



**Avances en
Comisiones, tasas de
interés de créditos,
inclusión financiera y
apoyos de la Banca**

ABM

Asociación de Bancos de México

23 de Noviembre, 2020

- 1. Antecedentes**
- 2. Evolución de las Comisiones Bancarias**
- 3. Reducción en Tasas de Interés de los Créditos**
- 4. Avances en Inclusión Financiera**
- 5. Apoyos de la Banca**

ABM

1. Antecedentes

**A partir del 8 de noviembre de 2018,
la Banca reconoció la necesidad de mejorar
el cobro de sus servicios**



- Modificación del cobro de comisiones por producto al cobro por servicio.
- Reducción del número total de comisiones bancarias.
- Incremento substantivo en servicios de banca digital sin cobro de comisiones.
- Mayor competencia en la oferta de crédito, que se convierta en reducción en las tasas de interés.

**A continuación presentamos los avances
logrados en los últimos 24 meses**

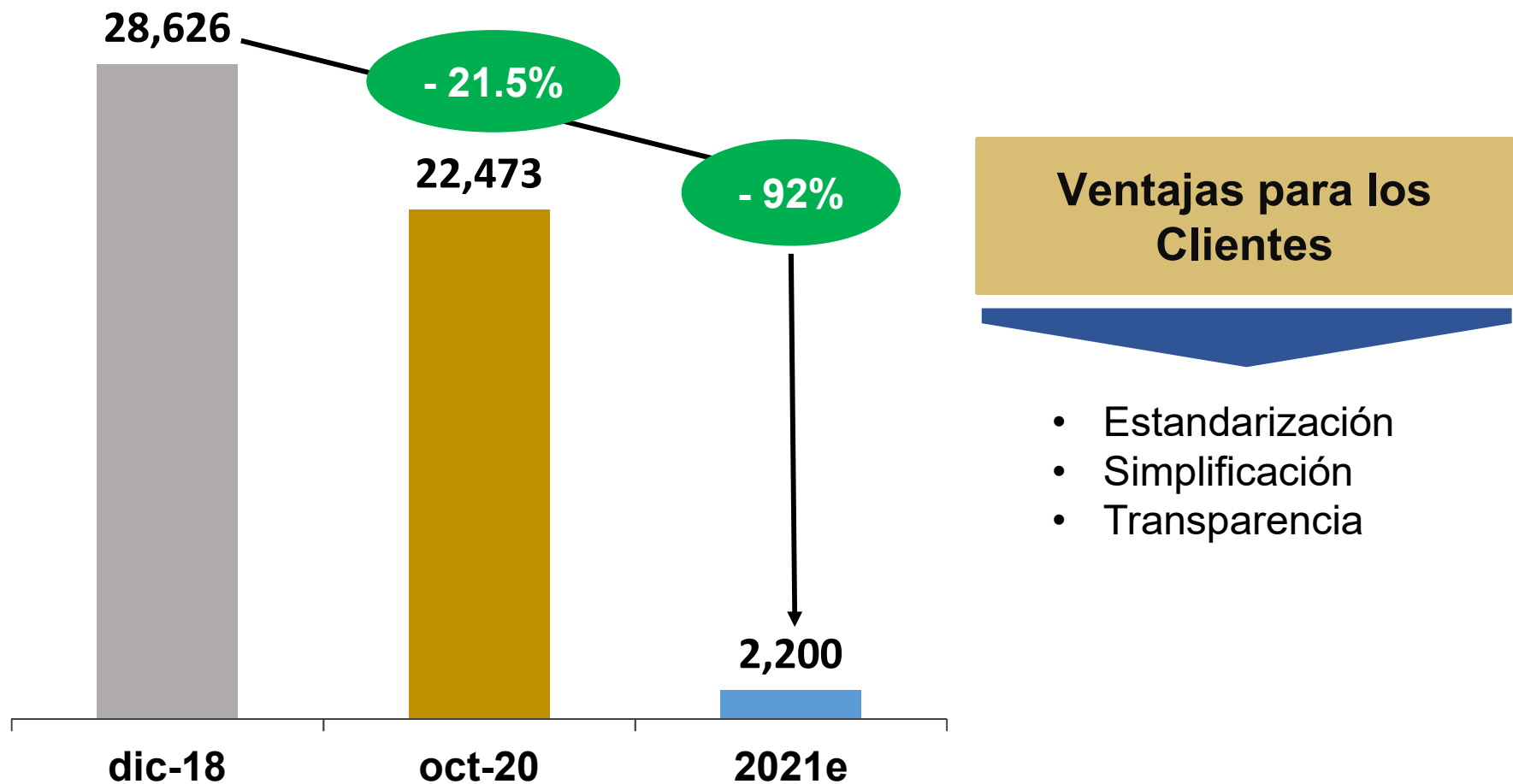


2. Evolución de las Comisiones Bancarias

El trabajo conjunto de la ABM y el Banco de México, ha logrado una reducción del 21.5% en comisiones totales al cierre de octubre de 2020; con una meta para finales del 2021 del 92%



Número de Comisiones Bancarias



Fuente: Banxico, Registro de Comisiones (RECO).
Nota: e- estimado por el Grupo de Trabajo ABM

La mayor reducción en el número de comisiones corresponde a servicios de Banca Digital: (internet, electrónica, transferencias, etc) y Captación



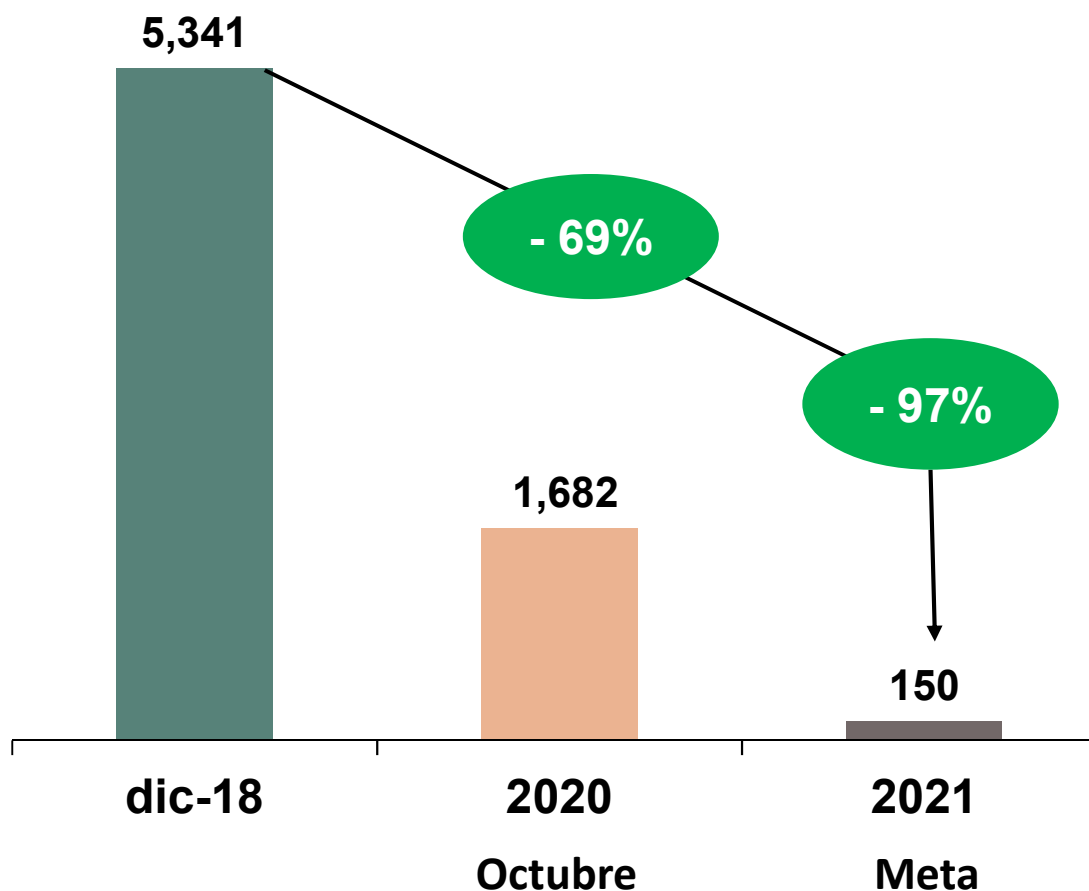
Servicios	Número de registros		Disminución de registros (dic-18 a oct-20)
	Dic-18	Oct-20	
BANCA DIGITAL			
Banca por Internet	3,849	2,425	-37.0%
Banca electrónica (Host to Host)	403	299	-25.8%
Transferencias	882	789	-10.5%
SPEI	457	421	-7.9%
Banca por teléfono	640	534	-16.6%
Dispersión de fondos	1,472	1,266	-14.0%
Banca Móvil	87	95	9.2%
BANCA ANALOGICA			
Captación	12,912	8,746	-32.3%
Crédito	7,877	7,741	-1.7%
Ventanilla	504	578	14.7%
TOTAL	28,626	22,473	-21.5%

Fuente: Banco de México al cierre de octubre 2020.

En el caso representativo de un banco comercial que ofrece la mayoría de servicios; la meta es una reducción en el número de comisiones del 97% a finales del 2021



Ejemplo real de un Banco representativo



Fuente: Banxico, Registro de Comisiones (RECO).

Reducción de comisiones por una mayor oferta de servicios; que son más fáciles y seguros



Ahorro retiro efectivo

- **21 convenios** entre bancos para retiro en cajero no propio,
 - **13 anulan totalmente la comisión:**
 - Beneficio a más de **40 millones de usuarios.**

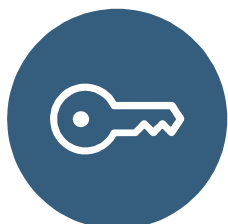
Ahorro consultas

- **APP bancarias permiten consulta gratuita de:** saldos, estados de cuenta, operaciones en tiempo real, alertas, info histórica
 - Beneficio a **28 millones de usuarios**



Facilidad de acceso

- **2.7 millones más de usuarios** del 2018 a 2020;
 - Total **54.7 millones**
 - **CoDi sin cobro de comisiones**
 - Beneficio a más de **6 millones de usuarios**



Seguridad

- **Biométricos** sin costo para el cliente
- Seguridad en TDC: NIP en el 90% de las transacciones.
- Autenticación con *OTP (one time password)* reduciendo el riesgo de robo de identidad.



