincidir la divisa de la deuda y la de los flujos de efectivo.	Las entidades deben explicar a los prestatarios todos los riesgos del cambio de divisas y mencionar también el seguro de cambio.
11. Otras modificaciones de las condiciones o compromisos contractuales	La entidad exime al prestatario de compromisos o condiciones incluidos en un contrato de préstamo no recogidas en los supuestos anteriores.	
12. Nuevos créditos	Ofrecer nuevos mecanismos de financiación para ayudar a la recuperación de un prestatario en dificultades.	<p>No suele ser una medida de refinanciación o reestructuración viable por sí sola, y suele combinarse con otras medidas de refinanciación o reestructuración en relación con los importes ya vencidos. Solo debe aplicarse en casos excepcionales.</p> <p>Pueden concederse nuevos créditos durante un acuerdo de reestructuración, que puede implicar la constitución de nuevas garantías. En el caso de los acuerdos entre acreedores, sería necesario introducir compromisos para compensar el riesgo adicional que asume la entidad.</p> <p>Esta medida debe aplicarse normalmente solo para las exposiciones con empresas y previa evaluación exhaustiva de la capacidad de pago del prestatario, con intervención suficiente de expertos independientes del sector para evaluar la viabilidad de los planes de negocio y las proyecciones de ingresos aportados. Solo debe considerarse viable si la evaluación exhaustiva de la capacidad de pago demuestra que el prestatario es capaz de devolver la totalidad del préstamo.</p>
13. Consolidación de deuda	Supone la unificación de varias exposiciones en un solo préstamo o un número limitado de préstamos.	<p>No suele ser una medida de refinanciación o reestructuración viable por sí sola, y ha de combinarse con otras medidas de refinanciación o reestructuración en relación con los importes ya vencidos.</p> <p>Esta medida es especialmente beneficiosa en situaciones en las que la combinación de activos de garantía y flujos de ingresos asegurados proporciona una garantía global mayor para el conjunto de la deuda que por separado. Por ejemplo, minimizando las fugas de efectivo o facilitando la reasignación de excesos de disponible entre exposiciones.</p>
14. Condonación total o parcial de la deuda	Renuncia por la entidad de crédito a su derecho a cobrar la totalidad o parte de la deuda pendiente del prestatario.	<p>Esta medida debe utilizarse cuando la entidad acuerda «un pago reducido como completa y definitiva liquidación», con lo que acepta condonar toda la deuda restante si el prestatario paga la cantidad reducida del principal en un determinado plazo.</p> <p>Las entidades deben aplicar cuidadosamente las medidas de condonación de deuda, pues su mera posibilidad puede crear un riesgo moral y fomentar «impagos estratégicos». Por tanto, las entidades deben definir políticas y procedimientos específicos de condonación que garanticen la aplicación de controles rigurosos.</p>

Fuente: Capítulo 4 Guía sobre préstamos dudosos para entidades de crédito

6. Anexo III

Plantilla para el análisis de la situación financiera en la que se encuentra el deudor:

