

Canales alternativos de acceso a servicios financieros

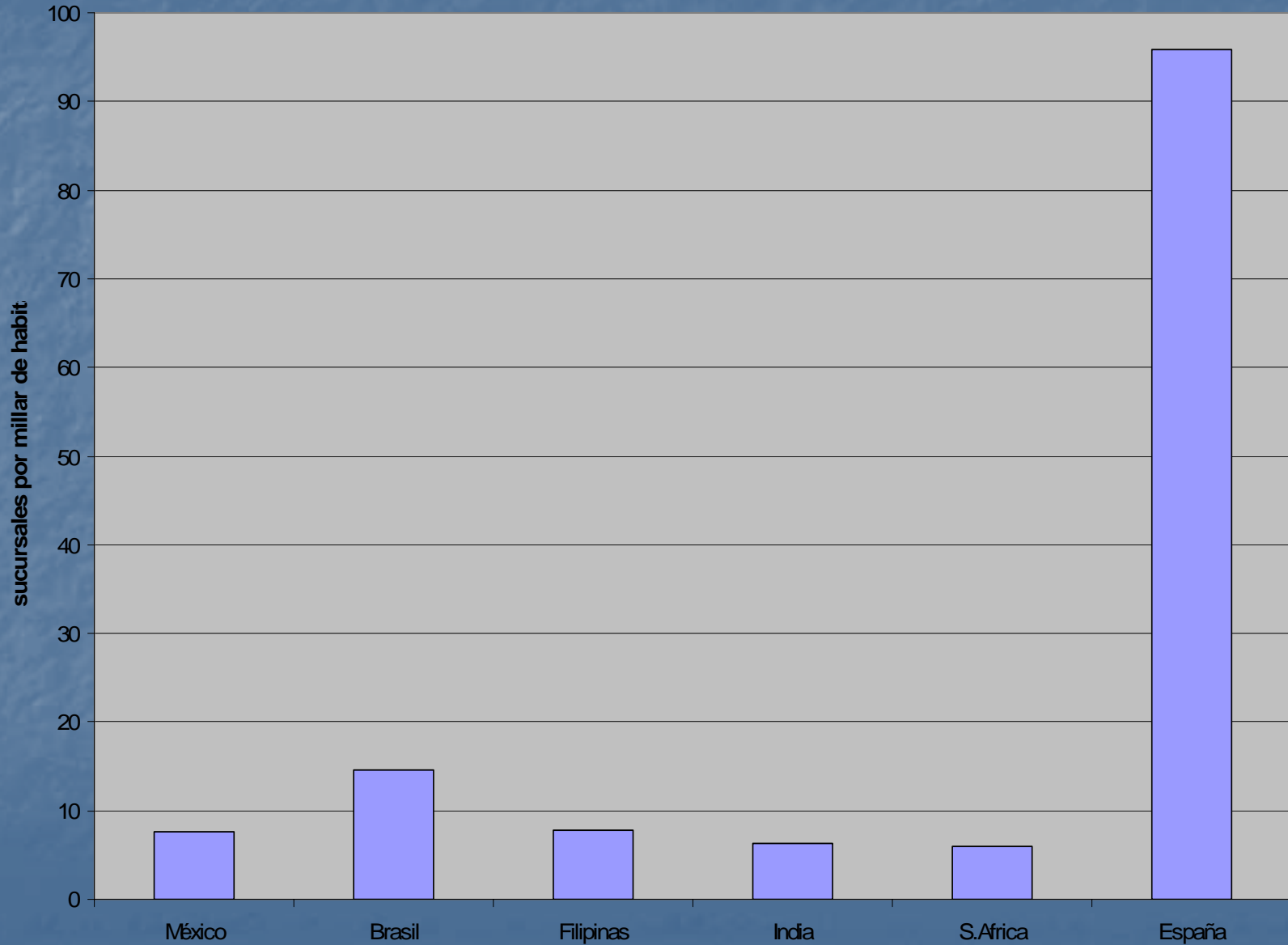
Raúl J. Orozco

Abril 2008

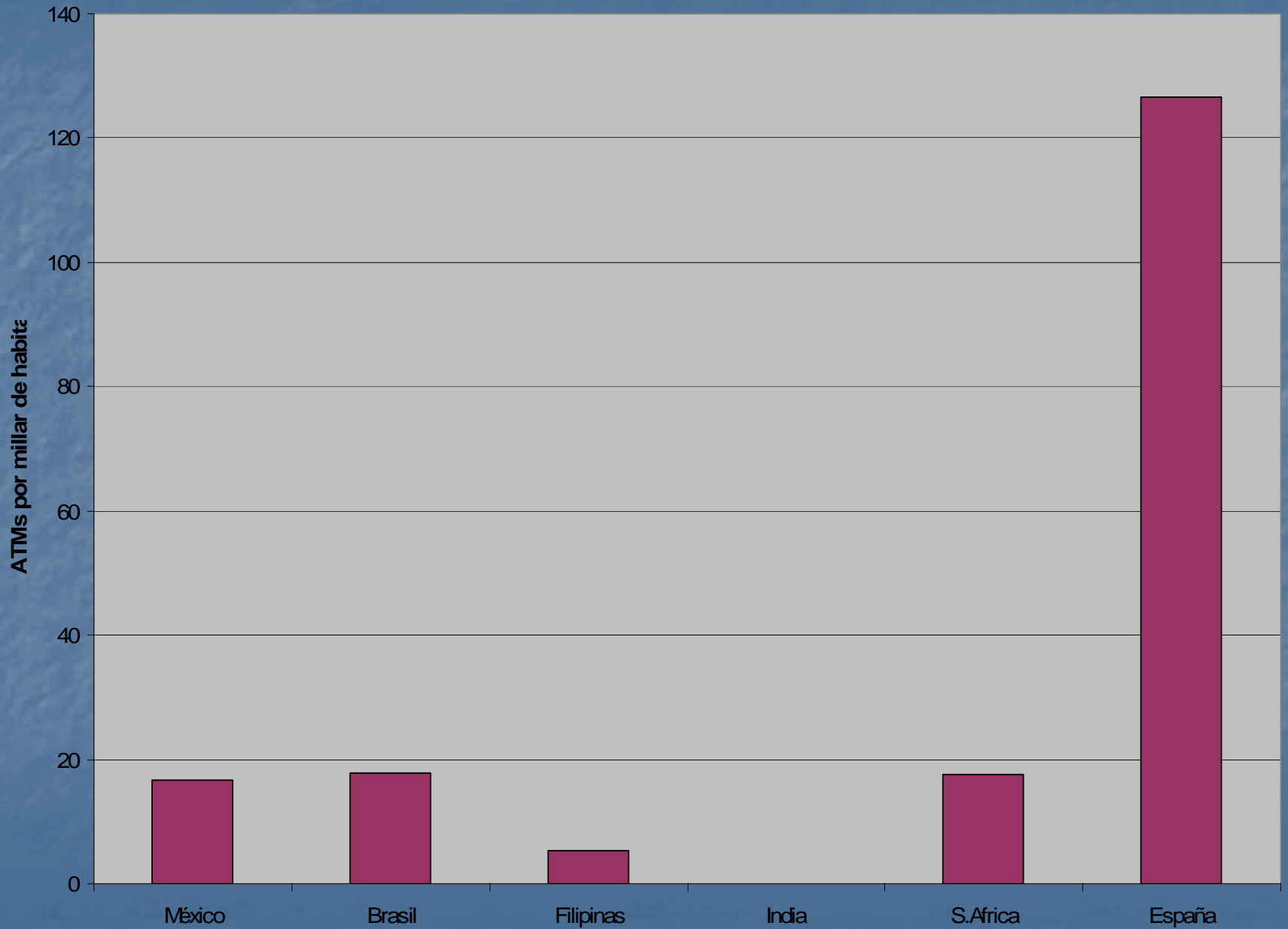
La penetración financiera en México es baja

- México tiene uno de los porcentajes de acceso a servicios financieros más bajos, aún si se le compara con economías con desarrollo similar.
- El acceso además es desigual, y es mucho menor en zonas con bajos ingresos y escasa densidad poblacional.
- 99.5% de las localidades tienen menos de 2500 habitantes.
- Se estima que 30% de la población nacional está bancarizada, aunque en las zonas rurales, este porcentaje apenas alcanza el 6%.