Servicio

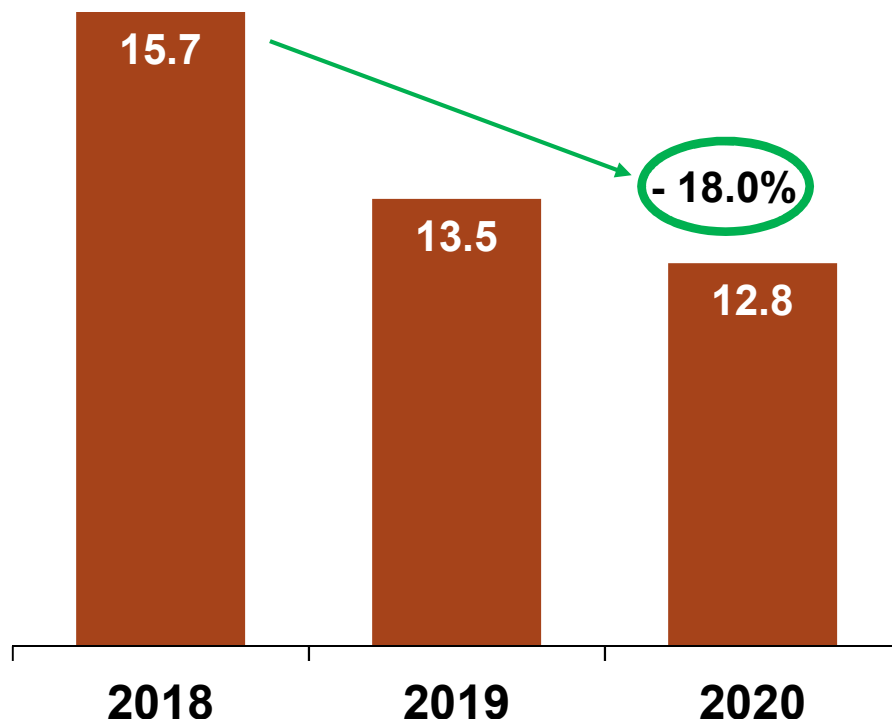
- Disposiciones de crédito en efectivo por canales digitales
- SPEI, ATMs y Corresponsales disponibles 24/7
- Medios de pago electrónicos con terminales móviles y *contactless*

De diciembre de 2018 a septiembre de 2020, los ingresos de la banca por anualidad en tarjeta de crédito se han contraído 18%, como resultado de una reducción del 17.8% en la comisión cobrada



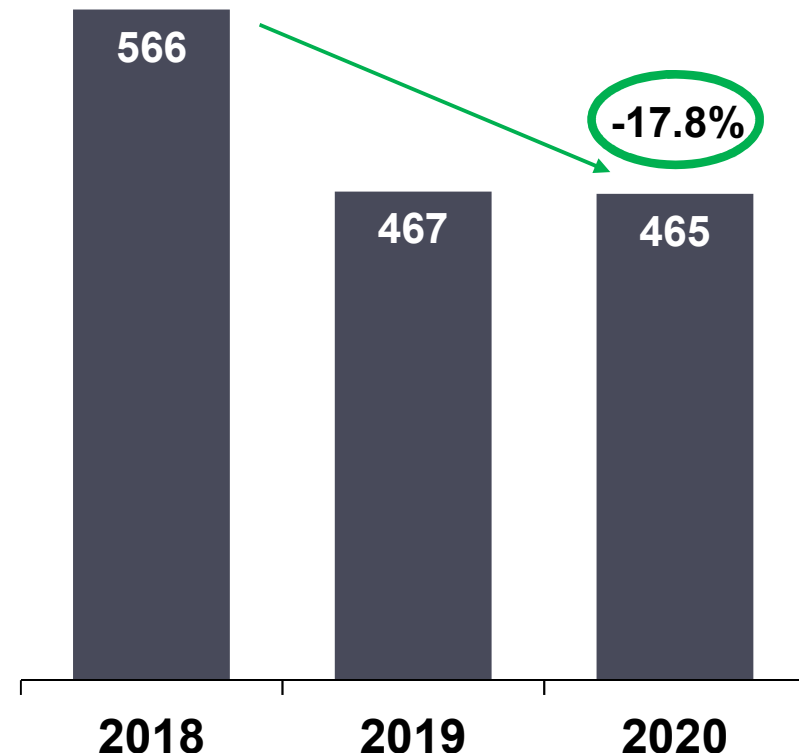
Ingresos de la Banca por la Anualidad de TDC

(Miles de millones de pesos, enero-septiembre de cada año)



Comisión Promedio por Anualidad de TDC

(En pesos)



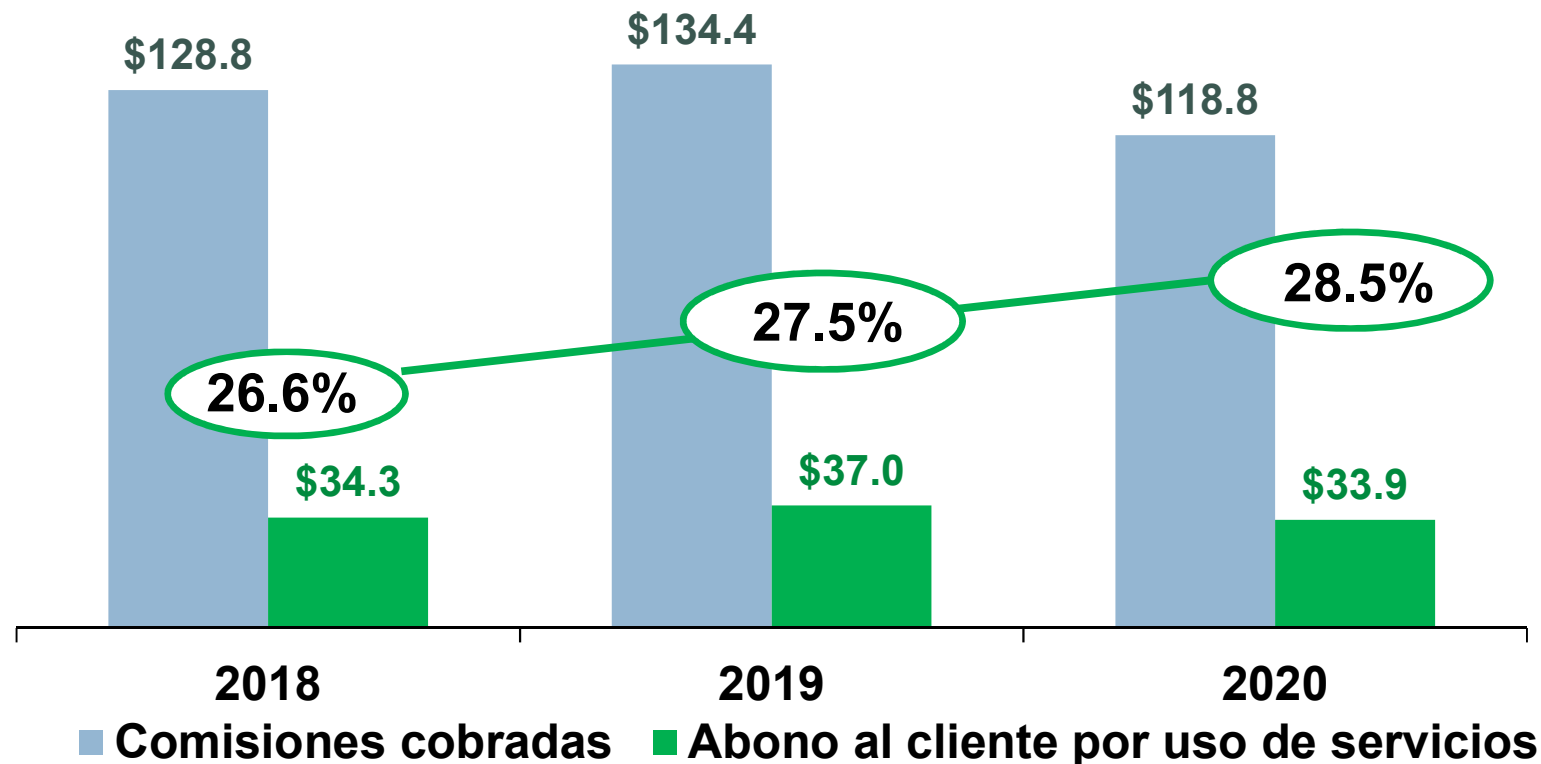
Fuente: CNBV a septiembre de 2020. Incluye todos los segmentos de TDC, desde Básicas hasta Platinum.

De enero a septiembre de este año, la Banca abono a sus clientes en puntos por el uso de las Tarjetas de Crédito y servicios el 28.5% de las comisiones cobradas



Comisiones cobradas vs. monto abonado al cliente por puntos y servicios

(Miles de millones de pesos, enero-septiembre de cada año)



xx% Porcentaje de los abonos al cliente por puntos y servicios vs. la comisión pagada.