Capacidad de reembolso		Clases de documentación	
Capacidad de reembolso actual	Capacidad de reembolso futura		
Deudores Minoristas	<ul style="list-style-type: none"> información personal, financiera y no financiera (por ejemplo, dependientes, necesidades familiares, situación laboral, ingresos, gastos, etc.); endeudamiento total; capacidad de pago actual; historial de pago; motivos de los atrasos (por ejemplo, reducciones de salario, pérdida del empleo, etc.); antigüedad y cuantía de los atrasos; idoneidad del tamaño de la vivienda en relación con las necesidades de alojamiento del acreditado. 	<ul style="list-style-type: none"> ingresos; número de años hasta la jubilación y comparación con la duración del crédito; fase del ciclo de vida; dependientes y sus edades; situación laboral/perspectivas de empleo; sector de actividad; ahorros y activos patrimoniales; créditos y otras obligaciones; capacidad de pago futura; nivel de vida mínimo; indicadores relevantes del mercado de trabajo; cambios futuros conocidos en las circunstancias del deudor. <p>Además, lo siguiente será de aplicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> Para recapitalizar importes atrasados, la entidad debe evaluar y poder demostrar que los ingresos y gastos verificados del deudor son suficientes para atender sin dificultades el calendario revisado de cuotas hasta el final del nuevo cuadro de amortización, y que en el momento de capitalizar los importes atrasados el deudor llevaba 6 meses pagando regularmente las cuotas devengadas conforme al acuerdo revisado. Para negociar una ampliación del vencimiento, debe tenerse en cuenta la edad del deudor. Si el deudor está sujeto a una edad de jubilación obligatoria, se entenderá que la ampliación del vencimiento de una hipoteca más allá de esa edad solo es viable si la entidad ha evaluado y puede demostrar fehacientemente que el deudor puede atender sin dificultades el calendario revisado de cuotas hasta su vencimiento. Evaluación de capacidad de pago de los garantes (cuando proceda). 	<ul style="list-style-type: none"> información personal, financiera y no financiera, del deudor (por ejemplo, dependientes, necesidades familiares, situación laboral, ingresos, gastos, etc.); endeudamiento total; tasación más reciente realizada por una empresa independiente de cualquier inmueble hipotecado afecto al crédito subyacente; información sobre cualquier otro colateral recibido en garantía de los créditos subyacentes (por ejemplo, cuotas fijas, seguro de vida, garantías aportadas por terceros); valoraciones más recientes de cualquier otro colateral recibido en garantía de los créditos subyacentes; comprobación del componente variable de los ingresos actuales; supuestos utilizados para el descuento de dicho componente variable; indicadores relevantes del mercado de trabajo.
	Deudores Corporativos	<ul style="list-style-type: none"> del plan de actividades empresariales (por ejemplo, análisis DAFO, análisis de ratios financieras proyectadas, análisis del sector de actividad); de los datos financieros históricos de la empresa, que pueden ayudar a identificar circunstancias desencadenantes de dificultades para la empresa y servir como indicador sobre la viabilidad de su modelo de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> estados financieros auditados y/o informe de gestión más recientes; comprobación del componente variable de los ingresos actuales; supuestos utilizados para el descuento de dicho componente variable; endeudamiento total; plan de negocio y/o proyecciones de flujos de efectivo, dependiendo del tamaño del deudor y del vencimiento del crédito; tasación más reciente realizada por una empresa independiente de cualquier inmueble hipotecado afecto al crédito subyacente; información sobre cualquier otro colateral recibido en garantía de los créditos subyacentes (por ejemplo, cuotas fijas, seguro de vida); valoraciones más recientes de cualquier otro colateral recibido en garantía de los créditos subyacentes; datos financieros históricos; indicadores relevantes de mercado (tasa de desempleo, PIB, inflación, etc.).

Fuente: Anexo 6 Guía sobre préstamos dudosos para entidades de crédito

6. Anexo IV

Plantilla estándar para el reporting de refinanciaciones

a. Calidad crediticia de las exposiciones refinanciadas o reestructuradas

	Todas las exposiciones refinanciadas o reestructuradas (millones de euros)				Deterioros, provisiones y ajustes de valor				Garantías reales y financieras recibidas en exposiciones refinanciadas o reestructuradas
	de los cuales: normales con importes vencidos	de los cuales: dudosas	de las cuales: deterioradas	de las cuales: impagadas	Exposiciones refinanciadas o reestructuradas normales		Exposiciones refinanciadas o reestructuradas dudosas		
					de las cuales: ajustes de valor		de las cuales: ajustes de valor		
Valores representativos de deuda (incluido al coste amortizado y al valor razonable)									
Bancos centrales									
Administraciones Públicas									
Entidades de crédito									
Otras sociedades financieras									
Sociedades no financieras									
Préstamos y anticipos (incluido al coste amortizado y al valor razonable)									
Bancos centrales									
Administraciones Públicas									
Entidades de crédito									
Otras sociedades financieras									
Sociedades no financieras (si procede, con desglose)									
Hogares (si procede, con desglose)									
INSTRUMENTOS DE DEUDA distintos de activos mantenidos para negociar									
COMPROMISOS DE PRÉSTAMO CONCEDIDOS									
TOTAL EXPOSICIONES REFINANCIADAS O REESTRUCTURADAS									

