



El mercado de remesas nacionales en México: oportunidades y retos

Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Octubre 2012

- Según el estudio de remesas nacionales:
 - El mercado de remesas nacionales se ha originado por la significativa migración interna.
 - En 2010 el 17.6% de la población residía en una entidad federativa distinta a la de nacimiento.
 - El mercado potencial de remesas nacionales de alrededor de 4 millones de personas.
 - El monto potencial anual de dichas remesas se encuentra entre 38 y 91 mil millones de pesos.
 - Los remitentes nacionales realizan 17 envíos en promedio, con un monto de entre 1,200 y 1,300 pesos por transferencia.
 - El 40% de los remitentes hacen uso frecuente de tecnología que potencialmente se puede utilizar para transacciones financieras (teléfono móvil e internet).
 - El principal reto es modificar la cultura de las transferencias en efectivo.

Estrategia de Inclusión Financiera

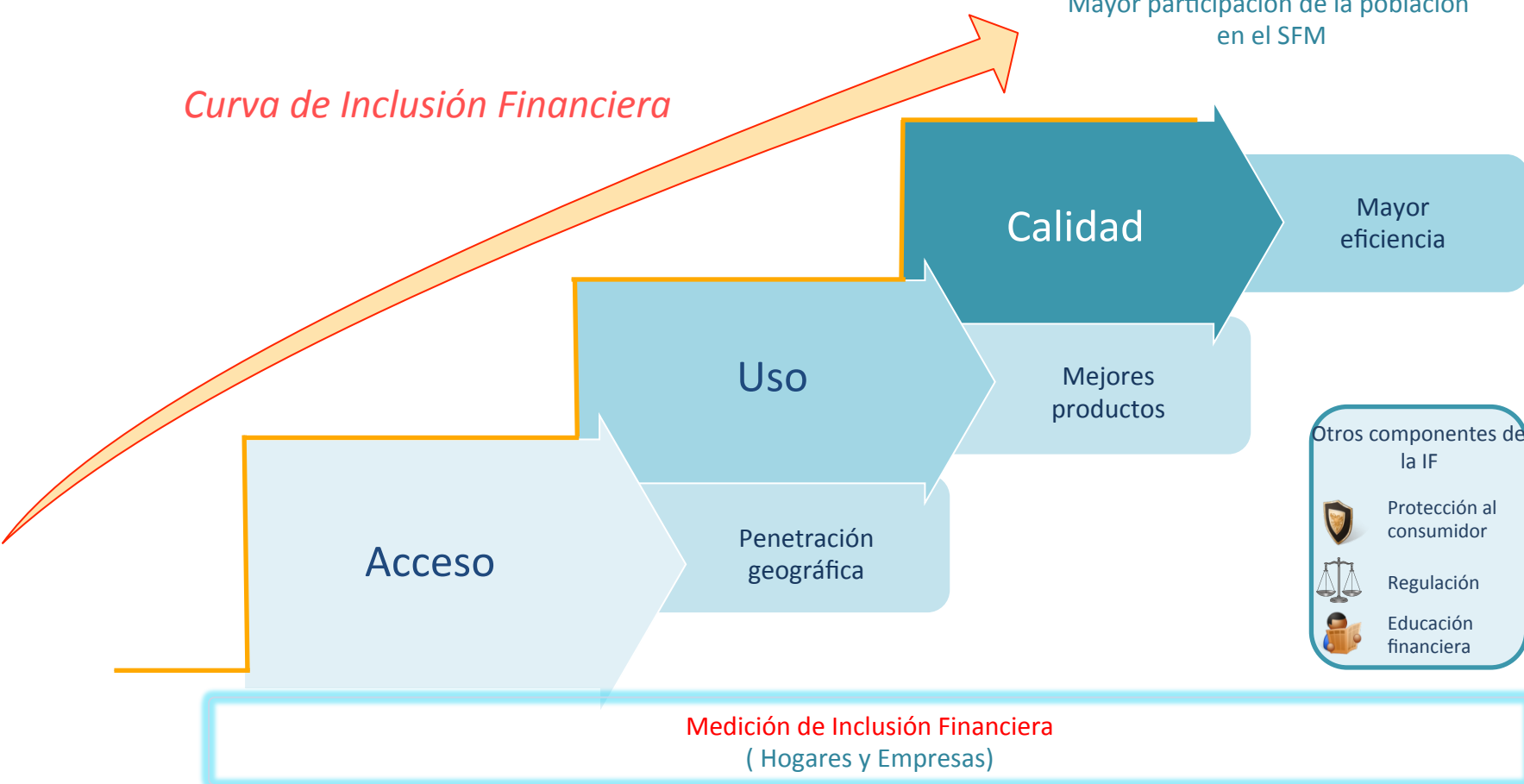


DEFINICIÓN DE IF

El acceso y uso de una gama de productos y servicios financieros por parte de la población, bajo una regulación apropiada que cuida los intereses de los usuarios del sistema y fomenta sus capacidades financieras.

Curva de Inclusión Financiera

Mayor participación de la población
en el SFM



Otros componentes de la IF

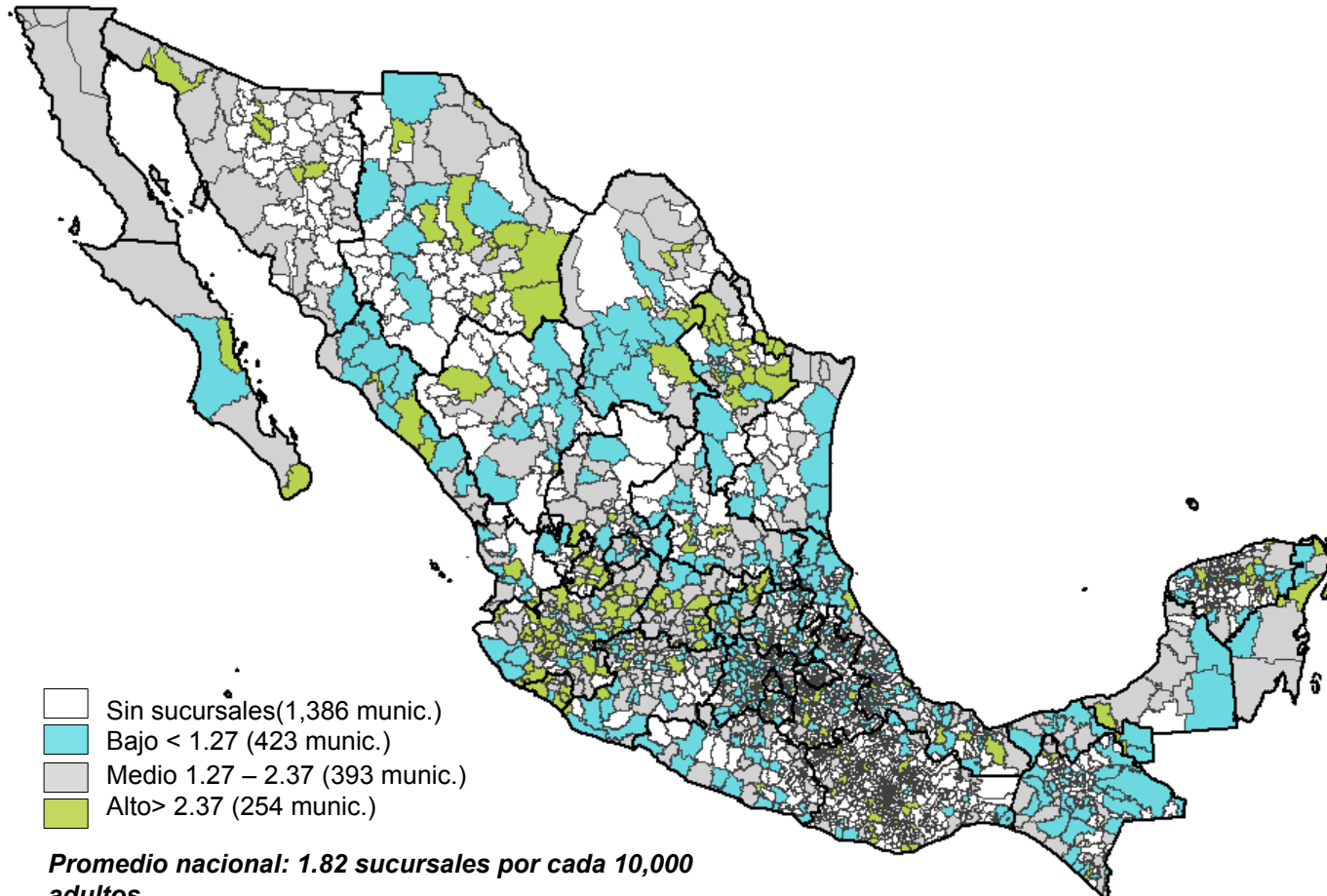
-  Protección al consumidor
-  Regulación
-  Educación financiera