Fuente: CNBV a septiembre de. 2020

ABM

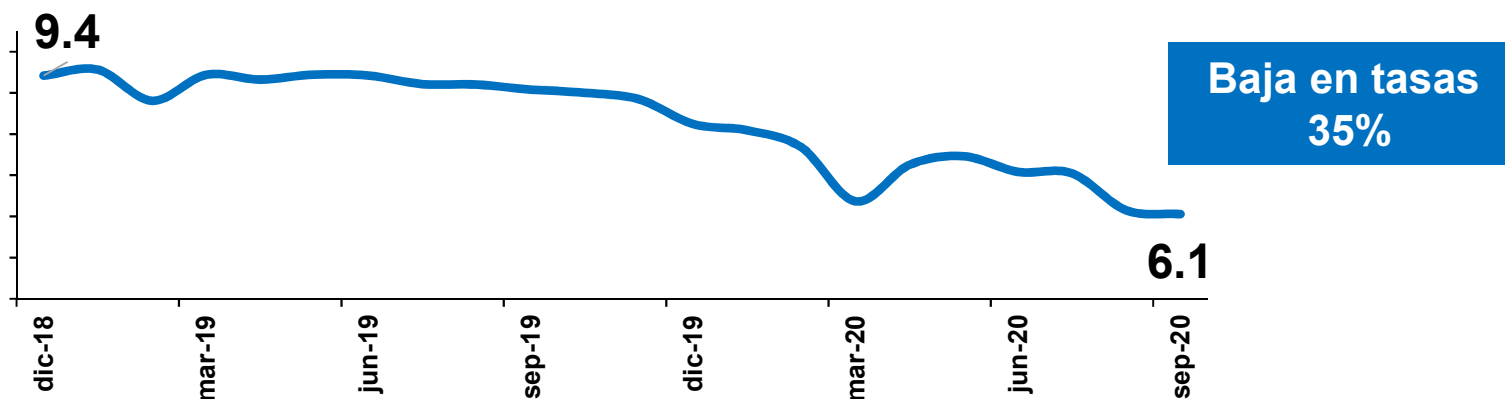
3. Reducción de las Tasas de Interés de Créditos

Desde diciembre de 2018, las tasas de interés a las empresas han bajado en 35%



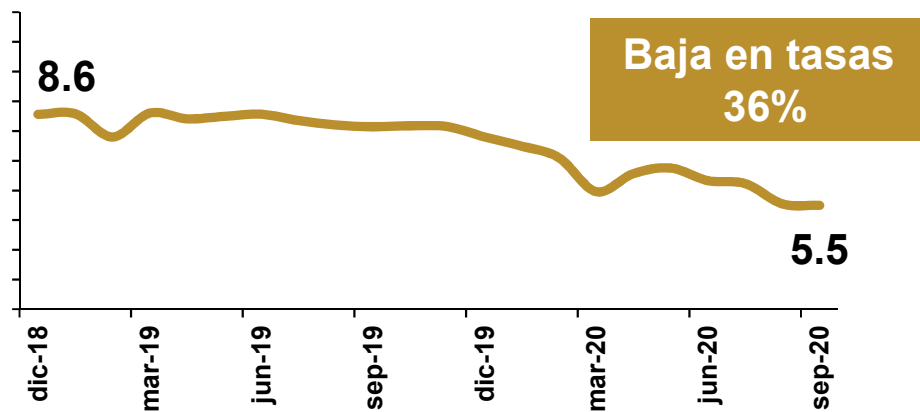
Empresas

(tasa de colocación, %)



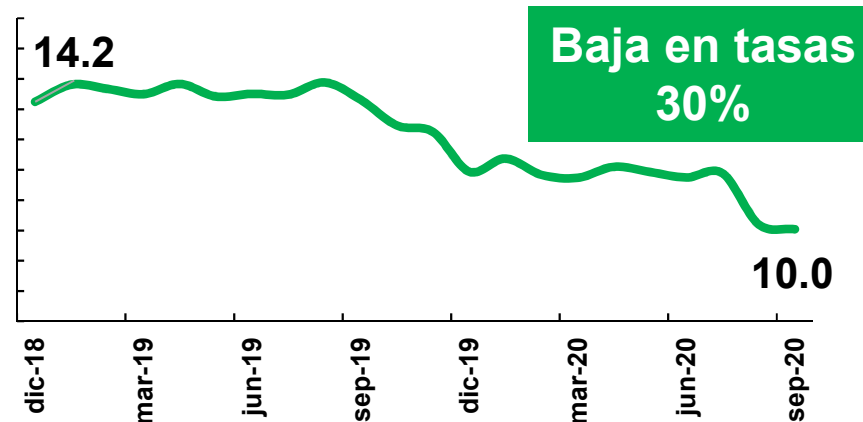
Grandes empresas

(tasa de colocación, %)



Pymes

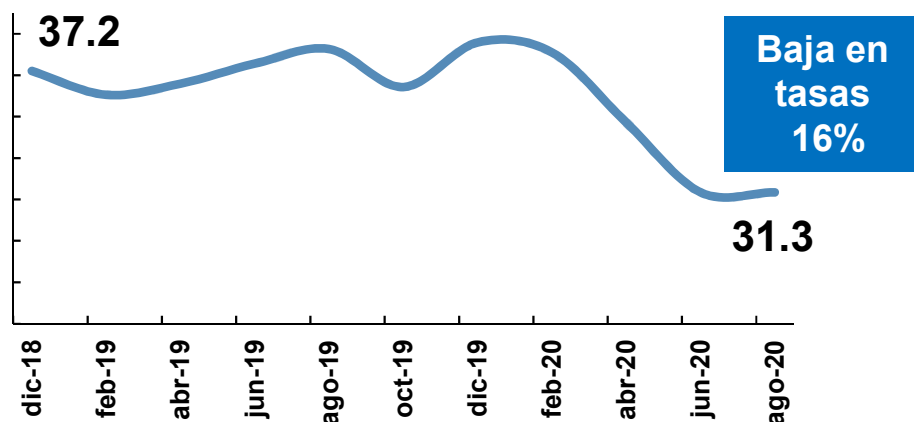
(tasa de colocación, %)



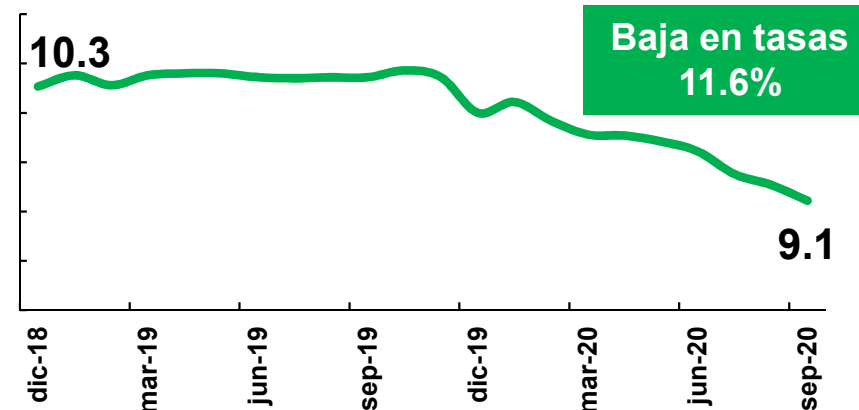
Las tasa de interés a la que actualmente se colocan los créditos a las familias también han bajado; en vivienda, autos y personales son los mínimos históricos



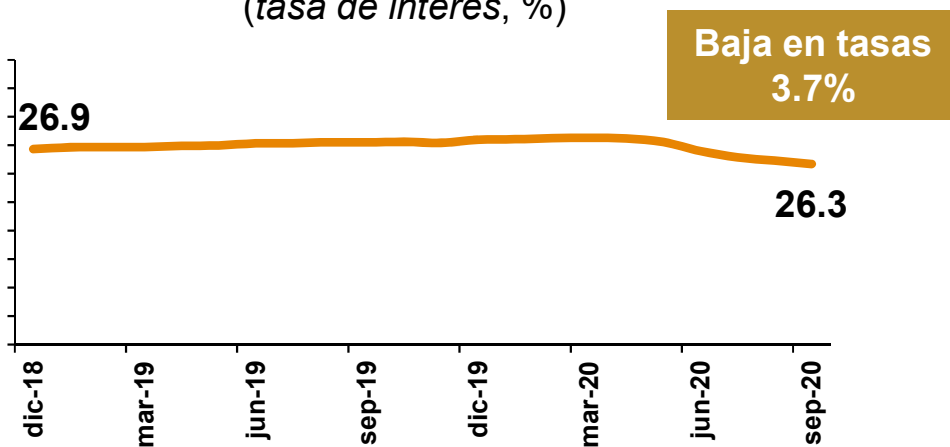
Personales
(tasa de colocación, %)



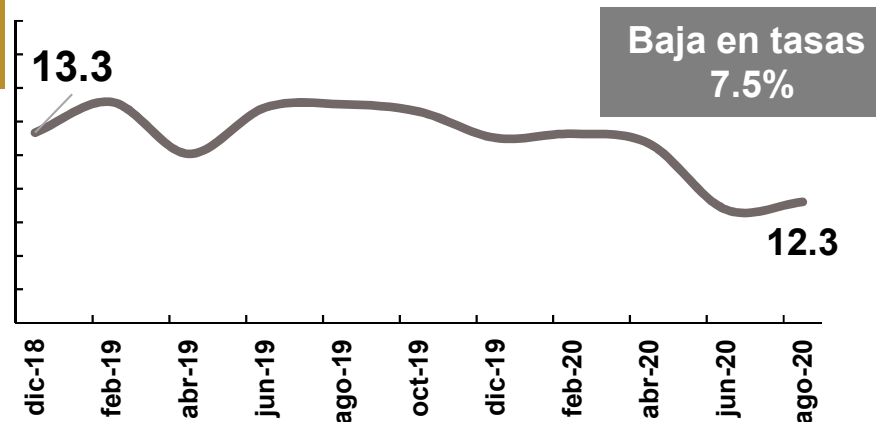
Vivienda
(tasa de colocación, %)



TDC
(tasa de interés, %)



Auto
(tasa de colocación, %)

