

## **Sistemas de incentivación a redes comerciales y risk-taking**

Ricardo Gómez Barredo

Director: Dr. Javier Arellano

Codirectora: Dra. Carmen Aranda

Los sistemas de incentivación de la banca universal, pueden ser un componente determinante en la asunción de riesgos que asuma la banca.

El planteamiento del trabajo consiste en realizar un estudio, sobre si existe una correlación entre la asunción y gestión del riesgo de crédito y la incentivación, con el objetivo de demostrar la incidencia de los sistemas de incentivación en la rentabilidad y solvencia de la entidad.

El estudio se completará con el análisis de la evolución y la normativa actual que aplica a la banca en cuanto a incentivación, para analizar sus efectos en el diseño del plan retributivo, la diferencia entre la atención prestada a los colectivos identificados como tomadores de riesgo versus las redes comerciales y la implicación de los órganos de gobierno. Adicionalmente, se comparará la normativa aplicable a la banca respecto a otros jugadores que están ofreciendo algunos servicios similares a la banca.

Con ello, se elaborará una teoría sobre cómo debería evolucionar la normativa que regula la incentivación de las redes comerciales para fomentar que las entidades financieras puedan competir en igualdad de condiciones con los nuevos intervinientes en el mercado financiero (empresas tecnológicas) y se incentive la generación de valor apoyada en la consolidación de la estabilidad de los sistemas financieros de los países desarrollados (utilizando el caso de España).