b. Calidad de las medidas de refinanciación o reestructuración

	Exposiciones refinanciadas o reestructuradas (millones de euros)
Refinanciadas o reestructuradas más de una vez	
Refinanciadas o reestructuradas más de dos veces	
Con algún reimpago en los últimos 12 meses	

c. Exposiciones refinanciadas o reestructuradas por categoría de crédito

	< 3 meses	3-6 meses	6-12 meses	> 12 meses
TOTAL EXPOSICIONES REFINANCIADAS O REESTRUCTURADAS				
de las cuales: normales				
de las cuales: dudosas				

d. Impacto en el valor actual neto de las exposiciones refinanciadas o reestructuradas en los últimos 6/12/24 meses

	Últimos 6 meses	Últimos 12 meses	Últimos 24 meses
Valor actual neto de los flujos de efectivo exigibles según el contrato original			
Valor actual neto de los flujos de efectivo exigibles según el contrato refinanciado o reestructurado			
Descripción del enfoque de descuento aplicado por la entidad			

Fuente: Anexo 7 Guía sobre préstamos dudosos para entidades de crédito

6. Anexo V

Relación de indicadores entre NPE, *default e impaired*:

Eventos indicadores de probable impago conforme al artículo 178 del RRC	Factores desencadenantes del deterioro conforme a la NIC 39.58	Eventos indicadores de probable impago con la clasificación de dudoso Morado: indicadores Azul: ejemplos
<p>1 a) Que la entidad considere que existen dudas razonables sobre el pago de la totalidad de sus obligaciones crediticias a la propia entidad, la empresa matriz o cualquiera de sus filiales, sin que esta recurra a acciones tales como la ejecución de garantías.</p>	<p>a) dificultades financieras significativas del emisor o deudor;</p>	<ul style="list-style-type: none"> • aceleración o exigencia de pago del préstamo • la entidad exige el pago de una garantía (ABE)*) • demanda judicial o ejecución voluntaria o forzosa para cobrar la deuda • retirada de la licencia del prestatario **) • el prestatario es codeudor en caso de impago del deudor principal • aplazamientos o prórrogas de préstamos más allá de su vida útil ***) • aplazamientos o prórrogas si hay probabilidad de una pérdida económica significativa (indicador: amortización global al final del préstamo, cuotas fuertemente crecientes) • múltiples reestructuraciones en una exposición • las fuentes de ingresos recurrentes del prestatario ya no están disponibles para atender el pago de las cuotas (ABE); el cliente queda desempleado y es improbable el reembolso • hay reservas justificadas sobre la capacidad futura del prestatario de generar ingresos estables y suficientes (ABE) • el nivel global de apalancamiento del prestatario ha aumentado notablemente o hay expectativas justificadas de que se produzca tal cambio en el apalancamiento (ABE); reducción de recursos propios en un 50 % por pérdidas durante un período de referencia • en exposiciones a una persona física: impago de una empresa propiedad al 100 % de una persona concreta la cual es responsable personalmente de todas las obligaciones de la empresa (ABE) • compra u originación de un activo financiero con un descuento importante que refleja el deterioro de la calidad crediticia del deudor (ABE) • en el caso de exposiciones minoristas en que la definición de impago se aplica a un crédito concreto, el hecho de que una parte significativa de la obligación total del deudor esté impagada (ABE) • la ratio de cobertura del servicio de la deuda indica que la deuda no es sostenible • seguros de riesgo de crédito (CDS) a 5 años por encima de 1.000 p.b. durante los últimos 12 meses • pérdida de un cliente o arrendatario importante • disminución sustancial del volumen de negocio o de los flujos de efectivo operativos (20 %) • el cliente ha solicitado una declaración de quiebra • dictamen de auditoría externa con restricciones o salvedades • se prevé que un préstamo con amortización global al final (bullet) no pueda refinanciarse en las condiciones de mercado actuales • desaparición de opciones de refinanciación • casos de fraude
	<p>b) incumplimientos de las cláusulas contractuales, tales como impagos o moras en el pago de intereses o principal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • superación del máximo en la relación de LTV en el caso de financiación basada en activos o no atender el ajuste de márgenes ****) • el prestatario ha incumplido los compromisos del contrato de crédito (ABE)
	<p>e) la desaparición de un mercado activo para el activo financiero en cuestión, debido a dificultades financieras</p>	<ul style="list-style-type: none"> • desaparición de un mercado activo para los instrumentos financieros del deudor