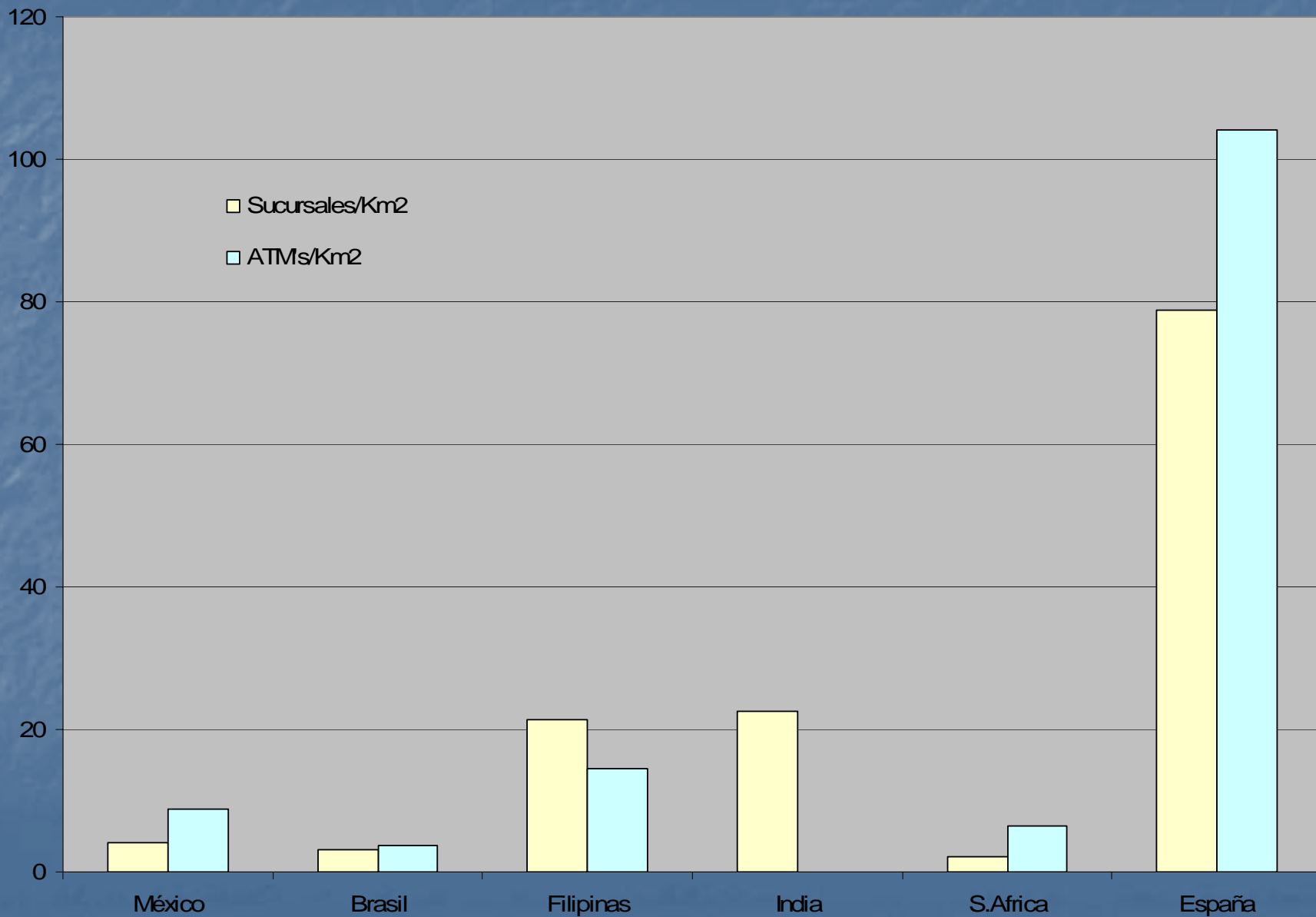
Infraestructura de Sucursales a Población