Barreras y retos de la industria

- La brecha entre la demanda de servicios financieros y la oferta, manifiestan que un alto porcentaje de la población aún no forma parte del sistema financiero formal.



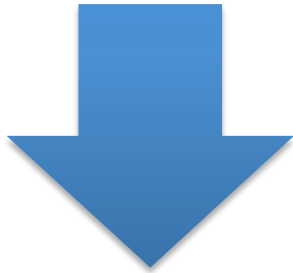
Número de sucursales por cada 10,000 adultos



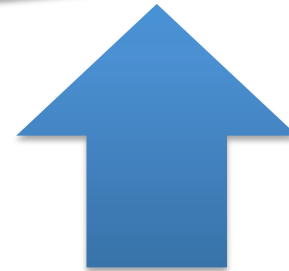
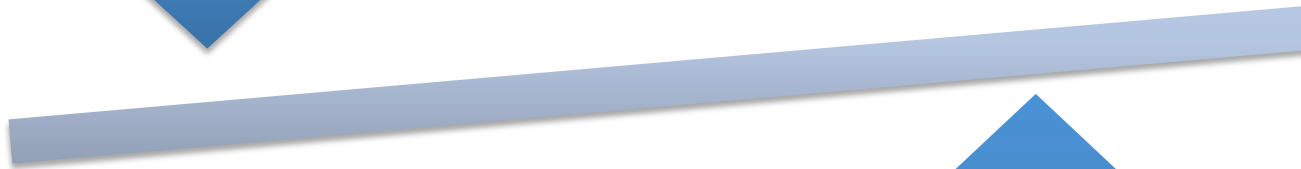
- Las instituciones que proveen servicios de transferencias se pueden beneficiar de las modificaciones regulatorias que fomentan el desarrollo de modelos de negocio y la inclusión financiera.



Balance Entre Inclusión Financiera y Protección al Usuario



Promover un modelo de negocio que se ajuste a la expansión de servicios financieros a segmentos del mercado previamente desatendidos por la banca.



Implementar mecanismos para una adecuada protección de los usuarios de servicios financieros.

Corresponsales Bancarios



El corresponsal bancario es un tercero que establece relaciones con una institución de crédito, con objeto de ofrecer, a nombre y por cuenta de ésta, servicios financieros a sus clientes.



Los corresponsales bancarios ofrecen un modelo de negocio rentable para ofrecer a la población acceso a servicios financieros.



Los corresponsales hacen frente a varios de los obstáculos que actualmente se presentan para la oferta de servicios financieros:

- Expanden, a menores costos y en forma más rápida, la infraestructura bancaria.
- Reducen los costos transaccionales para los clientes, al llevar servicios financieros a establecimientos que visitan cotidianamente.
- Fomentan el desarrollo de productos financieros que se ajusten a las necesidades de la población no-atendida por la banca tradicional.

Apertura Simplificada de Cuentas



- Las autoridades financieras diseñado un proceso simplificado de cuentas, con el fin de que la población tenga acceso a servicios financieros básicos.