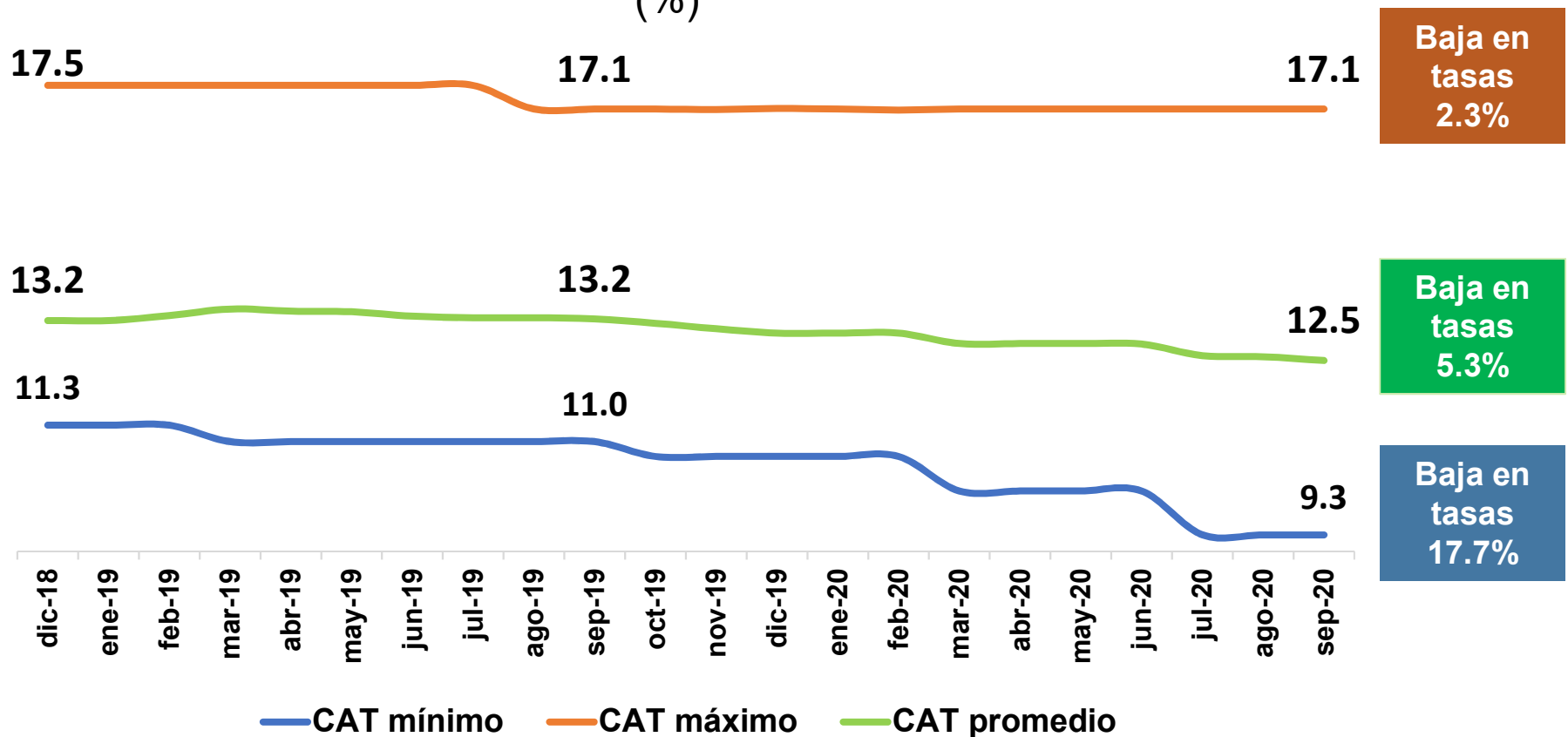


Fuente: ABM con información de la CNBV. Tasas de interés promedio de colocación.

El Crédito Hipotecario es un buen ejemplo de los beneficios de la competencia. Desde diciembre de 2018 al 2020, el CAT bajó hasta en 17.7% para captar clientes



CAT del Crédito Hipotecario (%)



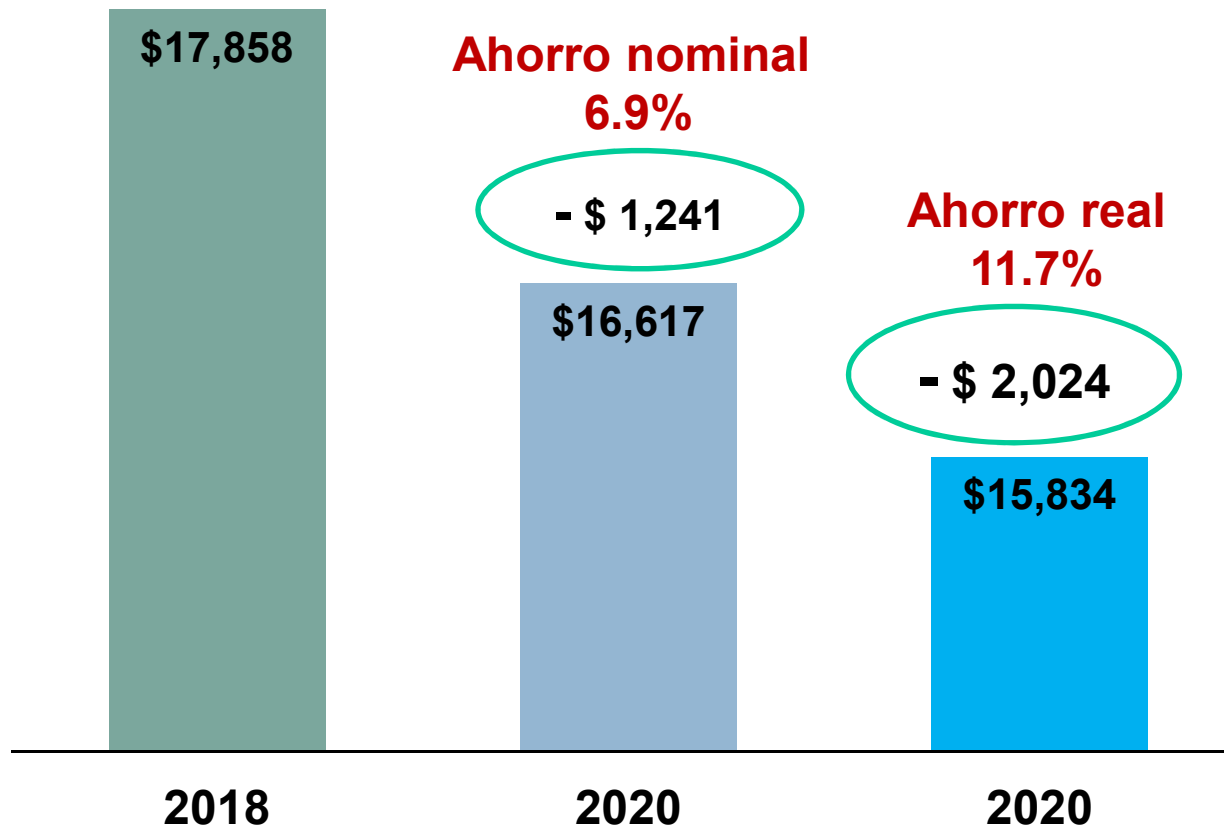
Fuente: Banxico, CAT incluye : tasa de interés, comisiones, bonificaciones, seguros obligatorios y otros gastos por servicios financieros

De diciembre 2018 a septiembre de 2020, el pago mensual de una hipoteca, en condiciones idénticas, se ha reducido en \$1,241 pesos, representa una contracción del 11.7% en términos reales



Pago mensual por crédito hipotecario ¹

(En pesos)

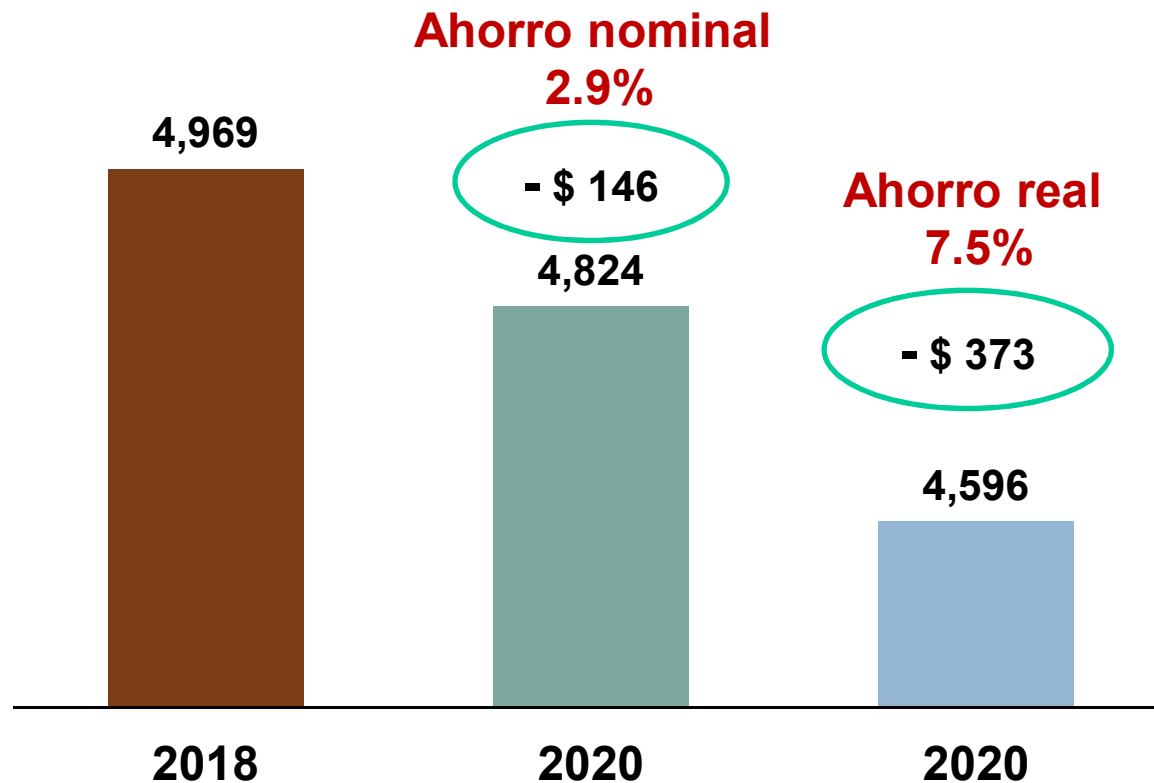


^{1/} El ejercicio se realizó sobre \$1.6 millones de pesos (equivalente al crédito promedio de la banca en septiembre 2020). Considera las condiciones promedio correspondientes de cada año. Pago real en 2020 corresponde a la columna en azul.

