Definición: NBFI Institución financiera no bancaria



**Institución financiera no bancaria**

La institución financiera no bancaria (NBFI) es una institución financiera que no tiene una licencia bancaria completa y no puede aceptar depósitos del público. Sin embargo, las NBFI facilitan servicios financieros alternativos, como la inversión (tanto colectiva como individual), la mancomunación de riesgos, la consultoría financiera, la intermediación, la transmisión de dinero y el cambio de cheques. Las NBFI son una fuente de crédito al consumo (junto con los bancos con licencia). Ejemplos de instituciones financieras no bancarias incluyen compañías de seguros, capitalistas de riesgo, intercambios de divisas, algunas organizaciones de micro préstamos y casas de empeño. Estas instituciones financieras no bancarias proporcionan servicios que no son necesariamente adecuados para los bancos, sirven como competencia para los bancos y se especializan en sectores o grupos.

**Instituciones de agrupación de riesgos**

Las compañías de seguros suscriben los riesgos económicos asociados con la muerte, enfermedad, daño o pérdida de propiedad y otros riesgos de pérdida. Proporcionan una promesa contingente de protección económica en caso de pérdida. Hay dos tipos principales de compañías de seguros: seguros de vida y seguros generales. El seguro general tiende a ser a corto plazo, mientras que el seguro de vida es un contrato más largo, que termina en la muerte del asegurado. Ambos tipos de seguros, de vida y de propiedad, están disponibles para todos los sectores de la comunidad. Debido a la naturaleza de la industria de seguros (las compañías deben acceder a una gran cantidad de información para evaluar el riesgo en cada caso individual), las compañías de seguros disfrutan de un alto nivel de eficiencia de la información.

Las compañías de seguros de vida aseguran contra la pérdida económica de la muerte prematura del asegurado. El asegurado pagará una suma fija como prima de seguro cada término. Debido a que la probabilidad de muerte aumenta con la edad mientras que las primas permanecen constantes, el asegurado paga de más en las primeras etapas y paga menos en los últimos años. El pago excesivo en los primeros años del acuerdo es el valor en efectivo de la póliza de seguro.

El seguro general se divide en dos categorías: mercado y seguro social. El seguro social está en contra del riesgo de pérdida de ingresos debido al desempleo repentino, la discapacidad, la enfermedad y los desastres naturales. Debido a la imprevisibilidad de estos riesgos, la facilidad con la que el asegurado puede ocultar información pertinente a la aseguradora y la presencia de riesgo moral, las compañías de seguros privadas con frecuencia no proporcionan seguro social, un vacío en la industria de seguros que el gobierno generalmente llena. El seguro social es más frecuente en las sociedades occidentales industrializadas, donde las redes familiares y otros grupos orgánicos de apoyo social no son tan frecuentes.

El seguro de mercado es un seguro privatizado por daños o pérdida de propiedad. Las compañías de seguros generales aceptan un solo pago de prima. A cambio, las compañías harán un pago específico supeditado al evento contra el que se está asegurando. Los ejemplos incluyen robo, incendio, daños, desastres naturales, etc.

**Instituciones de ahorro contractuales**

Las instituciones de ahorro contractuales (también llamadas inversores institucionales) brindan la oportunidad a las personas de invertir en vehículos de inversión colectiva en un papel fiduciario en lugar de un papel principal. Los vehículos de inversión colectiva invierten los recursos mancomunados de los individuos y las empresas en numerosas promesas de capital, deuda y derivados. El individuo, sin embargo, tiene capital en el propio CIV en lugar de lo que el CIV invierte específicamente. Los dos ejemplos más populares de instituciones de ahorro contractual son los fondos mutuos y los planes de pensiones privados.

Los dos tipos principales de fondos mutuos son los fondos abiertos y cerrados. Los fondos abiertos generan nuevas inversiones al permitir que el público compre nuevas acciones en cualquier momento. Los accionistas pueden liquidar sus acciones vendiéndolas de nuevo al fondo abierto al valor liquidativo de los activos. Los fondos cerrados emiten un número fijo de acciones en una OPI. Los accionistas capitalizan el valor de sus activos vendiendo sus acciones en una bolsa de valores.