Infraestructura de ATM's a población

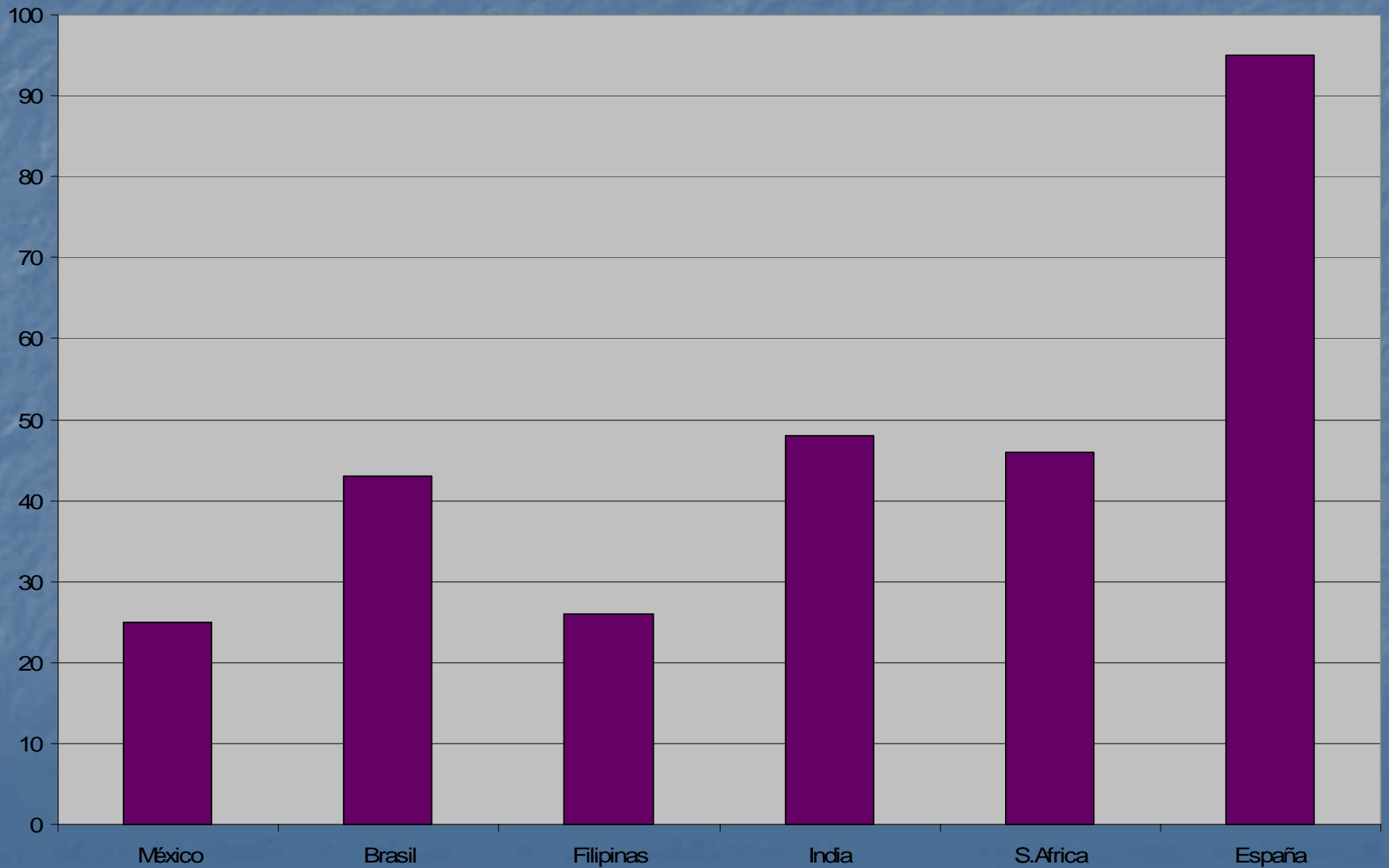


Cobertura Geográfica de Servicios Financieros

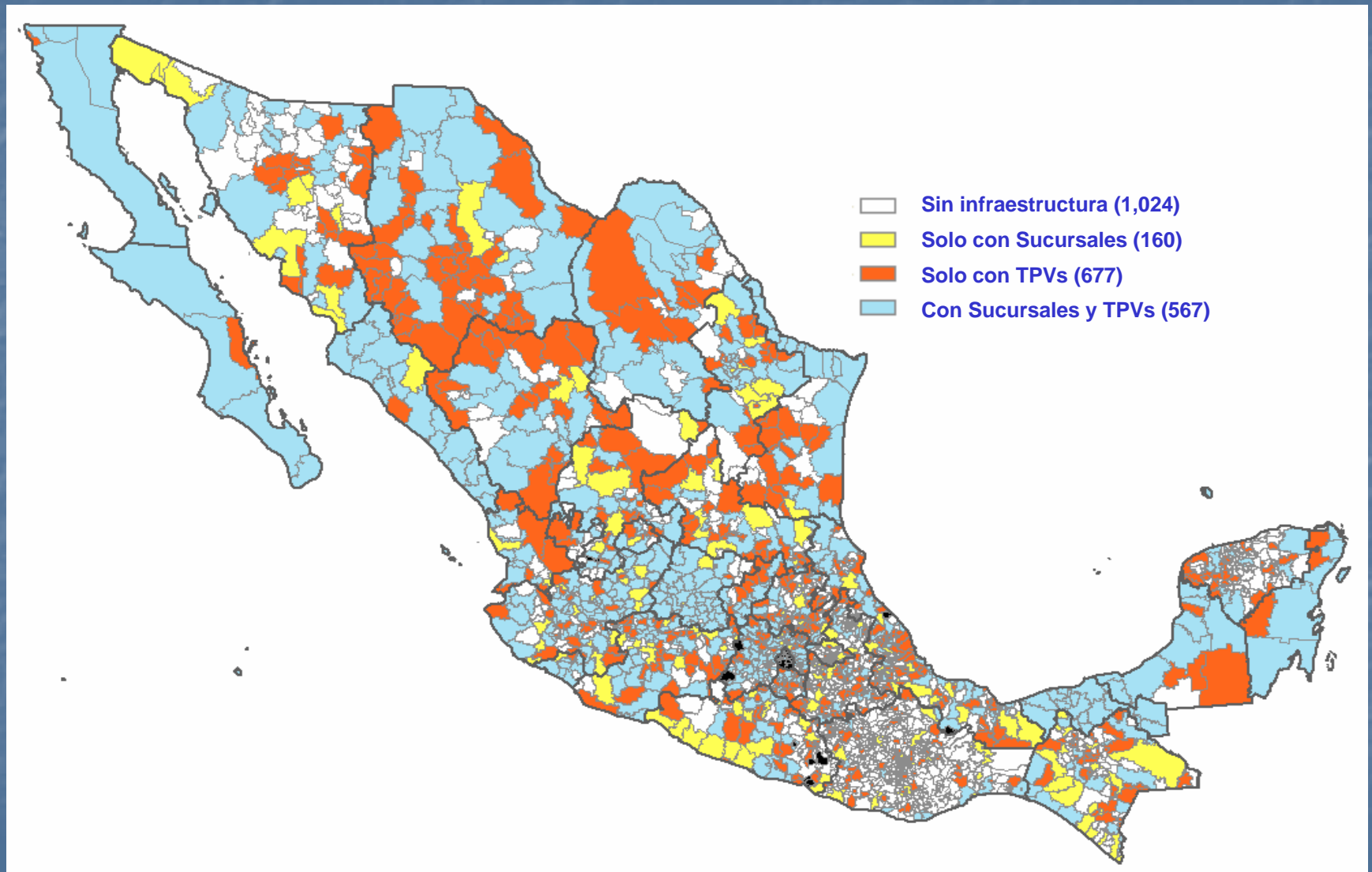


Penetración Financiera

Porcentaje de adultos con acceso a servicios financieros



Distribución geográfica de sucursales bancarias y TPVs a nivel municipal 2007



Una de las principales causas de esta situación son los costos de transacción:

a) aquellos en que incurren los intermediarios; y

b) aquellos correspondientes a los consumidores de estos servicios.

Ejemplo 1: Ahorro.

Ingreso: 1 salario mínimo equivalentes a \$18,000 anuales

Ahorro: 10% equivalentes a \$1,800

Rendimiento en cuenta de ahorro 1%, es decir \$18

Costo de traslado a oficina más cercana: \$20

Costo de oportunidad por pérdida de jornada laboral: \$50

Costo total por cada visita a oficina bancaria: \$70 casi 4 veces el rendimiento del ahorro de todo un año.

Lo anterior sin considerar comisiones bancarias.

Por ello esta población ahorra en otros activos: más del 50% del ahorro en poblaciones menores a 30 mil habitantes se realiza en activos físicos como animales de granja u otros bienes.

Estos activos les pueden representar mermas de hasta el 40% de su valor, por lo que el potencial de este ahorro para incrementar la capacidad productiva se ve severamente limitado.

Ejemplo 2: Crédito.

Programa de Vivienda Rural, créditos para autoconstrucción y mejoramiento de vivienda

Monto del crédito: \$10,000

Plazo: 2 años, pagos mensuales.

Tasa de interés activa efectiva: 30%, considerando costo de fondeo de 7% y costos de originación y operación de \$2,200 para el banco.

Costo por visita a la oficina bancaria \$70

El deudor pagaría aproximadamente \$5,000 entre intereses (incluyendo comisiones) y costos de transacción, de los cuales sólo un poco menos del 20% corresponden al costo estrictamente financiero.

El "CAT integral" sería de aproximadamente 43%

Si los pagos fueran semanales, típicos del microcrédito, erogaría \$11,000 por conceptos distintos a la amortización de capital, de los que más del 91% son costos operativos y de transacción.

El "CAT integral" se elevaría a 93%.

Ejemplo 3. Efectividad de los programas de subsidio.

- El programa Oportunidades, ha logrado avances importantes en la atención de los habitantes que viven en situación de pobreza, pero su efectividad para promover el ahorro y la inversión productiva es baja.
- Los apoyos a los beneficiarios son depositados en cuentas que se les han abierto en Bansefi.
- Los beneficiarios se trasladan a la sucursal de Bansefi más cercana donde, por lo general, retiran la totalidad de estos apoyos debido principalmente a los costos de traslado y de oportunidad ya señalados.
- Una vez con el efectivo en su poder, el beneficiario, ahora por razones de seguridad, lo gasta adquiriendo de inmediato diversos bienes. La derrama económica, por lo tanto, no llega a su localidad, ni tampoco el beneficiario puede canalizar el subsidio a la construcción de un patrimonio que aumente su potencial productivo o lo provea de recursos en una emergencia.

¿Cómo lograr la bancarización de la población excluida de estos servicios.?

- ✓ A través de soluciones tecnológicas, de infraestructura y regulatorias que reduzcan los costos de transacción, manteniendo un adecuado control de riesgos.

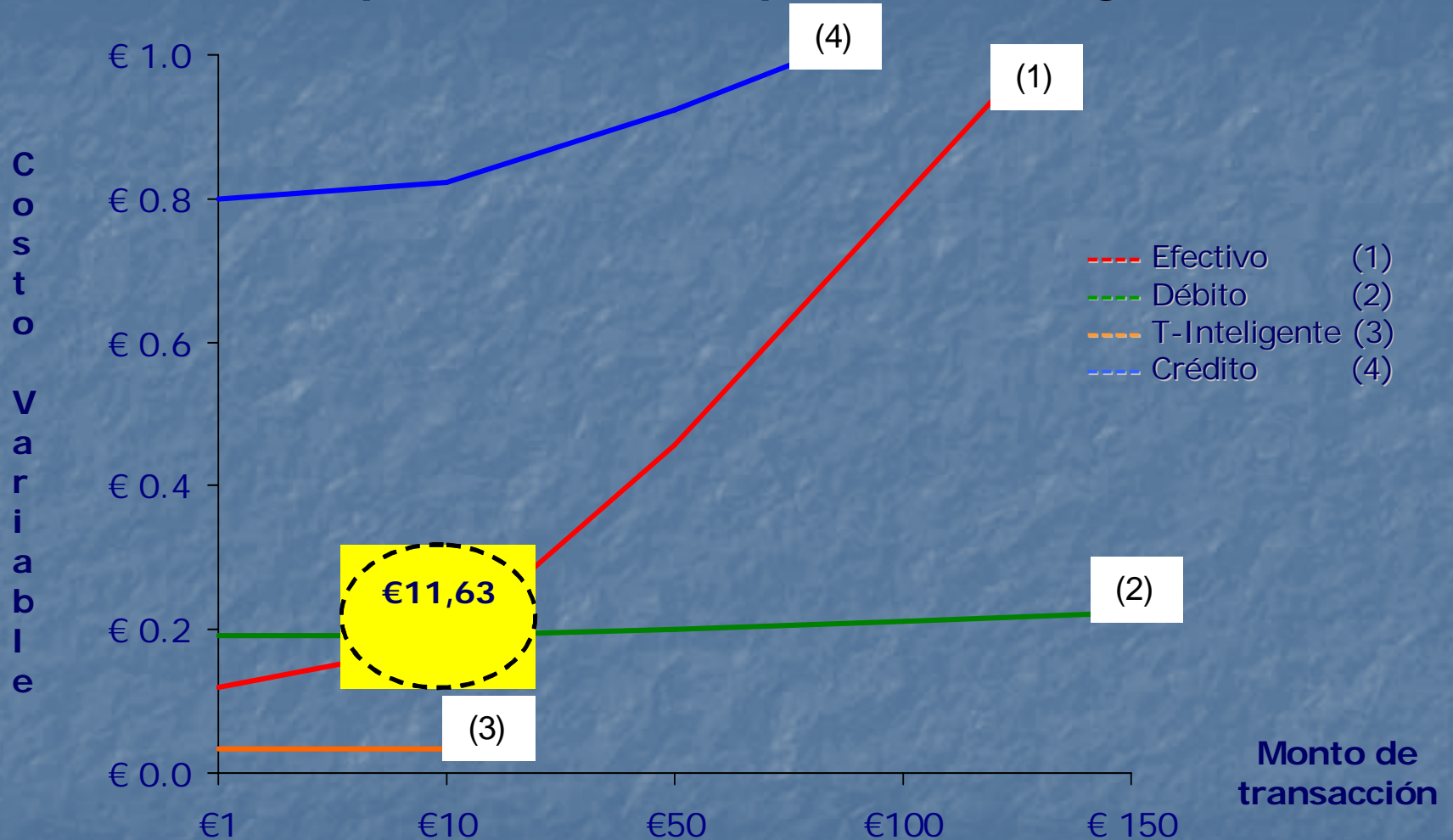
Esfuerzos por incrementar la infraestructura

- La apertura de sucursales tradicionales o al menos terminales ATM más cercanas a los centros de población representa costos para los intermediarios que no es posible recuperar dado el bajo nivel de negocio que cada pequeña localidad representa.
- Se ha probado incentivar y en ocasiones subsidiar la apertura de sucursales tradicionales así como incrementar la terminalización para fomentar el uso de medios electrónicos de pago, pero el éxito de estas acciones ha sido limitado.
- Una de las causas por las que no se ha tenido el impacto deseado es que la gente sigue teniendo una preferencia significativa por mantener efectivo; ya sea por razones de costo, costumbre, por mantenerse en la informalidad, etc.
- La gente demanda la posibilidad de realizar depósitos y retiros de efectivo, independientemente de que pueda efectuar transacciones electrónicas.

Preferencia por el uso de efectivo

- En cuanto a los costos asociados a distintos medios de pago, según estudios realizados para economías europeas con altos grados de urbanización y concentración de población, el efectivo comienza a ser más caro que otras alternativas basadas en tecnologías de la información (tarjetas de débito, inteligentes, celular) en transacciones superiores a los \$180 (11.63 euros).
- Esto implica que claramente hay una mayor conveniencia del efectivo para población de bajos recursos cuyas transacciones diarias rara vez superan esta cifra.

Comparativo de Costos por Medio de Pago



Fuente: Estudio de costos del sistema nacional de de pagos de Holanda 2003: DNB

Corresponsalías o agencias bancarias

- En años recientes, países con problemáticas similares al nuestro han promovido la bancarización permitiendo y fomentando la operación de agentes o corresponsales que ofrecen servicios financieros por cuenta de los bancos que implican un ahorro en costos sustancial respecto de una sucursal bancaria tradicional
- Estas redes de corresponsales, están conformadas por tiendas, farmacias, oficinas postales y otro tipo de comercios en donde se ofrecen los servicios financieros de los intermediarios. La responsabilidad de las operaciones ahí realizadas es enteramente del intermediario financiero.

Corresponsalías o agencias bancarias

- En menos de 7 años se abrieron en Brasil más de 95 mil corresponsales que proveen servicios financieros a 1,600 municipios que antes carecían de ellos.
- Se ha estimado que el costo de abrir una sucursal tradicional es aproximadamente de un millón de pesos, si consideramos que en el país existen 18 mil localidades con una población de entre 500 y 15000 habitantes, se requeriría una inversión de \$18,000 millones para dotar a cada una de ellas de una sucursal.
- Tomando como referencia que en Brasil, el costo de instalar una corresponsalía no es mayor al 1% del correspondiente a una sucursal, puede concluirse que para que cada una de estas localidades contara con un corresponsal, se requeriría sólo de \$180 millones.
- Recordemos que el 70% de los municipios del país carecen de una sucursal, justo unos 1,600.

Corresponsalías o agencias bancarias

- La regulación de este tipo de oficinas debe ser suficientemente flexible para evitar sobrecargar su estructura de costos y que las vuelva inviables, a la vez de mantener condiciones mínimas de seguridad y de prevención de actividades como el lavado de dinero.
- Igualmente, su actividad debe complementarse y estar soportada en tecnologías de información y comunicación que los auxilien en la provisión de los servicios y les faciliten el registro, seguimiento, elaboración de reportes regulatorios y estadísticos de todas las transacciones financieras y comerciales, y en especial garanticen la seguridad, certeza y confidencialidad de las transacciones.

Soluciones Tecnológicas

- Las Tecnologías de la Información y Telecomunicación constituyen otra vía para ofrecer servicios financieros a menores costos y así extender los beneficios de estos servicios a la población aún no atendida.
- Los medios tecnológicos más utilizados en diversos países con este fin son:
 - Teléfonos celulares
 - Redes de TPVs que utilizan tarjetas (débito, monederos o tarjetas con chip que pueden trabajar fuera de línea)
 - En menor medida, el Internet.
- En cualquiera de los casos, el usuario de los servicios financieros debe contar con una cuenta (cuenta) a su nombre, en la que se concentran todas las transacciones realizadas.

Modelos de Banca sin Sucursales

- Existen dos modelos de banca sin sucursales:
- Modelo basado en no-bancos “nonbank-based”:

No existe una relación contractual directa con un intermediario financiero regulado, sino con un proveedor de servicios de pago, como un operador de telefonía celular o un emisor de tarjetas prepagadas. El cliente de una compañía celular abre una *subcuenta de transacciones* (cuenta eje) a través de su contrato y su número telefónico, La compañía le abre una línea de crédito limitada o bien el cliente “deposita” mediante un prepago en la *subcuenta* y posteriormente accede a esos recursos mediante claves de acceso usando su celular. La compañía telefónica se asocia con pequeños comercios, quienes reciben los pagos en efectivo de los clientes de la compañía celular, y transfieren electrónicamente el valor equivalente a la *subcuenta de transacciones* de ese cliente. Una vez recibidos los fondos virtuales, los clientes pueden realizar depósitos, pagos de créditos y hasta transferencias a través del mismo sistema.