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Datos para la Apertura	Ninguno (Anónimas)	Nombre completo, entidad federativa y fecha de nacimiento, sexo y domicilio.	País de nacimiento, ocupación, profesión, actividad o giro de negocio, número telefónico y datos de la identificación. Asimismo, correo electrónico, CURP, RFC y número de serie de la FIEL, cuando se cuente con ellos.
Procesos de Apertura e Identificación	No se requiere que la apertura sea presencial		Apertura Presencial
Depósitos	Corresponsales y Sucursales Bancarias		
Límites	750 UDIS en depósitos mensuales y 1,000 UDIS como saldo máximo.	3,000 UDIS en depósitos mensuales	10,000 UDIS en depósitos mensuales
Medios de Disposición	Teléfonos celulares y banca electrónica		
	Sucursales, ATM, TPV, corresponsales		



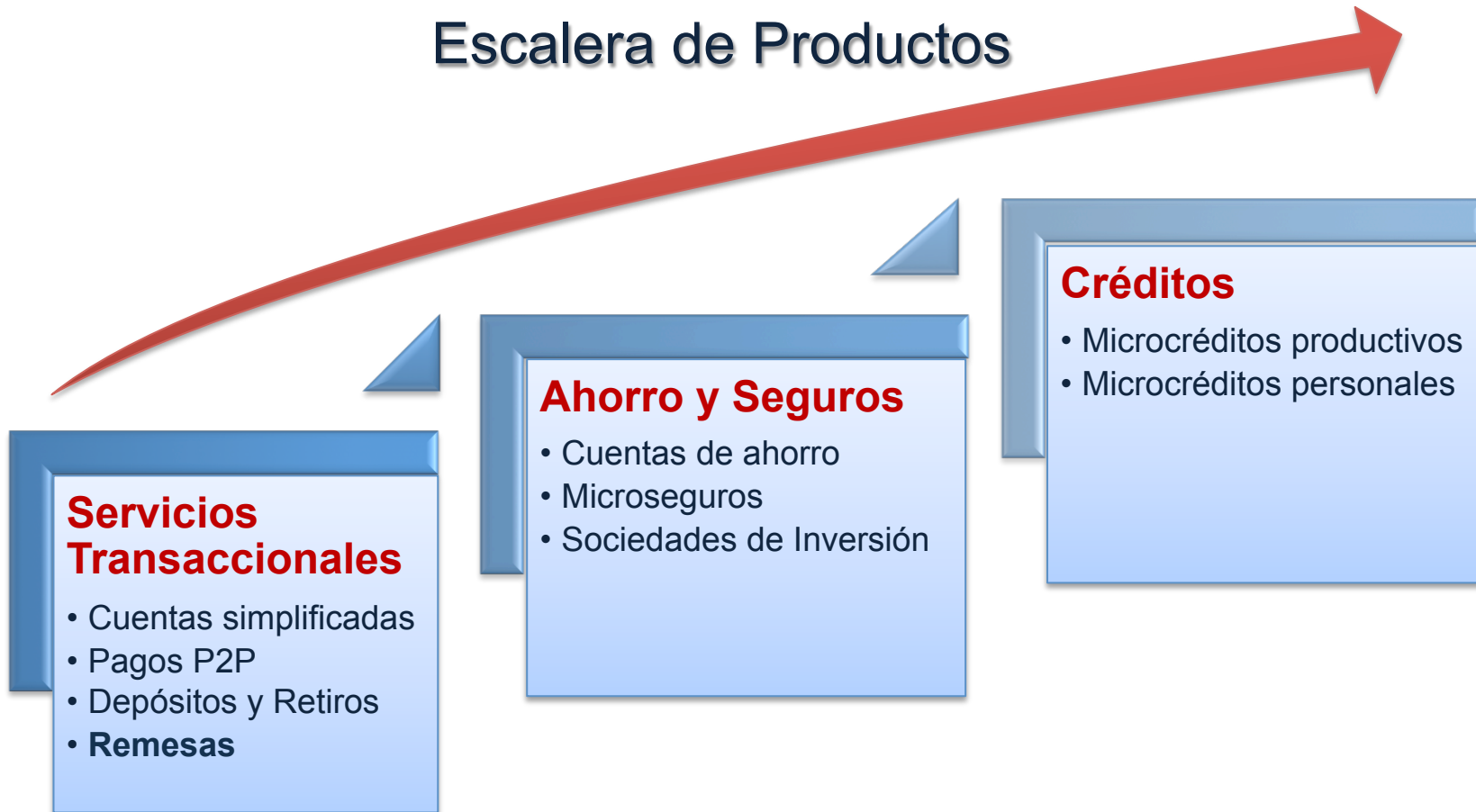
A nivel internacional, se han implementado diversos modelos de servicios financieros móviles con gran potencial para desarrollarse entre la población no-bancarizada.