Fuente: Capítulo 5 Guía sobre préstamos dudosos para entidades de crédito

6. Anexo V

Relación de indicadores entre NPE, *default e impaired*:

Eventos indicadores de probable impago conforme al artículo 178 del RRC	Factores desencadenantes del deterioro conforme a la NIC 39.58	Eventos indicadores de probable impago con la clasificación de dudoso Morado: indicadores Azul: ejemplos
3 a) Que la entidad asigne a la obligación crediticia la condición de en interrupción del devengo de intereses.	c) el prestamista, por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del prestatario, le otorga concesiones o ventajas que no habría otorgado en otras circunstancias	<ul style="list-style-type: none"> • la entidad de crédito deja de cobrar intereses (también parcial o condicionalmente) • saneamiento directo
3 b) Que la entidad haga un ajuste por riesgo de crédito específico como consecuencia de un acusado deterioro de la calidad crediticia tras su asunción de la exposición.		<ul style="list-style-type: none"> • saneamiento contra provisiones • ajuste del valor (contabilización de provisiones para insolvencias específicas)
3 c) Que la entidad venda la obligación crediticia incurriendo en una pérdida económica significativa.		<ul style="list-style-type: none"> • venta del activo con pérdida relacionada con el crédito
3 d) Que la entidad acepte una reestructuración forzosa de la obligación crediticia que pueda resultar en una menor obligación financiera a consecuencia de la condonación o el aplazamiento del principal, los intereses o, cuando proceda, las comisiones. Esto incluye, en el caso de las exposiciones de renta variable evaluadas con el método PD/LGD, la reestructuración forzosa de los propios valores de renta variable.	c) el prestamista, por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del prestatario, le otorga concesiones o ventajas que no habría otorgado en otras circunstancias	<ul style="list-style-type: none"> • reestructuración con condonación de una parte importante (pérdida de valor actual neto (VAN)) • reestructuración con condonación condicional
3 e) Que la entidad haya solicitado la declaración de quiebra del deudor (o figura equivalente) en relación con su obligación crediticia frente a la entidad, la empresa matriz o cualquiera de sus filiales.	d) es cada vez más probable que el prestatario entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera	<ul style="list-style-type: none"> • la entidad de crédito o la entidad que encabeza el consorcio inicia un procedimiento de quiebra • declaración de evento de crédito de la Asociación Internacional de Swaps y Derivados (ISDA) • negociaciones extrajudiciales para la liquidación o devolución (por ejemplo, acuerdos de espera o stand-still)
3 f) Que el deudor haya solicitado la declaración o haya sido declarado en quiebra o en una situación de protección similar que suponga la imposibilidad del reembolso de la obligación crediticia a la entidad, la empresa matriz o cualquiera de sus filiales, o el aplazamiento del mismo.	d) es cada vez más probable que el prestatario entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera	<ul style="list-style-type: none"> • el deudor ha solicitado una declaración de quiebra • procedimiento de quiebra instado por terceros • moratoria de pago (emisores soberanos, instituciones)