Los fondos mutuos se pueden delinear a lo largo de la naturaleza de sus inversiones. Por ejemplo, algunos fondos realizan inversiones de alto riesgo y alto rendimiento, mientras que otros se centran en valores exentos de impuestos. Otros se especializan en el comercio especulativo (es decir, fondos de cobertura), un sector específico o inversiones transfronterizas.

Los fondos de pensiones son fondos mutuos que limitan la capacidad del inversionista para acceder a su inversión hasta después de una fecha determinada. A cambio, a los fondos de pensiones se les otorgan grandes exenciones fiscales para incentivar al público trabajador a reservar un porcentaje de sus ingresos actuales para una fecha posterior cuando ya no estén entre la fuerza laboral (ingresos de jubilación).

**Otras instituciones financieras no bancarias**

Los creadores de mercado son instituciones de corretaje que cotizan tanto un precio de compra como de venta para un activo mantenido en inventario. Dichos activos incluyen acciones, deuda gubernamental y corporativa, derivados y monedas extranjeras. Una vez que se recibe una orden, el creador de mercado vende inmediatamente de su inventario o realiza una compra para compensar la pérdida de inventario. La diferencia en las cotizaciones de compra y venta, o el diferencial de oferta-oferta, es cómo el creador de mercado obtiene ganancias. Los creadores de mercado mejoran la liquidez de cualquier activo en su inventario.

Los financiadores sectoriales especializados proporcionan una gama limitada de servicios financieros a un sector específico. Por ejemplo, las compañías de arrendamiento proporcionan financiamiento para equipos, mientras que los financieros de bienes raíces canalizan capital a posibles propietarios de viviendas. Las empresas de arrendamiento financiero generalmente tienen dos ventajas únicas sobre otros financieros sectoriales especializados. Están algo aislados contra el riesgo de incumplimiento porque poseen el equipo arrendado como parte de su acuerdo de garantía. Además, las empresas de leasing gozan del trato fiscal preferencial sobre la inversión en equipos.

Otros proveedores de servicios financieros incluyen corredores (tanto de valores como de hipotecas), consultores de gestión y asesores financieros. Operan sobre una base de pago por servicio. En su mayor parte, los proveedores de servicios financieros mejoran la eficiencia de la información para el inversor. Sin embargo, en el caso de los corredores, ofrecen un servicio de transacciones mediante el cual un inversor puede liquidar los activos existentes.

**Papel en el sistema financiero**

Las NBFI complementan a los bancos en la prestación de servicios financieros a individuos y empresas. Pueden proporcionar competencia a los bancos en la prestación de estos servicios. Si bien los bancos pueden ofrecer un conjunto de servicios financieros como un paquete, las NBFI desagregan estos servicios, adaptando sus servicios a grupos particulares. Además, las NBFI individuales pueden especializarse en un sector en particular, obteniendo una ventaja informativa. Mediante esta desagregación, focalización y especialización, las NBFI promueven la competencia dentro de la industria de servicios financieros.

Tener un sistema financiero multifacético, que incluya instituciones financieras no bancarias, puede proteger a las economías de los shocks financieros y recuperarse de esos shocks. Las NBFI ofrecen múltiples alternativas para transformar los ahorros de una economía en inversión de capital, que actúan como instalaciones de respaldo en caso de que falle la forma primaria de intermediación.

Sin embargo, en los países que carecen de regulaciones efectivas, las instituciones financieras no bancarias pueden exacerbar la fragilidad del sistema financiero. Si bien no todas las NBFI están ligeramente reguladas, las NBFI que componen el sistema bancario en la sombra sí lo están. En el período previo a la reciente [crisis financiera mundial,](https://en.wikipedia.org/wiki/Financial_crisis_of_2007%E2%80%932010) las instituciones como los fondos de cobertura y los [vehículos de inversión estructurados](https://en.wikipedia.org/wiki/Structured_investment_vehicle) fueron en gran medida pasadas por alto por los reguladores, que centraron la supervisión de NBFI en los fondos de pensiones y las compañías de seguros. Si una gran parte del sistema financiero está en NBFI que operan en gran medida sin supervisión de los reguladores gubernamentales y cualquier otra persona, puede poner en riesgo la estabilidad de todo el sistema. Las debilidades en la regulación de NBFI pueden alimentar una burbuja crediticia y un sobreprecio de los activos, seguido de un colapso de los precios de los activos y los incumplimientos de los préstamos.