De igual forma, el pago mensual de un crédito automotriz es menor en 7.5% en términos reales del 2018 al 2020



Pago mensual por crédito automotriz ¹ (En pesos)

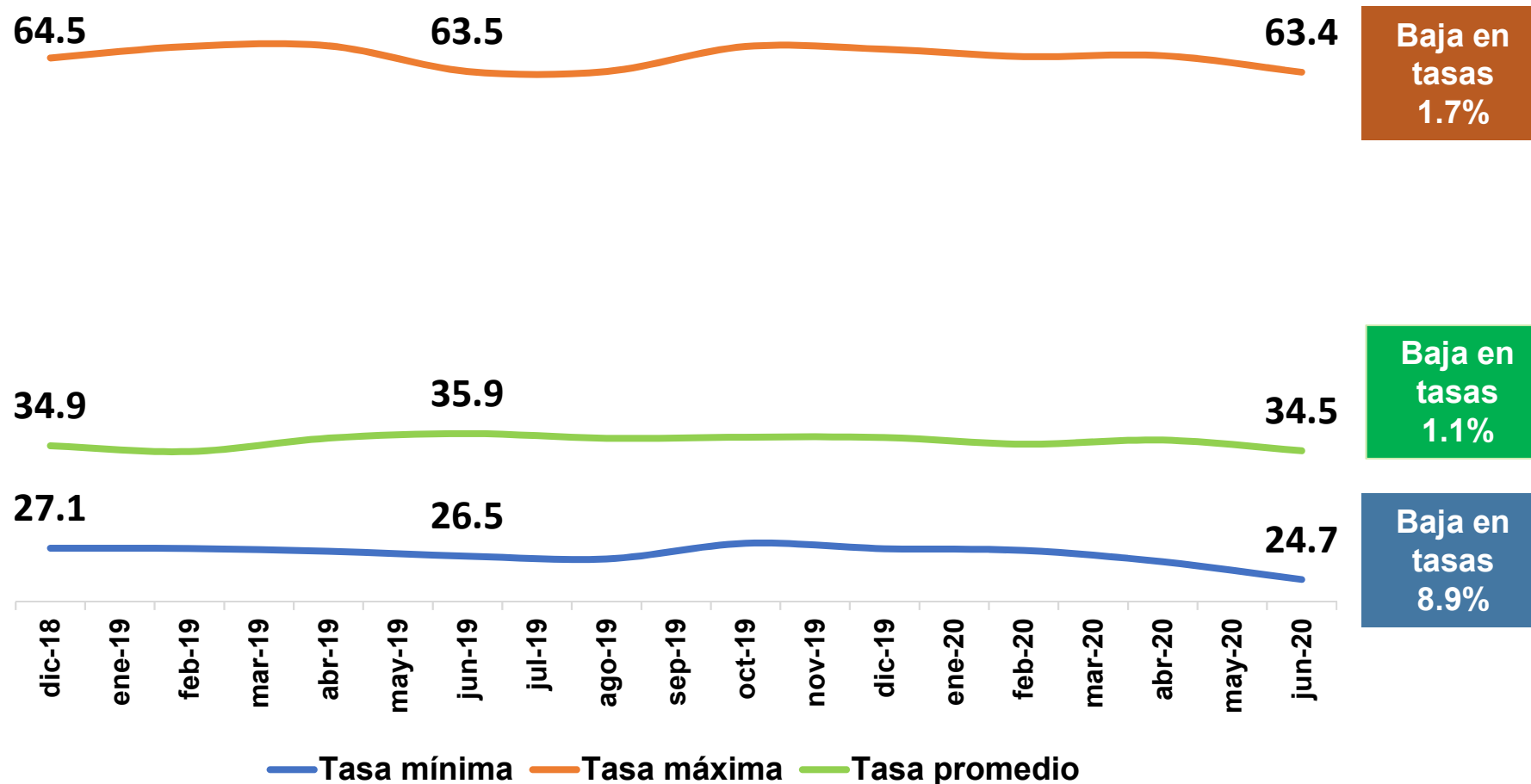


¹ El ejercicio se realizó sobre \$210 mil de pesos (equivalente al crédito promedio de la banca en septiembre 2020). Considera las condiciones correspondientes a cada año. Pago real en 2020 corresponde a la columna en azul.

El incremento en la competencia entre bancos, se ha convertido en beneficios para los clientes de tarjetas de crédito, con una reducción del 8.9% en las tasas más competitivas



Tasa de interés efectiva de tarjeta de crédito (%)

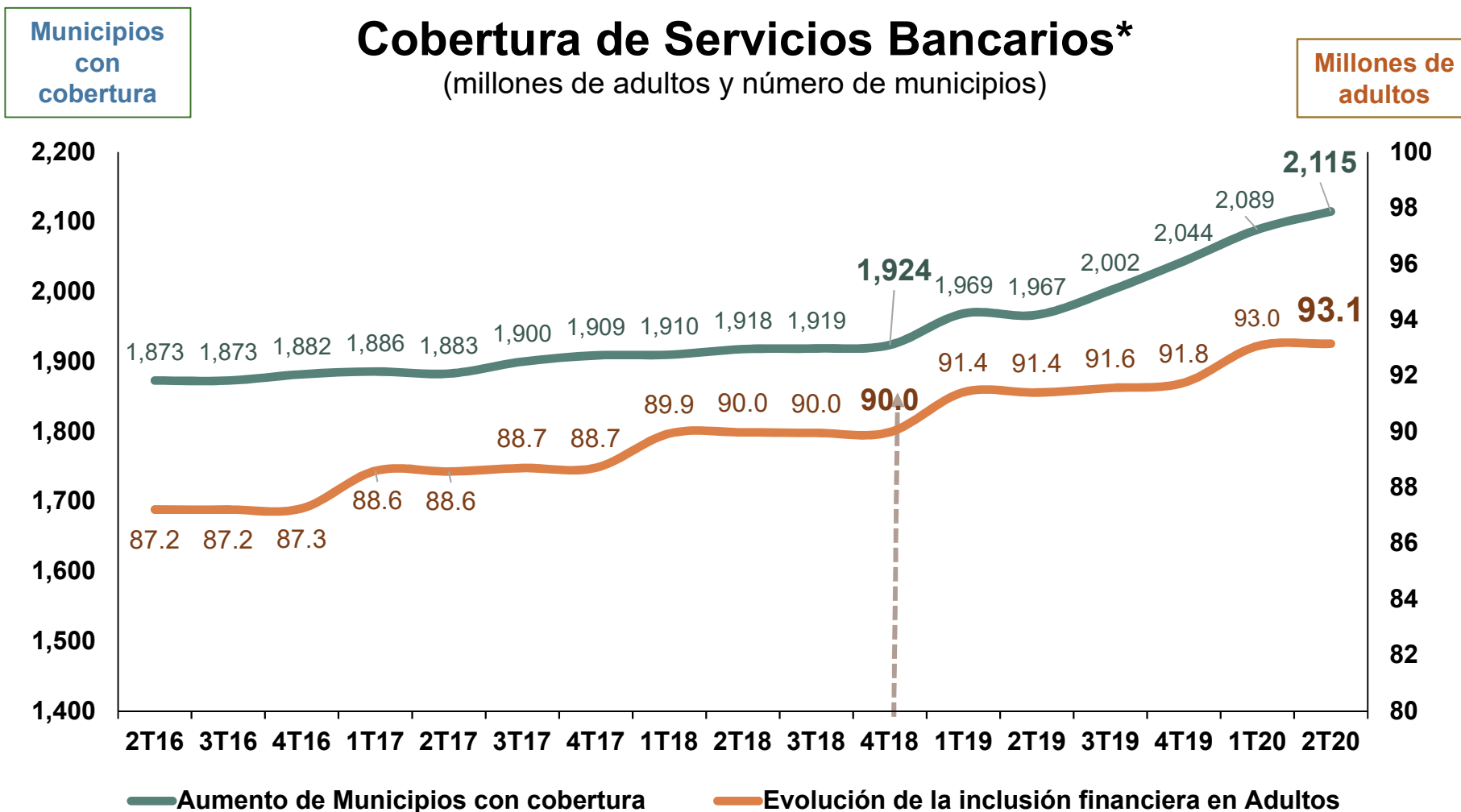


Fuente: Banxico; tasas efectivas son las pagadas por los clientes, excluyen los clientes totaleros.

ABM

4. Avances en Inclusión Financiera

Desde diciembre de 2018, la Banca aumentó sus servicios en 191 municipios y 3.1 millones de personas más pueden acceder a sus servicios



Fuente: CNBV, bases de datos de inclusión financiera 2T20 (última información disponible). INEGI, contabiliza a 2,465 municipios
 * Algún punto de acceso a servicios bancarios: Sucursales, ATM, TPVs o corresponsales.