Fuente: Capítulo 5 Guía sobre préstamos dudosos para entidades de crédito

6. Anexo VI

Principales diferencias entre las definiciones de NPE y de *default*:

Diferencias importantes entre la definición de impago del RRC y la definición de NPE

Diferencia entre la definición de impago y de NPE	Descripción
Efecto arrastre	Conforme a lo establecido en el párrafo 155 del Anexo V, parte 2, de las NTE de la ABE sobre presentación de información con fines de supervisión, si el 20 % de las exposiciones frente a un deudor permanecen vencidas durante más de 90 días, todas las exposiciones frente a ese deudor se considerarán exposiciones dudosas.
Grupos de clientes vinculados entre sí	En el caso de un grupo de deudores, como entidades diferentes pertenecientes a un mismo grupo, las exposiciones frente a miembros del grupo que no hayan incurrido en impago (párrafo 155 del Anexo V, parte 2, de las NTE de la ABE) pueden evaluarse como NPE, a menos que la exposición frente a un deudor se considere una NPE por cuestiones no relacionadas con su solvencia.
Nueva refinanciación o reestructuración	Las exposiciones refinanciadas o reestructuradas normales dentro del período de prueba de dos años que hubieran sido reclasificadas de NPE a normales (párrafo 176 b) del Anexo V, parte 2, de las NTE de la ABE), se clasificarán nuevamente como NPE si estuvieran vencidas durante más de 30 días o se concediera una nueva medida de refinanciación o reestructuración («nueva refinanciación o reestructuración»).
Reclasificación desde NPE y, en particular, período de cura para los casos de NPE refinanciadas o reestructuradas	Las NPE están sujetas a criterios de reclasificación específicos además de los criterios aplicables para la interrupción del estado de deterioro o de impago, por ejemplo en el caso de las exposiciones refinanciadas o reestructuradas dudosas hay un período de observación de un año durante el cual la exposición debe mantenerse como dudosa (párrafo 157 del Anexo V, parte 2, de las NTE de la ABE).

Fuente: Capítulo 5 Guía sobre préstamos dudosos para entidades de crédito



Contact details

Gonzalo Ruiz-Garma Gorostiza

Head partner Financial Risk Management
gruiz@kpmg.es

Ángel Bes Izuel

Partner Financial Risk Management
abes@kpmg.es

Alberto Esteban Henche

Partner Financial Risk Management
albertoesteban@kpmg.es

Alfonso Figal Morate

Partner Financial Risk Management
afigal@kpmg.es

Alfredo Garaizabal Ariza

Partner Financial Risk Management
agaraizabal@kpmg.es

Inmaculada González Bayón

Partner Financial Risk Management
inmaculadagonzalez@kpmg.es

Javier Olaso Bescos

Partner Financial Risk Management
jolaso@kpmg.es

Jordi Oliver Hernández-Nieto

Partner Financial Risk Management
jordioliver@kpmg.es

Francisco Pérez Bermejo

Partner Financial Risk Management
franciscoperez@kpmg.es

Roberto Rodríguez Vila

Partner Financial Risk Management
rodriguez3@kpmg.es

David Timon Zapata

Partner Financial Risk Management
dtimon@kpmg.es

Carlos Zayas

Partner Financial Risk Management
czayas@kpmg.es

kpmg.com/socialmedia



kpmg.com/app



La información aquí contenida es de carácter general y no va dirigida a facilitar los datos o circunstancias concretas de personas o entidades. Si bien procuramos que la información que ofrecemos sea exacta y actual, no podemos garantizar que siga siéndolo en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a la misma. Por tal motivo, cualquier iniciativa que pueda tomarse utilizando tal información como referencia, debe ir precedida de una exhaustiva verificación de su realidad y exactitud, así como del pertinente asesoramiento profesional.

© 2017 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG y el logotipo de KPMG son marcas registradas de KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza.