



SUPERINTENDENCIA
DE BANCA, SEGUROS Y AFP



PERÚ



I Congreso de Banca y Economía de América Latina

Panel 7: Nuevos competidores bancarios

Martín Auqui Cáceres

Intendente de Supervisión Bancaria
Superintendencia de Banca, Seguros y AFP
(Institución miembro de ASBA)

04 de septiembre de 2013



SUPERINTENDENCIA
DE BANCA, SEGUROS Y AFP



PERÚ



AGENDA

- I. Competencia en la industria financiera peruana
- II. Evolución de ingresos, costos y rentabilidad
- III. Retos de la industria financiera
- IV. Enfoque regulatorio e inclusión financiera



SUPERINTENDENCIA
DE BANCA, SEGUROS Y AFP



PERÚ



AGENDA

- I. **Competencia en la industria financiera peruana**
- II. Evolución de ingresos, costos y rentabilidad
- III. Retos de la industria financiera
- IV. Enfoque regulatorio e inclusión financiera



Actores y evolución general

- Similar número de actores en los últimos 5 años, pero la estructura se ha recompuesto: “upgrading”

	2008	2013
Empresas Bancarias	16	16
Empresas Financieras	3	11
IMFNB	36	32
Emp. De Arrendamiento Financiero	5	2
Total de Supervisadas	60	61

- Crecimiento importante del sistema financiero en dicho periodo:

Activos (+105.7%)

Créditos Directos
(+114.3%)

Depósitos del
Público (+100.3%)



Mayor competencia se ha registrado al interior y fuera del sistema financiero

- **Competencia al interior de la industria:** *Downscaling*: Los grupos económicos de los 3 bancos peruanos de mayor tamaño cuentan ahora con instituciones microfinancieras.
 - BCP: Financiera Edyficar (2009)
 - Fundación BBVA: Financiera Confianza (2008)
 - Scotiabank: Financiera Crediscotia (2008)

Asimismo, las entidades financieras asociadas a tiendas *retail* tienen una mayor presencia en el mercado.

- **Competencia fuera de la industria:** Mercado de capitales, fondos de inversión, financiamiento de proveedores, etc.



Sin embargo, se mantienen altos niveles de concentración de mercado, aunque en menor medida en los créditos de consumo y MES

	IC3		IC 5		IC 10	
	Ene -05	Jul-13	Ene -05	Jul-13	Ene -05	Jul-13
Total Créditos	62.4%	62.9%	75.5%	75.5%	88.7%	85.2%
Hipotecario	73.6%	75.4%	85.7%	91.2%	97.1%	97.5%
Consumo	43.6%	48.7%	62.3%	65.3%	82.9%	81.8%
MES	38.7%	40.1%	52.4%	52.9%	73.4%	72.8%

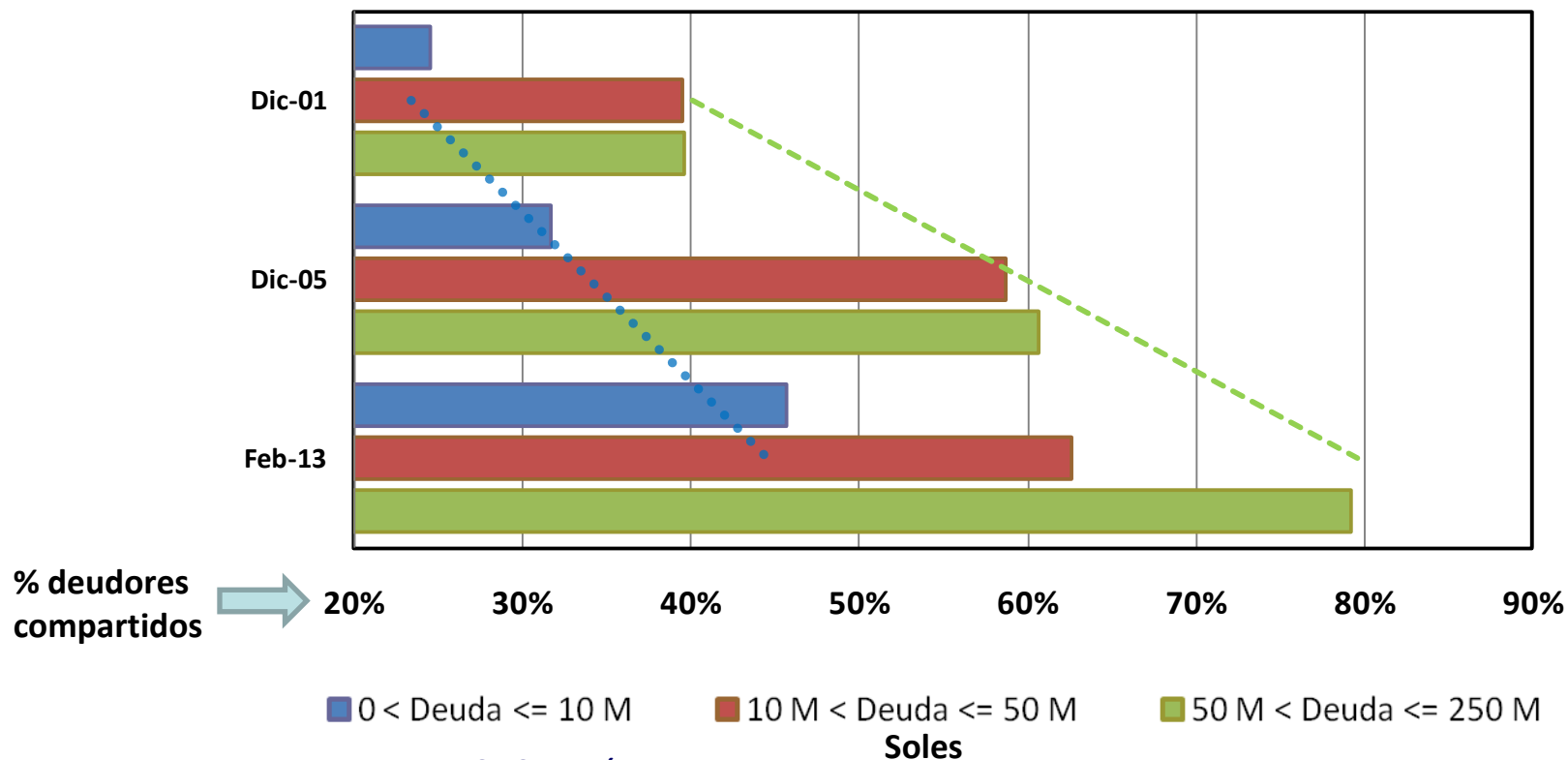
MES: Micro y pequeña empresa.

