



Programas del Gobierno y Penetración Financiera

Lorenza Martínez Trigueros

**Seminario Conjunto CEMLA – Banco de México
Modernización e Inclusión Financiera en América Latina
25 de abril de 2008**

Contenido

1) Problemática

- Baja penetración del sistema financiero
- Limitada cobertura geográfica
- Poco interés en servicios financieros formales

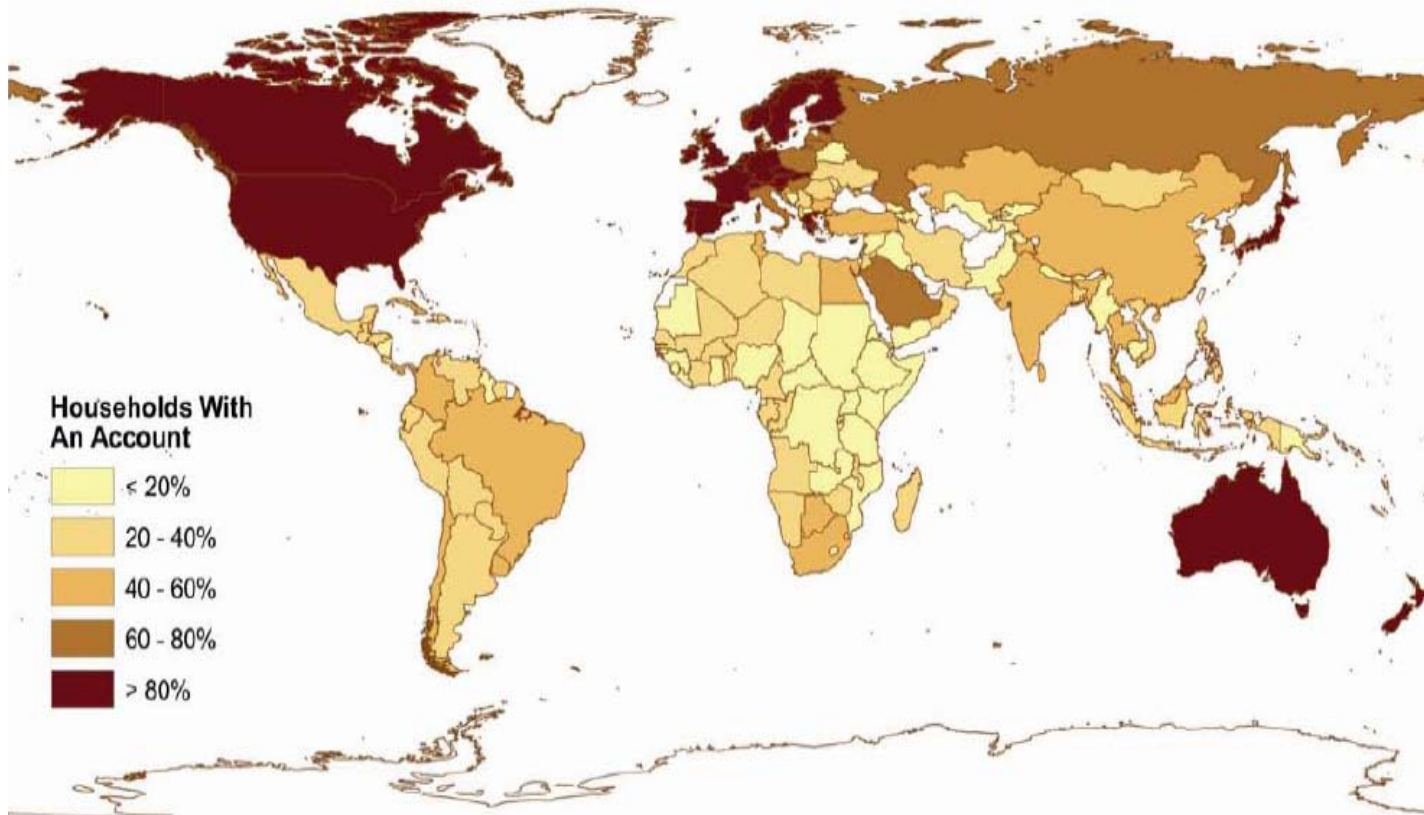
2) Participación del Gobierno

- Justificaciones de la intervención
- Visión a largo plazo

3) Estrategia

El nivel de penetración del sistema financiero en México se compara desfavorablemente con el de otros países de desarrollo similar. Únicamente el 25% de los adultos cuenta con acceso a servicios financieros, a diferencia de Brasil y Sudáfrica donde dicha cifra representa el 43% y 46%, respectivamente.

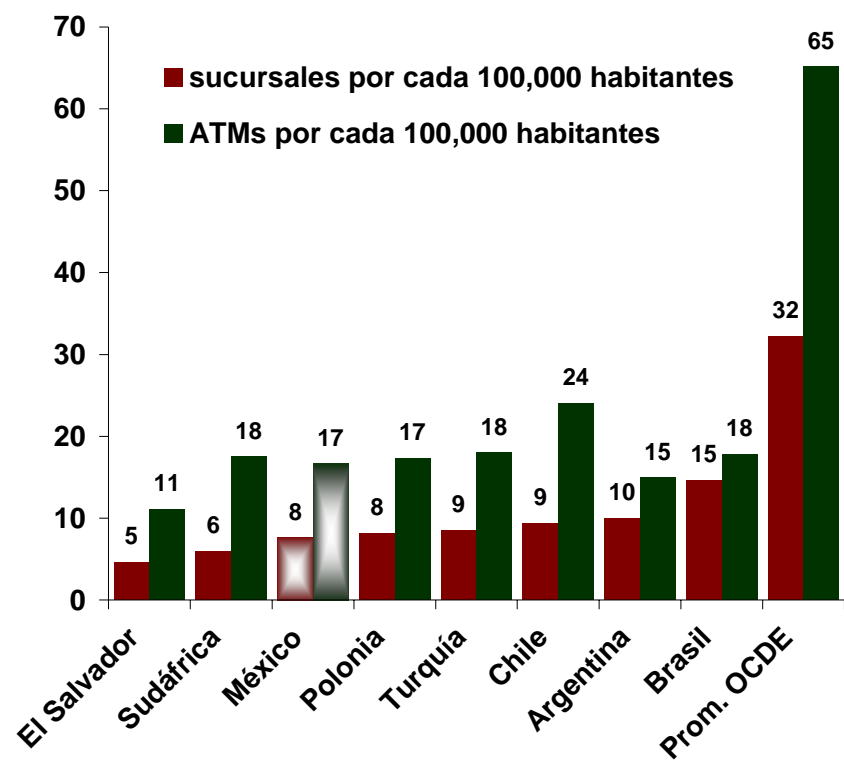
Familias con una cuenta de ahorro o crédito en una institución financiera



*/ El mapa muestra el porcentaje de familias con una cuenta de crédito o ahorro en una institución financiera (bancos comerciales, bancos o sociedades de ahorro y préstamo o institución de microfinanzas). La información proviene de encuestas realizadas a los hogares, así como de regresiones usando las diferentes cifras de información agregada sobre depósitos.
Fuente: Demircuc-Kunt, Beck and Honohan, 2007. Policy Research Report on Access to Finance, World Bank.

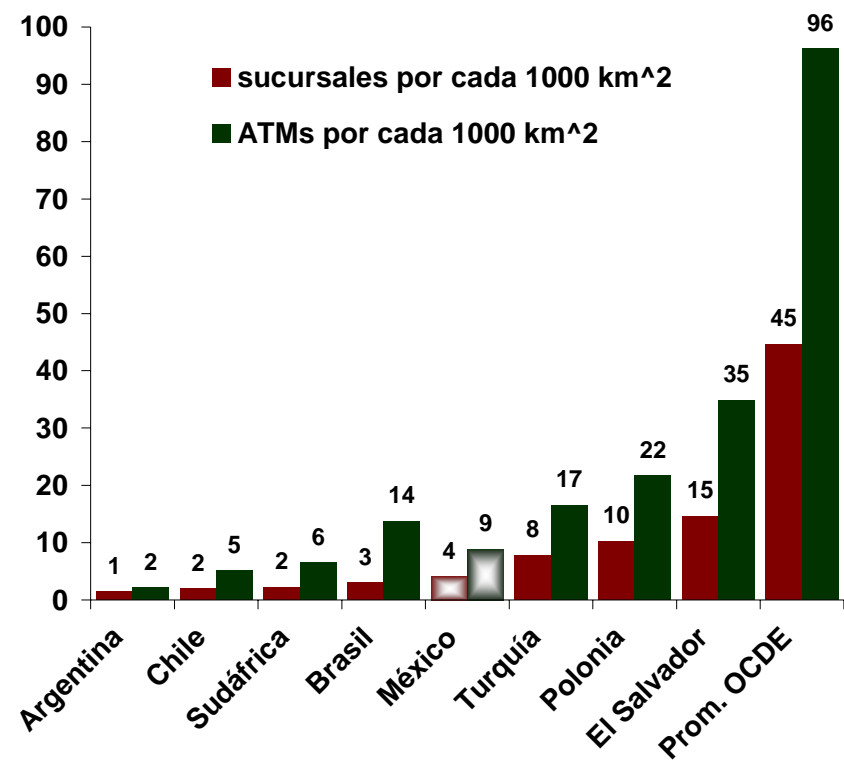
El acceso a servicios financieros para la población en general es insuficiente y está distribuido de manera desequilibrada. Se han observado mejorías en el acceso a algunos tipos de servicios, pero todavía existen segmentos importantes de la población no atendidos.

Penetración demográfica de sucursales y ATMs



Fuente: OECD, 2007.

Penetración geográfica de sucursales y ATMs



Fuente: OECD, 2007.

La cobertura geográfica de servicios financieros está concentrada en ciudades grandes con población de ingresos relativamente altos.

Cobertura de las instituciones financieras con mayor presencia

Instituciones Financieras	PEA % del total	Municipios % del total	Sucursales #
Bansefi / Red de la Gente	84	31	1600
Banca Comercial	83	29	N.A.
Bancos de Nicho ^{1/}	76	17	2,600
Sector Ahorro y Crédito Popular ^{2/}	55	21	1,300

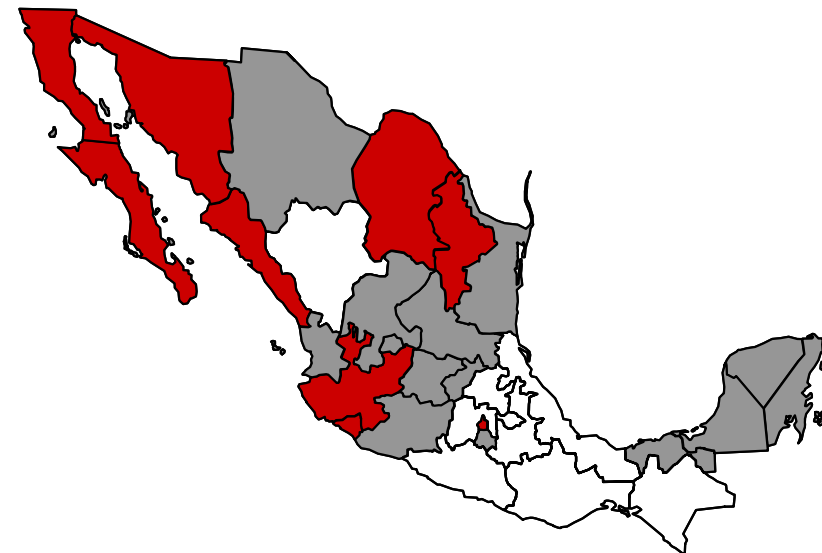
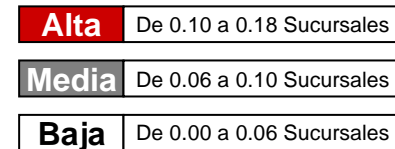
1/ Incluye Banco Azteca y Compartamos, 2/ Caias de ahorro no reguladas

Fuente: SHCP, 2008.

52% de los municipios no tienen ninguna de estas instituciones financieras. Estos municipios tienen una PEA de 4 millones de personas, lo cual representa el 9.2% de la PEA total.

Sucursales por Entidad Federativa por cada mil habitantes

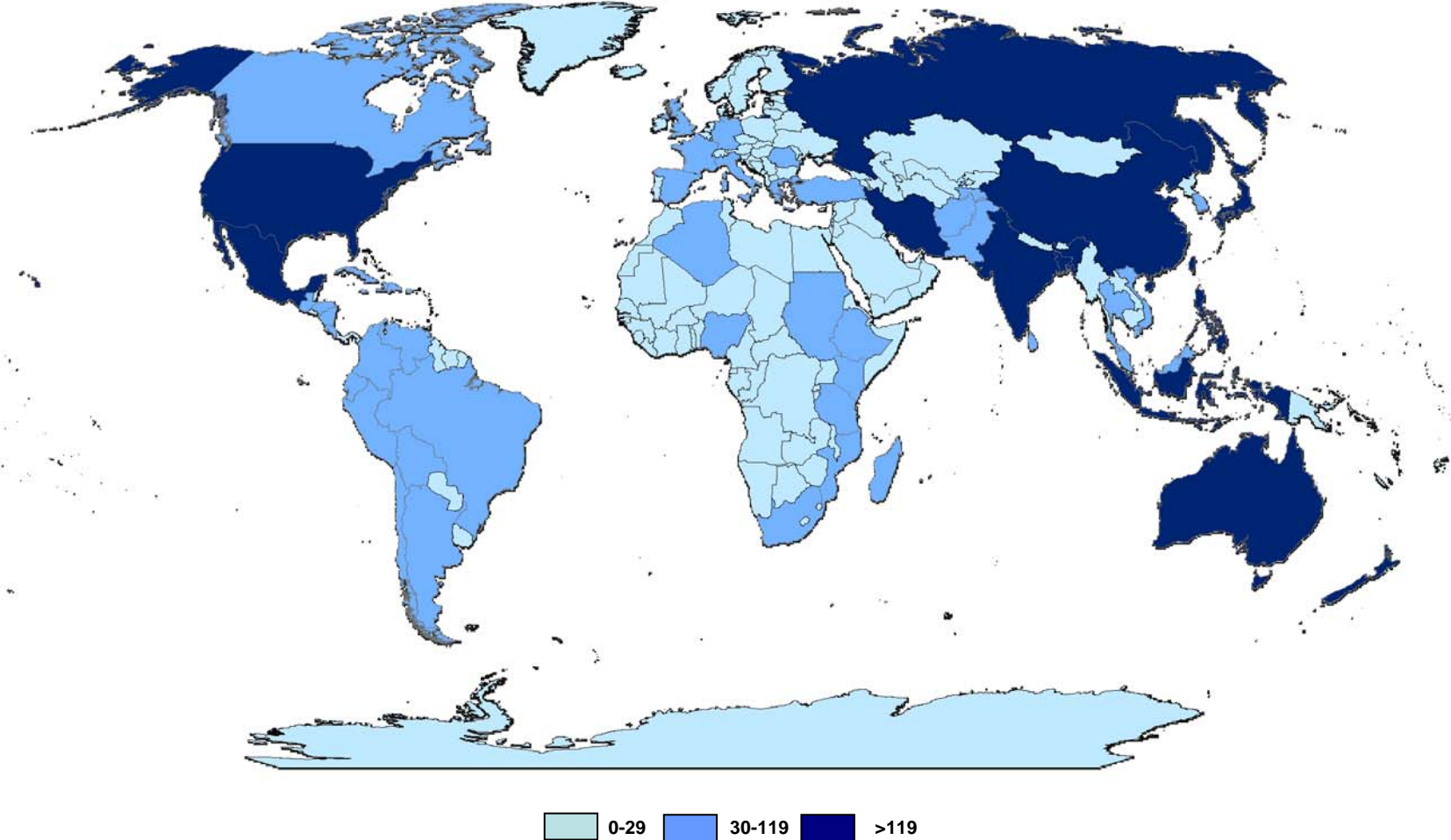
Sucursales por cada mil habitantes



Fuente: SHCP con datos de la ENIGH.

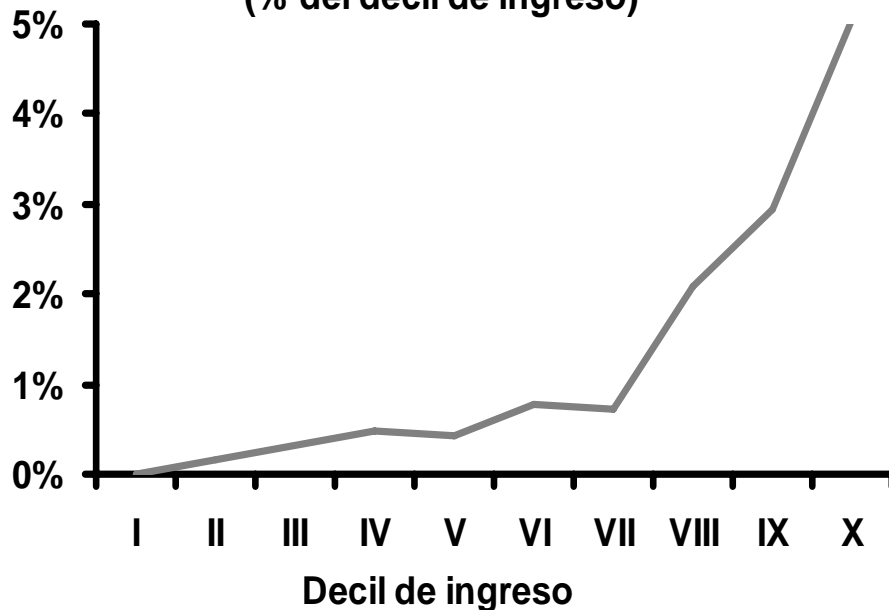
En los últimos 30 años la ocurrencia de desastre naturales se ha concentrado en pocos países, incluyendo a México

Número de eventos por desastre natural 1970 - 2006



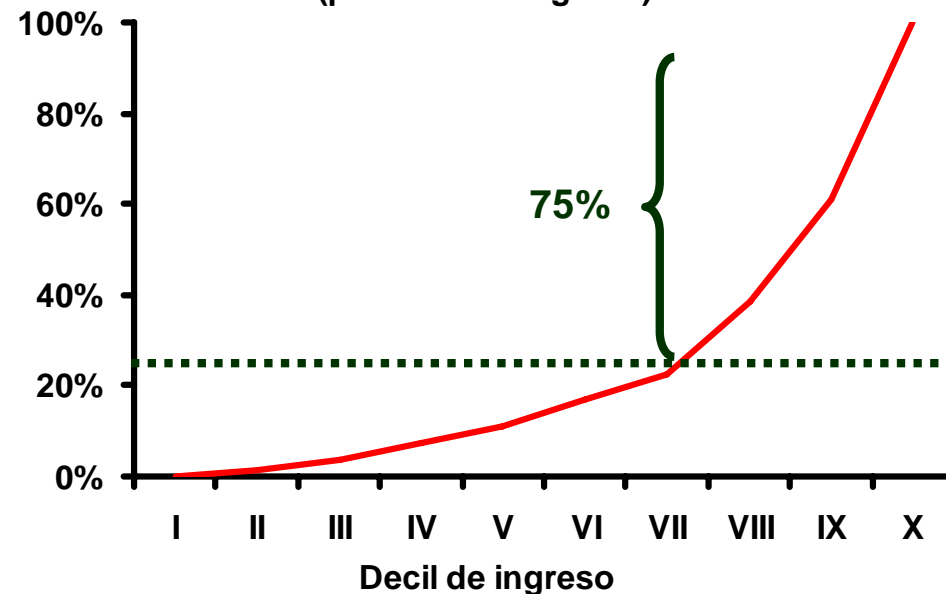
En el mercado de seguros, también es clara la baja penetración y la alta concentración. Sólo el 1.3% de los hogares del país cuentan con un seguro de vida (algún miembro está asegurado) y el 75% de las personas que cuentan con seguro de vida pertenecen a los 3 deciles de ingreso más altos.

Hogares con seguro de vida
(% del decil de ingreso)



Fuente: SHCP con datos de la ENIGH.

Distribución de hogares
con seguro de vida
(por nivel de ingreso)

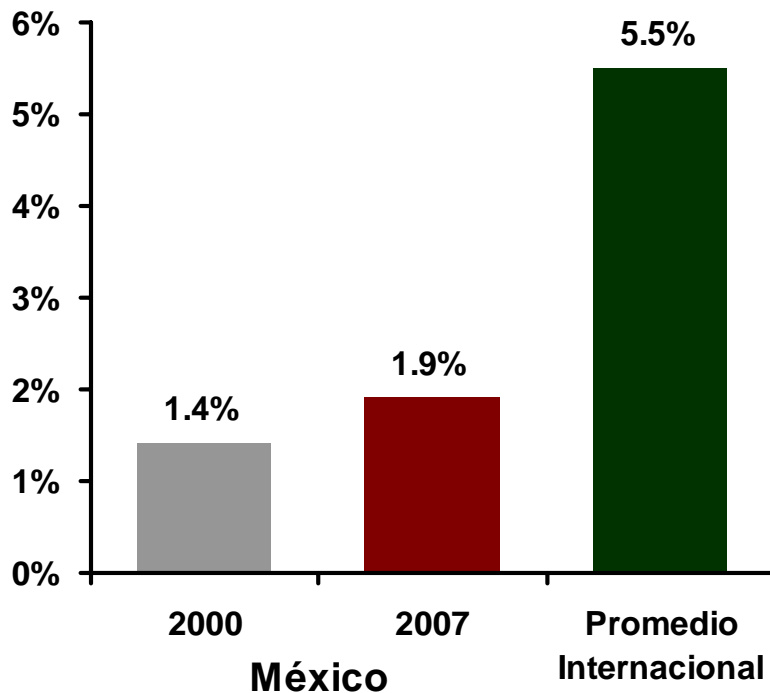


Fuente: SHCP con datos de la ENIGH.

Por su ubicación geográfica México está altamente expuesto a la ocurrencia de eventos catastróficos naturales. Los daños económicos derivados son absorbidos en su mayor parte por el Gobierno Federal, dada la baja penetración del sector asegurador.

Penetración de los Seguros en la Economía

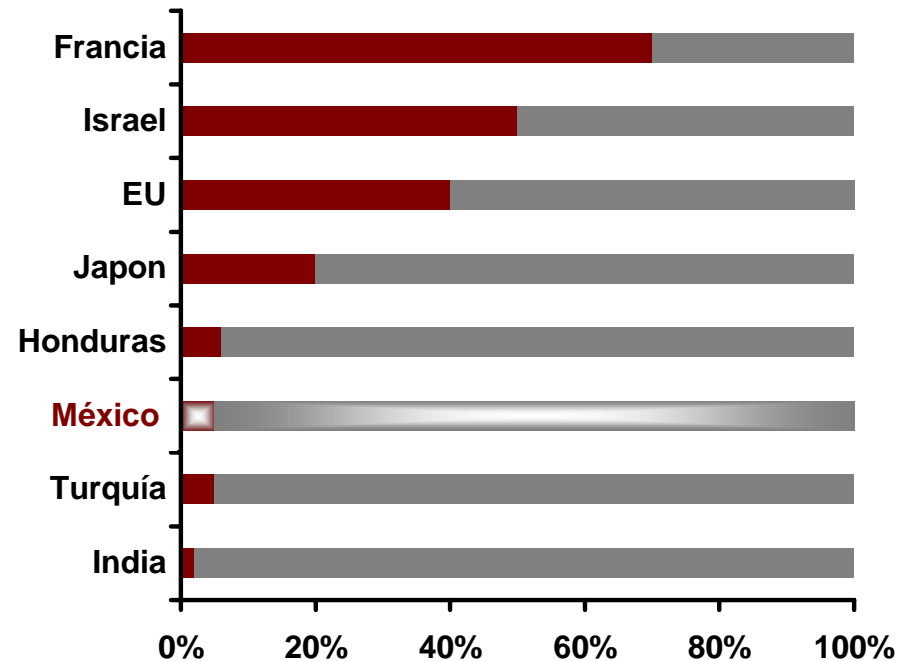
(Prima Directa como % del PIB)



Daños Económicos Totales (%)

(%)

■ Asegurado ■ No Asegurado



* El promedio internacional incluye a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Perú, Francia, Alemania, Noruega, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos
Fuente: SHCP con datos de la CNSF y Swiss Re

Fuente: Swiss Re y Banco Mundial

La escasa educación financiera de la población y el limitado acceso a información sobre los productos, servicios e instituciones financieras genera una demanda baja por servicios financieros formales.