Modelos de Banca sin Sucursales

- Modelo basado en bancos:

Los clientes tienen una relación contractual directa (cuenta transaccional, de ahorro, crédito) con un intermediario financiero regulado, aunque traten con éste sólo a través de un corresponsal.

En principio este modelo representa un menor riesgo para los participantes pues las operaciones se realizan dentro del sistema financiero, independientemente de que sea en sucursales, corresponsales, vía celular o vía tarjetas de crédito, débito, monederos o tarjetas inteligentes.

- El celular ofrece la ventaja de que los usuarios aprovechan un dispositivo que en muchos casos ya tienen a su alcance y que les ofrece otros servicios, concretamente el de telefonía. Una limitante es el alcance de la cobertura, en especial en zonas rurales.
- Para estos últimos casos, el uso de tarjetas inteligentes puede ser una alternativa, ya que las transacciones financieras se efectúan de tarjeta a tarjeta, ambas dotadas con "chip", a través una TPV que puede operar fuera de línea.
- El usuario puede acceder con la misma tarjeta a una cuenta de ahorro, una línea de crédito, cuenta de subsidios federales, remesas, etc.
- Los movimientos para cada tipo de producto (crédito, inversiones, pago de servicios, etc) quedan registrados en el "chip", dejando rastro en el sistema de la recepción y disposición de fondos y liberando los mismos de su cuenta, hasta en tanto el proveedor con que realizó la transacción descarga sus operaciones al sistema en una terminal *en línea* que a su vez se conecta con la red financiera mediante la cuenta eje. Esta terminal puede ser una TPV, o computadora, o teléfono, con lectora de "chip" y acceso satelital.
- En algún momento tanto los cuentahabientes como los proveedores de servicios deben acceder a una terminal *en línea*, para completar las compensaciones en sus cuentas eje. Sin embargo, el resto de las transacciones se pueden llevar a cabo entre tarjetas de clientes y proveedores mediante terminales fuera de línea. Esto permite reducir el costo de transacción para los clientes pues no necesitan trasladarse a una sucursal, ni incurrir en costos asociados a operaciones en línea.

Temas regulatorios a considerar

- ¿Cuál es el mejor marco normativo para impulsar el uso de la figura de agentes o corresponsales, considerando medidas para la identificación de las personas (muchos habitantes de zonas rurales carecen de comprobantes de domicilio); de seguridad en las oficinas; así como de prevención de actividades ilícitas?
- ¿Qué tipo de limitaciones a montos y tipos de operaciones son recomendables para mantener los riesgos en niveles aceptables y prevenir el lavado de dinero y el financiamiento a actividades ilícitas?
- ¿Cuáles serían las mejores prácticas para normar la relación de los intermediarios financieros (bancos, cajas, etc.) con los corresponsales, con el objeto de mitigar riesgos y proteger los intereses del consumidor?
- ¿Cómo se atiende desde el punto de vista regulatorio la participación de entidades no financieras, como las compañías telefónicas, en la provisión de servicios de pago?

Temas Tecnológicos a Considerar

- ¿Cuál o cuáles de las tecnologías disponibles – tarjetas, celulares, o Internet– podrían ajustarse mejor a las características de infraestructura y poblacionales de las distintas zonas del país?
- Evaluar los costos comparativos de estas soluciones a distintos niveles de utilización.
- ¿Quién debe proveer y/o operar la plataforma tecnológica de interconexión?
- ¿Es recomendable que participe el Banco Central?

Impacto de la adopción de estos canales alternativos

- Los beneficios de la adopción de estas soluciones pueden ser considerables.
- Si en el ejemplo 2, se reduce el costo operativo del intermediario en 50%, y el del cliente en 90% (al ya no tener que desplazarse), el "CAT integral" disminuiría a 22% con pagos mensuales y a 32% con pagos semanales.

Para finalizar...

- Es importante, conocer la experiencia internacional sobre la aceptación que el público tiene sobre medios de pago distintos al efectivo, en especial los electrónicos o virtuales; cómo se gana la confianza de la gente en estos medios alternativos y qué tipo de campañas de educación han demostrado utilidad para promover esta aceptación.
- En Kenia el servicio ofrecido por la telefónica Safaricom atrajo 1 millón de usuarios en 10 meses.
- En Filipinas las dos compañías de telefonía móvil ofrecen servicios transaccionales de bajo monto a 5.5 millones de clientes.
- En Brasil, el compromiso de dos bancos estatales fue crucial para impulsar el modelo de corresponsalías. En México, Bansefi puede desempeñar este rol.