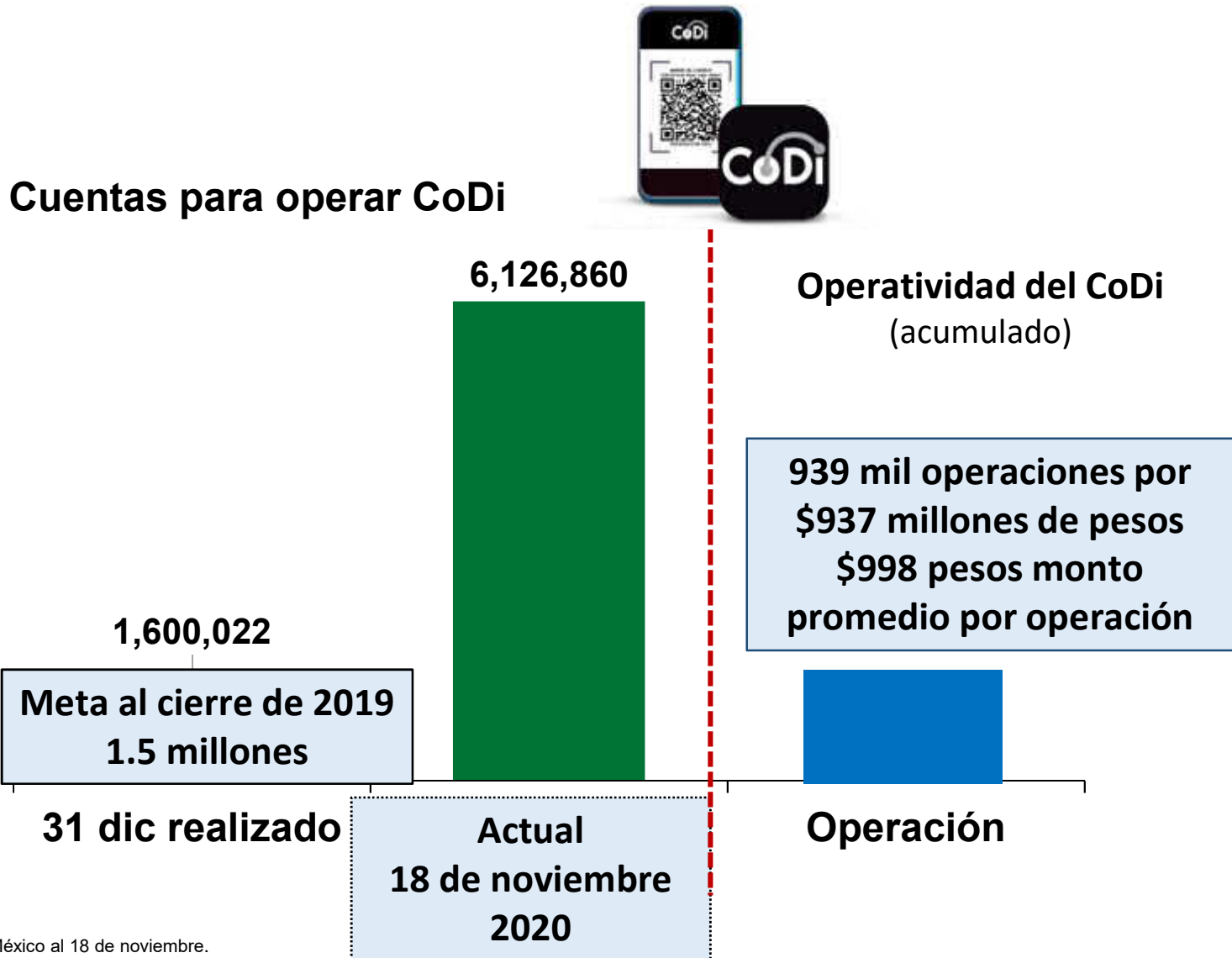
Desde diciembre de 2018, han aumentado en 11.4 millones los puntos de atención al cliente; 63.1% más. Los contratos ligados a un celular han aumentado en 25 millones; 113.6% más



Puntos de atención al cliente	Diciembre 2018	Septiembre 2020	Incremento en 1 año y 9 meses	
			%	absoluto
BANCA DIGITAL (Millones)				
APP's bancarias activas	17.0	28.0	64.7%	11.0
Núm contratos ligados a un celular	22.0	47.0	113.6%	25.0
BANCA ANALÓGICA				
Sucursales bancarias	12,794	12,271	-4.1%	-523
Corresponsales	41,901	46,758	11.6%	4,857
ATMs	53,270	56,899	6.8%	3,629
TPV (miles)	1,021.6	1,451.4	42.1%	430
Puntos de atención al cliente Millones)	18.1	29.6	63.1%	11.4
Cuentas de Captación Bancaria (Millones)	94.2	101.5	7.8%	7.3

Fuente: CNBV. Septiembre 2020.

Desde el 1° de octubre del 2019, cuando inicio el CoDi se han abierto 6.1 millones de cuentas

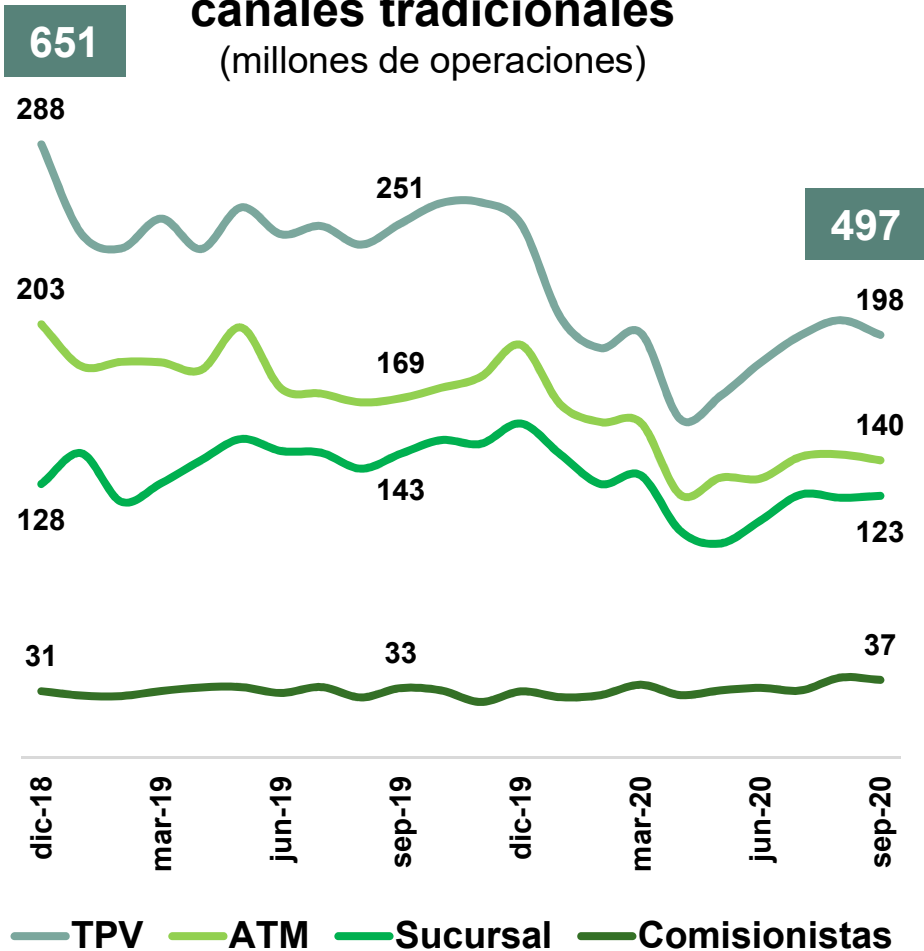


Fuente: Banco de México al 18 de noviembre.

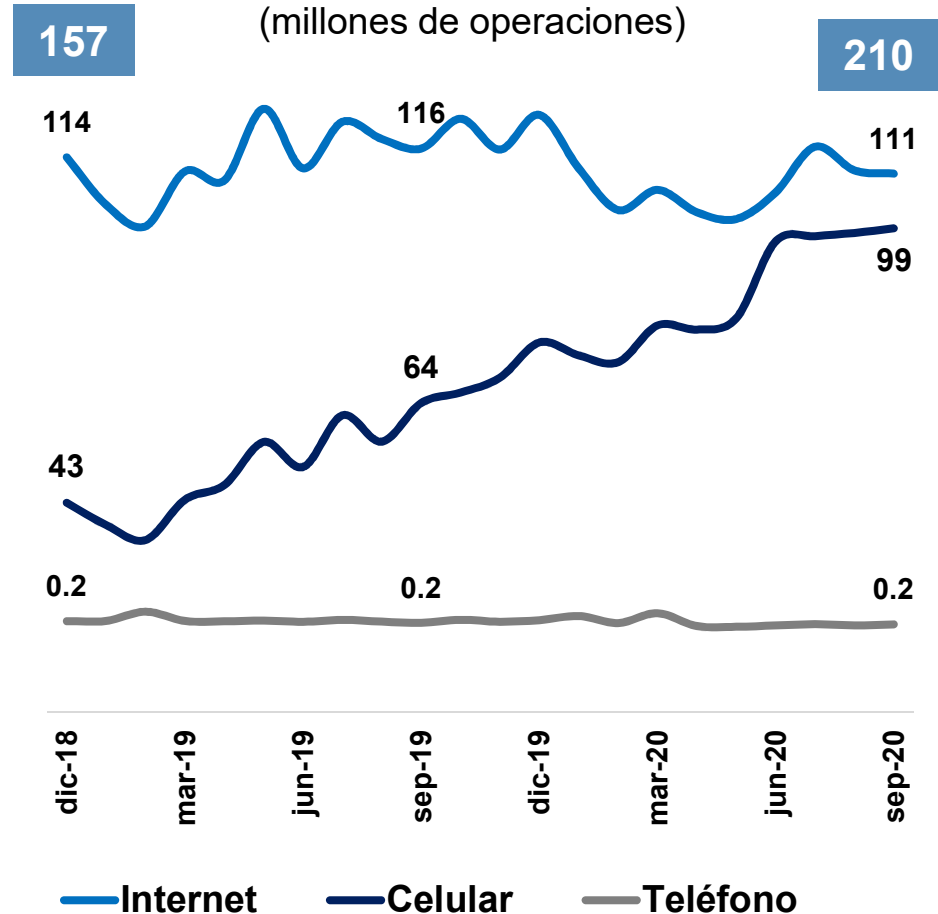
De diciembre 2018 a septiembre de 2020, las operaciones en canales tradicionales disminuyeron -24%; mientras que en canales digitales aumentaron en 34%



Operaciones realizadas en canales tradicionales
(millones de operaciones)



Operaciones realizadas en canales digitales
(millones de operaciones)