- **No hay información suficiente sobre la existencia y los beneficios del sistema financiero:**
 - 70% de los no usuarios de servicios financieros no saben a dónde acudir para obtener información sobre los productos y servicios que ofrecen las distintas instituciones financieras del país.
 - 85% de los hogares que no usan servicios financieros no tienen interés en contratar estos servicios.
- **Existe poca información que facilite comparar productos:**
 - 48% de usuarios de servicios financieros dicen no saber cómo obtener información comparativa de productos financieros y 35% dice tomar la primera opción que ve.
- **Existen costos adicionales a los de los productos y servicios, como son los costos de aprendizaje y transporte.**

Contenido

1) Problemática

- Baja penetración del sistema financiero
- Limitada cobertura geográfica
- Poco interés en servicios financieros formales

2) Participación del Gobierno

- Justificaciones de la intervención
- Visión a largo plazo

3) Estrategia

La intervención del gobierno debe basarse en la identificación y corrección de fallas de mercado, con el fin de lograr una mayor expansión y profundización del sistema financiero.

Problemas Principales:

1. **Falta de competencia en los mercados financieros:** resultan en una provisión de crédito y servicios financieros menor a la óptima y en condiciones desfavorables para los usuarios.
2. **Baja penetración geográfica de puntos de atención financiera a clientes:** limitan el uso del sistema financiero.

Posibles fallas de mercado:

1. **Baja provisión de información y falta de educación financiera:** al ser un bien público, habrá sub-provisión en el mercado.
2. **Externalidades de Redes:** en el sistema de pagos, el beneficio de un usuario depende del número de otros usuarios que lo adopten; al no ser interiorizado implicará sub-provisión. Además, debido a la presencia de economías de escala, el sistema de pagos puede constituir una barrera a la entrada en el mercado financiero al menudeo, por lo que requiere de regulación.
3. **Otorgamiento de servicios financieros a nuevos sectores (geográficos o económicos) como un bien público:** ya que los beneficios en caso de prestarse con éxito serán compartidos por otras instituciones imitadoras.

Visión a largo plazo:

Incrementar la penetración del sistema financiero en la economía, asegurando que todos los sectores de la población cuenten con posibilidades de ahorro bien remunerado, acceso a financiamiento y mecanismos para enfrentar los diferentes riesgos.

- **La estrategia de penetración financiera debe atender tanto la oferta como la demanda de servicios financieros, basarse en un diagnóstico objetivo y aprovechar las sinergias de coordinación al interior del sector público y con el sector privado.**
- **Los pilares de la estrategia de penetración financiera son:**
 - 1) **Dispersar de forma electrónica los apoyos del Gobierno**
 - 2) **Aprovechar redes de distribución del Gobierno y particulares**
 - 3) **Fomentar el desarrollo de corresponsalías**
 - 4) **Potenciar el papel de la Banca de Desarrollo**
 - 5) **Desarrollar programas de cultura e información financiera**

Contenido

1) Problemática

- Baja penetración del sistema financiero
- Limitada cobertura geográfica
- Poco interés en servicios financieros formales

2) Participación del Gobierno

- Justificaciones de la intervención
- Visión a largo plazo

3) Estrategia

El Gobierno Federal cuenta con ocho grandes programas sociales, con más de 9.5 millones de beneficiarios, que distribuyen pagos en efectivo de manera recurrente. Los tres programas de apoyos recurrentes más grandes tienen 8.5 millones de beneficiarios, de éstos 6.7 millones reciben el apoyo en cheque o en efectivo, y los 1.8 millones restantes en cuenta bancaria.

Programa de entrega recurrente	Beneficiarios
Oportunidades	5,000,000
Procampo	2,322,451
Adultos Mayores	1,207,478
Guarderías y Estancias Infantiles	125,395*
Jornaleros Agrícolas	541,699
Opciones Productivas	192,791
PROMAF (Maíz y Frijol)	123,769
PROMUSAG	30,763
TOTAL	>9.5 millones

La suma de los beneficiarios de estos programas es de **8.5 millones**, pudiendo haber algunos individuos que reciban varios apoyos.

* se refiere a niños apoyados, guarderías son 8,200

Beneficios:

- Al generar mayor volumen de transacciones, hace rentable la **expansión de puntos de atención financiera**.
- Disminuye los costos de acercamiento al sistema financiero y **aumenta la confianza de los usuarios**.
- Podrían **disminuir los costos de la distribución del apoyo** en los que incurre el gobierno y reducir la manipulación política.
- **Transparentar la asignación del apoyo**, al facilitar la creación de un padrón único de beneficiarios de los apoyos gubernamentales.

Situación actual:

- Bansefi, en coordinación con La Red de La Gente, distribuye el apoyo del Programa Social de Oportunidades de forma masiva desde el 2003, permitiendo la apertura de más de un millón de cuentas de ahorro para este propósito.

Acciones:

- 1) Definir mecanismos de dispersión: tarjetas prepagadas o depósito en cuenta
- 2) Diseñar logística de distribución, seguridad y comisiones
- 3) Instalación de TPVs en redes de distribución públicas y privadas

Existen diversas redes de distribución del Gobierno y de particulares que podrían aprovecharse para la introducción de productos y servicios financieros: programas sociales, DICONSA, recibos de servicios como teléfono, gas, y agua, TPVs, entre otros.

Beneficios:

- Al generarse canales de distribución masivos, los costos fijos de operación y administración podrían ser compensados y resultar rentable.
- Se da un acercamiento al sistema financiero a través de agentes en los que la población tiene confianza

Acciones:

- 1) Coadyuvar en el desarrollo de productos simples y homogéneos que puedan introducirse a gran escala
- 2) Promover el uso de mecanismos de pago y de cobro eficientes y a bajo costo
- 3) Ajustar la regulación para que permita el desarrollo de los esquemas manteniendo la solvencia y seguridad del sistema financiero

La cobertura de puntos de atención financiera en México es limitada; las corresponsalías son un instrumento que puede permitir aumentar los puntos de atención a clientes potenciales.

Beneficios:

- La experiencia de Brasil muestra que el costo de otorgar servicios mediante corresponsales es sólo el 1% del costo de abrir una sucursal. Esto motivó a que en Brasil el número de corresponsalías creciera de 6 mil en el 2000 a 38 mil en el 2004.

Situación actual:

- La recién aprobada reforma a la Ley de Instituciones de Crédito permite a los bancos contratar a terceros para captar recursos y realizar operaciones a nombre de la institución.

Acciones:

- 1) Redactar reglas operativas y tecnológicas que minimicen los riesgos de la existencia de corresponsales y que al mismo tiempo no limiten su oferta.
- 2) Proponer acciones complementarias para potenciar la figura de corresponsales.
- 3) La existencia de corresponsales no garantizará que éstos se sitúen en localidades sin servicios financieros y tal vez se necesiten incentivos adicionales.

La Banca de Desarrollo tendrá un papel más destacado en la profundización del uso del sistema financiero.

Situación actual:

- BANSEFI ha coadyuvado a la formalización de los intermediarios del Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP)
- Ha conformado la alianza comercial denominada la “L@Red de la Gente” con la participación de 130 cajas y más de 1,450 sucursales en todo el país (constituyendo la tercera red de servicios financieros más grande del país por número de sucursales).
- Se estableció una plataforma tecnológica que ofrece productos y servicios financieros a las entidades de banca y ahorro, con un volumen aproximado de 21 millones de transacciones.

Acciones:

- 1) Incentivar la apertura de puntos de servicios financieros
- 2) Continuar con acciones de capacitación, asistencia técnica y transferencia tecnológica
- 3) Facilitar la asociación del Sector de Ahorro y Crédito Popular con corresponsales
- 4) Impulso a intermediarios no bancarias como vehículos de canalización de crédito

Se instrumentará una Estrategia Nacional de Cultura Financiera que buscará habilitar a las personas en el desarrollo de conocimientos y actitudes que les permitan escoger y utilizar eficientemente servicios financieros en condiciones de certeza y certidumbre.

Beneficios:

- Comprensión de los conceptos financieros básicos, así como de los costos y beneficios de utilizar el sistema financiero
- Capacidad para realizar planeación financiera
- Que los individuos se conciban como sujetos capaces de ahorrar y cumplir obligaciones crediticias

Acciones:

- Instaurar una red nacional de distribución de información
- Crear mecanismos de cooperación y coordinación continua entre las distintas entidades gubernamentales y las asociaciones privadas,
- Implementar programas de educación financiera en todos los sectores y segmentos de la población.
- Promover una mayor protección al consumidor y fortalecer a la CONDUSEF



Programas del Gobierno y Penetración Financiera

Lorenza Martínez Trigueros

**Seminario Conjunto CEMLA – Banco de México
Modernización e Inclusión Financiera en América Latina
25 de abril de 2008**