**Integración bancaria/no bancaria e integración supervisora**

Los mercados bancarios, de valores y de seguros se han integrado cada vez más, y los vínculos entre los mercados aumentan rápidamente. En respuesta, uno de los desarrollos más notables en la regulación del sector financiero en los últimos 20 años ha sido un cambio del enfoque tradicional de supervisión sector por sector (con supervisores separados para bancos, mercados de valores y compañías de seguros) hacia una mayor integración intersectorial de la supervisión financiera (Čihák y Podpiera 2008). Esto tuvo un impacto importante en la práctica de la supervisión y la regulación en todo el mundo.

En todo el mundo se están utilizando tres modelos generales: un modelo de tres pilares o "sectorial" (banca, seguros y valores); un modelo de dos pilares o "twin peak" (conducta prudencial y empresarial); y un modelo integrado (todo tipo de supervisión bajo un mismo techo). Uno de los desarrollos posiblemente más notables de los últimos 10 años, confirmado por la Encuesta de Regulación y Supervisión del Banco Mundial, ha sido una tendencia del modelo de tres pilares hacia el modelo de dos pilares o el modelo integrado (con el modelo de doble pico ganando tracción a principios de la década de 2000). En un estudio reciente, Melecky y Podpiera (2012) examinaron los impulsores de las estructuras de supervisión para la supervisión prudencial y de conducta empresarial durante la última década en 98 países, encontrando entre otras cosas que los países que avanzan a una etapa más alta de desarrollo económico tienden a integrar sus estructuras de supervisión, las pequeñas economías abiertas tienden a optar por estructuras de supervisión más integradas, La profundización financiera hace que los países integren progresivamente más la supervisión, y el poder de cabildeo del sector bancario concentrado y altamente rentable actúa como una fuerza negativa contra la integración de la conducta empresarial. (Los datos relacionados sobre la estructura de supervisión están disponibles en este sitio web, <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr>.)

¿Cómo se comparan estas diversas estructuras institucionales en términos de frecuencia de crisis y limitación del impacto de la crisis? Las regresiones entre países que utilizan datos para un amplio conjunto de economías en desarrollo y desarrolladas proporcionan alguna evidencia a favor del modelo de picos gemelos y en contra del modelo sectorial (ˇCihák y Podpiera 2008). De hecho, durante la crisis financiera mundial, algunas de las jurisdicciones gemelas (particularmente Australia y Canadá) no se han visto relativamente afectadas, mientras que Estados Unidos, una jurisdicción con un enfoque sectorial fraccionado de la supervisión, ha estado en el epicentro de la crisis. Sin embargo, la experiencia de la crisis está lejos del blanco y negro, con los Países Bajos, uno de los ejemplos del modelo de twin peaks, involucrados en la quiebra de Fortis, una de las principales quiebras bancarias europeas. Todavía es pronto para llegar a una conclusión general firme, y aislar los efectos de la arquitectura de supervisión de otros efectos es notoriamente difícil.

**Lectura sugerida:**

Carmichael, Jeffrey y Michael Pomerleano. 2002. El desarrollo y la regulación de las instituciones financieras no bancarias. Banco Mundial, Washington, DC.

Čihák, Martin y Richard Podpiera. 2008. "Supervisión Financiera Integrada: ¿Qué Modelo?" North American Journal of Economics and Finance 19: 135–52.

Melecky, Martin y Anca Podpiera. 2012. "Estructuras institucionales de supervisión del sector financiero, sus impulsores y modelos de referencia emergentes". MPRA Paper 37059, Universidad de Munich, Alemania.

Banco Mundial. 2012. *Global Financial Development Report 2013: Rethinking the Role of the State in Finance*. Banco Mundial, Washington, DC [(https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr](https://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/%28https%3A/www.worldbank.org/en/publication/gfdr))