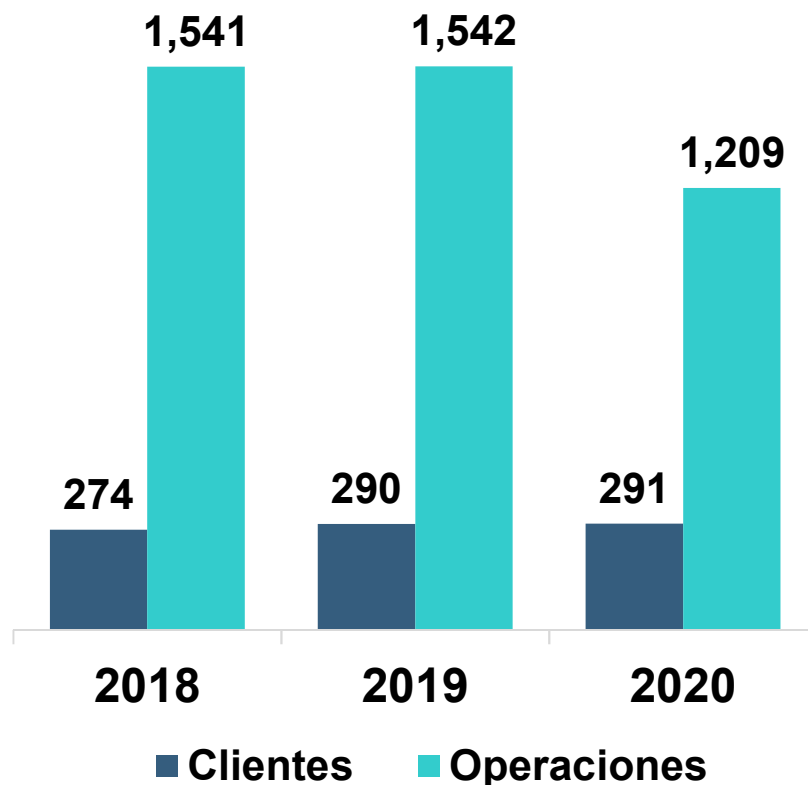


Fuente: CNBV

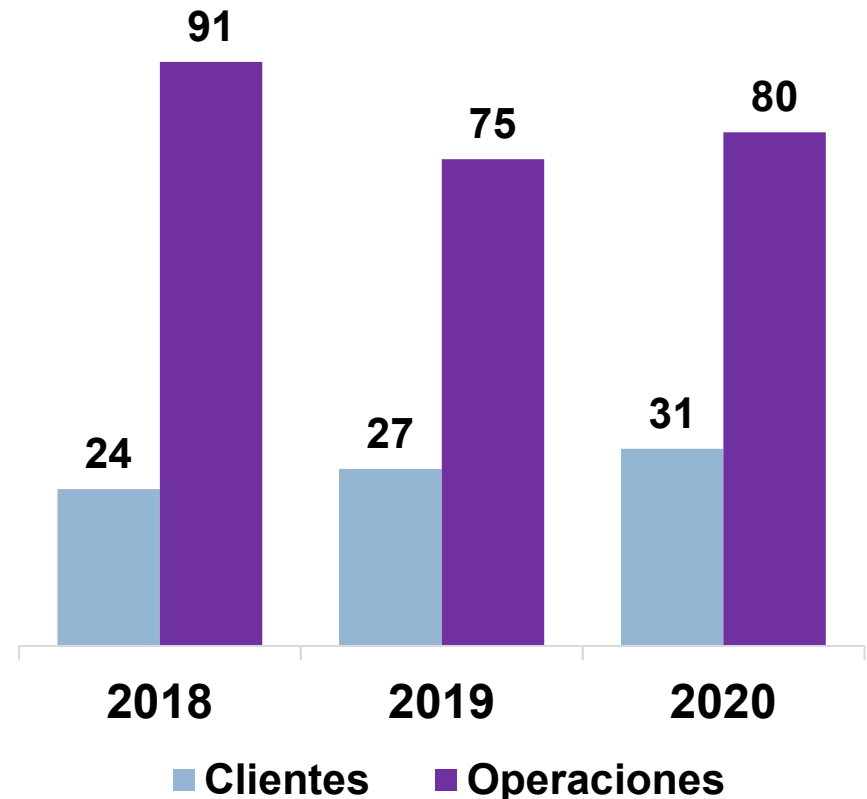
En el acumulado de enero a septiembre de este año, 291 millones de clientes realizaron retiros en Cajeros Automáticos (ATM) y 31 millones realizaron depósitos



Retiros de efectivo realizados en cajeros automáticos (ATM)
(millones, acumulado ene-sep)



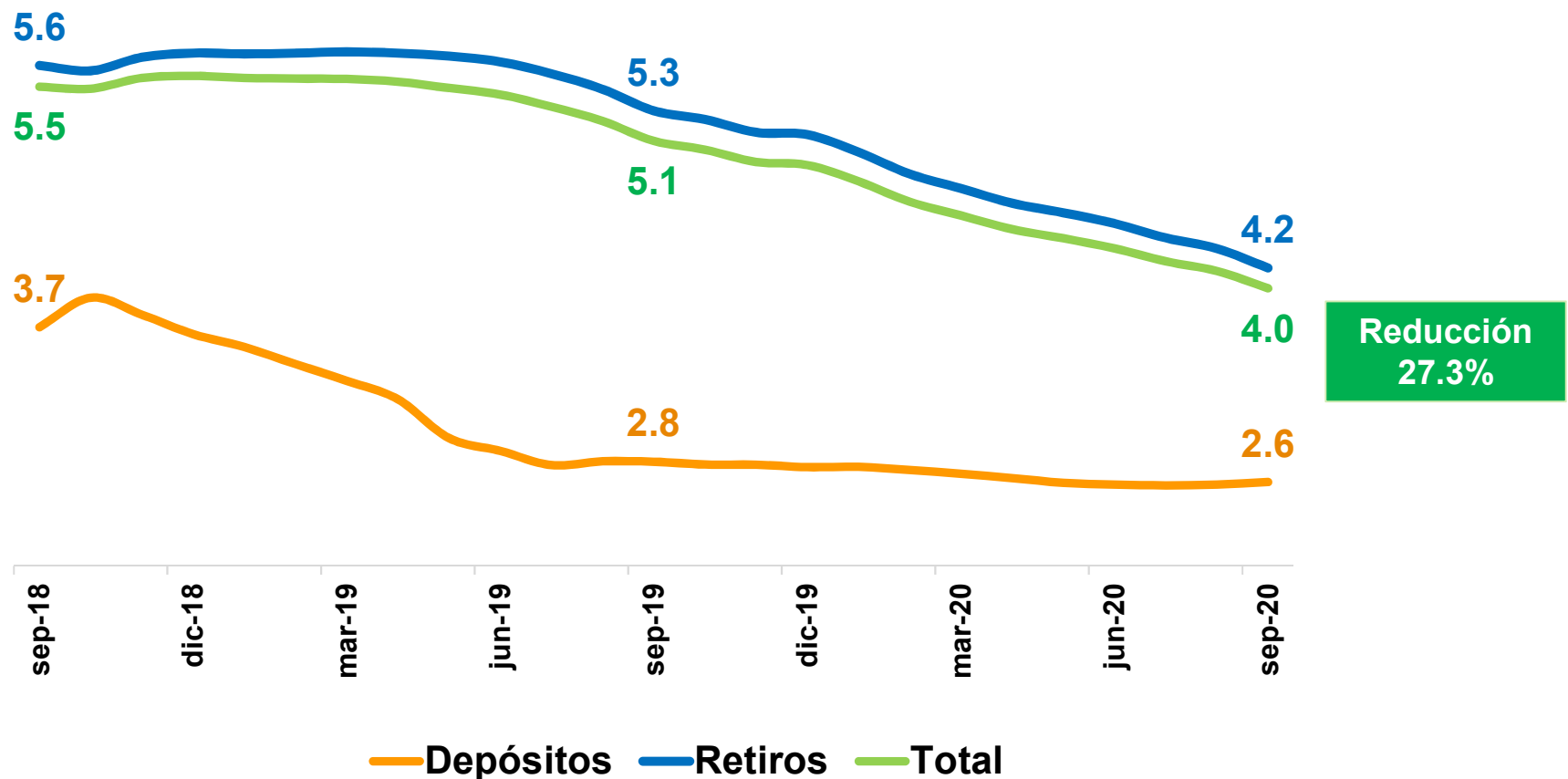
Depósitos de efectivo realizados en cajeros automáticos (ATM)
(millones, acumulado ene-sep)



Desde septiembre de 2018, el número de operaciones en cajeros (ATM) por cliente al mes se ha reducido en 27.3%; asociado al incremento en el uso de canales digitales y a la pandemia



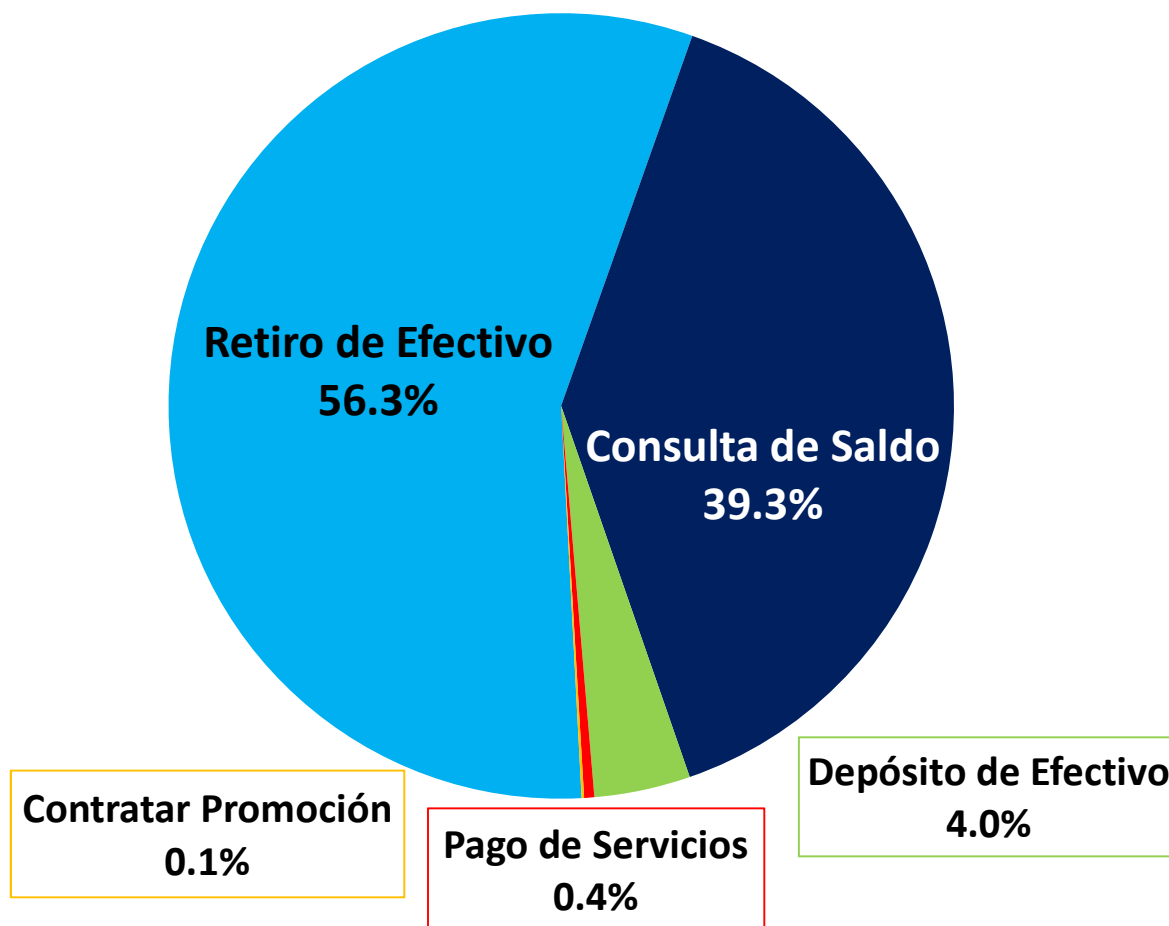
Número de operaciones por cliente al mes en ATM