En el caso de México, existen varios elementos en común con casos de éxito a nivel internacional que apuntan hacia un gran potencial de los servicios financieros móviles como medio para expandir la oferta de servicios financieros entre un gran segmento de mercado.

- Factores de éxito:
 - Necesidad insatisfecha por transferencias y pagos electrónicos entre la población.
 - Proveedores de servicios de telefonía móvil con una marca reconocida y una red extensa de puntos de carga y recarga.
 - Marco regulatorio flexible que permite delegar a terceros las diversas actividades en la provisión de servicios financieros móviles.
 - Fácil apertura de cuentas / monederos electrónicos.

- El acceso a servicios de transferencia de recursos permite un uso más eficiente de los ingresos de los hogares y posibilita el acceso a productos financieros complejos.

Escalera de Productos



- El estudio encontró los siguientes retos en materia de oferta y demanda de acuerdo a los modelos de negocio, así como las mejoras regulatorias para el desarrollo de nuevos modelos.

Retos

- Enfoque de productos no adecuados a las necesidades de la población.
- Servicios de remesas a través canales tradicionales.
- Procesos complicados para la apertura de cuentas.
- Pocos puntos de atención.



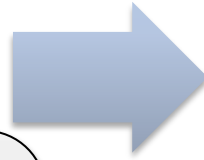
Mejoras regulatorias

- Corresponsales Bancarios.
- Apertura simplificada de cuentas.
- Servicios Financieros Móviles.

- Adicionalmente, el estudio menciona los siguientes retos en materia de liquidez y volumen transaccional en el mercado de transferencias nacionales.

Retos

- Adecuado manejo de efectivo.
- Alto nivel de transferencias a partir de canales donde el costo de oportunidad sea atractivo.



Mejoras regulatorias

- Uso de redes de distribución especializadas en el manejo de efectivo.
- Contratación de establecimientos comerciales con flujo de efectivo superavitarario como puntos para retiro de efectivo.
- Cuentas de expediente simplificado.



- A partir de la información recabada en las encuestas y entrevistas realizadas sobre el comportamiento de remesas nacionales, a continuación se presentan algunas recomendaciones para su crecimiento:
- ✓ Recabar, analizar y difundir mayor información sobre la demanda de remesas nacionales, con el fin de alentar al desarrollo de nuevos modelos de negocio que cubran las necesidades de la población
- ✓ Promover el desarrollo de productos que aprovechen el nuevo marco regulatorio de servicios financieros móviles y desarrollar modelos de negocio que utilicen la figura de corresponsales con el fin de expandir la infraestructura para la oferta de servicios de envío y recepción de transferencias.



- ✓ Acompañar el desarrollo de los modelos de negocio con campañas de educación financiera para eliminar la “cultura del efectivo” y los envíos informales.
- ✓ Difundir las opciones y ventajas que ofrecen los proveedores formales para el envío de recursos en el territorio nacional.
- ✓ Facilitar el acceso a los servicios financieros a través de nuevas tecnologías ayuda a los inmigrantes y receptores de remesas a tener mayores opciones de uso de sus flujos incrementando su calidad de vida y poder económico.