Solo el 0.1% de las operaciones que se realizan en ATM's son contratación de promociones



Distribución de operaciones realizadas en cajeros automáticos (ene-oct 2020, %)



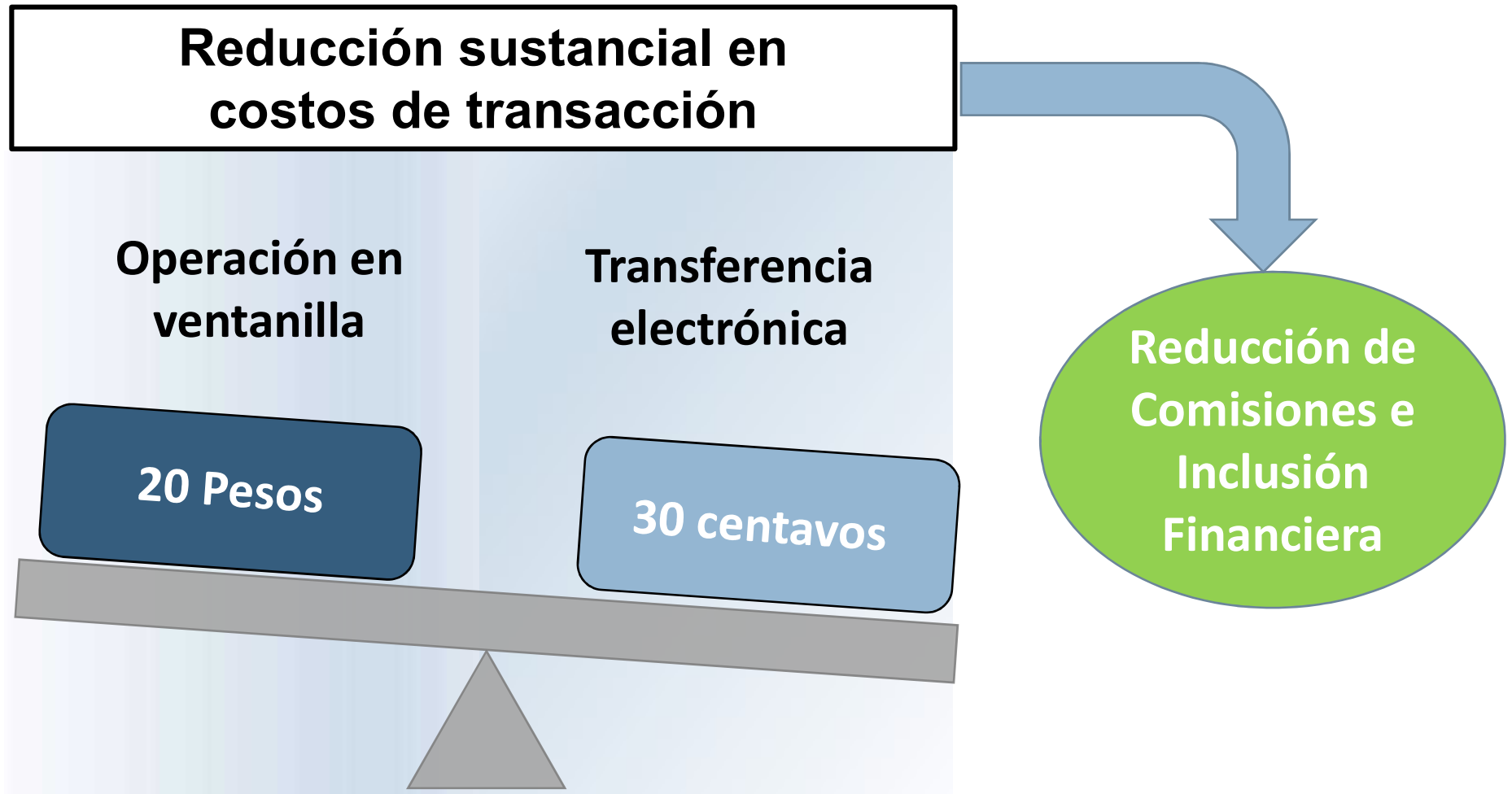
Nota: Contratar promoción incluye, contratación de un nuevo crédito, ampliación de la línea de crédito, contratación de un seguro.
Fuente: Estimación ABM con resultados de la consulta a los Bancos.

La capacidad disruptiva de la Banca Digital, se convierte en beneficios para clientes y bancos



- 1. Incremento en disponibilidad y flexibilidad:** tiempos (24/7), costos de traslado, acceso a lugares remotos, etc
- 2. Es más eficiente:** menores comisiones para el consumidor y menores costos para el banco
- 3. Facilita el consumo,** las ventas, la actividad económica
- 4. Es más segura** que el efectivo
- 5. Es el acceso más rápido y eficiente de la banca.**
- 6. Es el medio ideal para la distribución de los programas sociales.**

La Banca Digital es palanca para reducir los costos de transacción en la economía: para clientes, usuarios y el sistema financiero



Fuente: McKinsey

ABM

5. Apoyos de la Banca

Apoyos de la Banca ante la emergencia



1. Programa diferimiento capital e intereses

- 9.1 millones de créditos, \$1.1 billones de pesos
- 22% del crédito al sector privado y 4.3% del PIB
- 8.6 millones de clientes beneficiados
- Costo financiero \$ 66 mil mdp

2. Reestructura de créditos

- \$ 90 mil mdp créditos reestructurados a octubre
- Menor pago mensual, mayor plazo
- Mayor liquidez al cliente

3. Mantener oferta de crédito

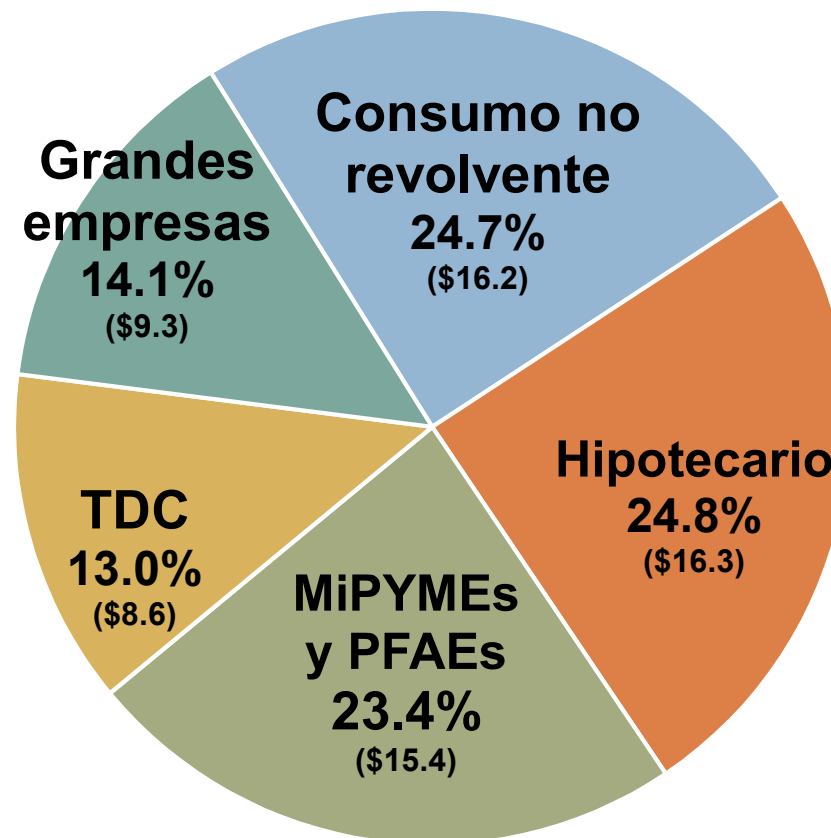
- Indispensable mantener solvencia de la banca
- Necesario mantener baja la morosidad

El 86% del monto de intereses que la banca dejó de percibir fueron para familias y MiPYMEs, sumaron \$66 mmdp, con créditos por \$1.1 billón de pesos



Intereses acumulados por 6 meses de diferimiento (\$66 mmdp)

(Cifras en miles de millones de pesos y %)



Fuente: ABM con base en consultas al gremio bancario.

Las reestructuras de créditos tienen los siguientes beneficios a los clientes



Menor pago

En reestructuras hasta 48 meses:
El pago puede disminuir en 25% (crédito al consumo) después será un 20%, incluso un 15% para hipotecario

Mayor plazo

Hasta 50% del plazo original

Evitar que se eleve desproporcionalmente el pago total

En general 15% máximo

Medidas para acelerar la recuperación



- 1.) Mantener la solvencia de la Banca y con ello, continuar con la oferta de crédito.**
- 2.) Continuar con la creación de Reservas Adicionales de la banca.**
- 3.) Mayor apoyo a nuestros Clientes de Crédito con reestructuras.**
- 4.) Reactivación de Sectores Estratégicos:**
 - Incrementar la inversión
 - Generación de Empleos: Mipymes y PFAEs
 - Incrementar Exportaciones: Cadenas de valor TMEC
 - Apoyo a Proyectos de Infraestructura
 - Estimular Capacidad de Consumo



**Avances en
Comisiones, tasas de
interés de créditos,
inclusión financiera y
apoyos de la Banca**

ABM

Asociación de Bancos de México

23 de Noviembre, 2020