Fuente: SBS Perú.



Aunque con un mayor porcentaje de deudores compartidos en todos los rangos de deuda

SFP: Nivel de Deudores Empresariales Compartidos
(Por rango de deuda y según monto)



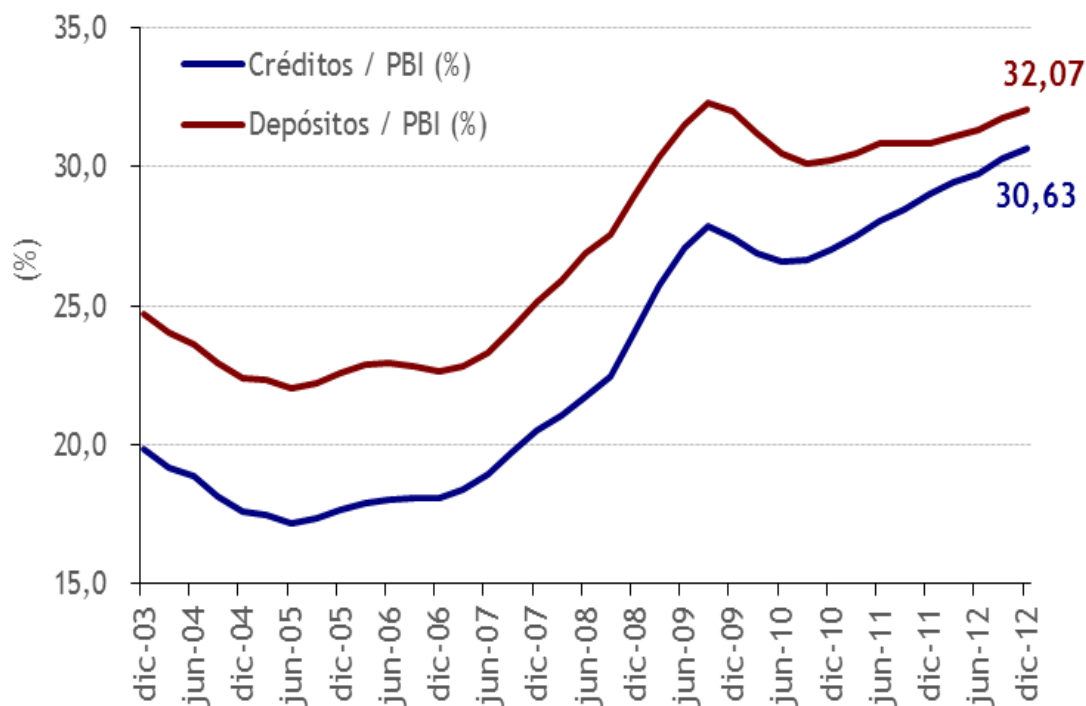
Fuente: SBS Perú



El crecimiento del sistema financiero ha contribuido a una mejora de los indicadores de concentración

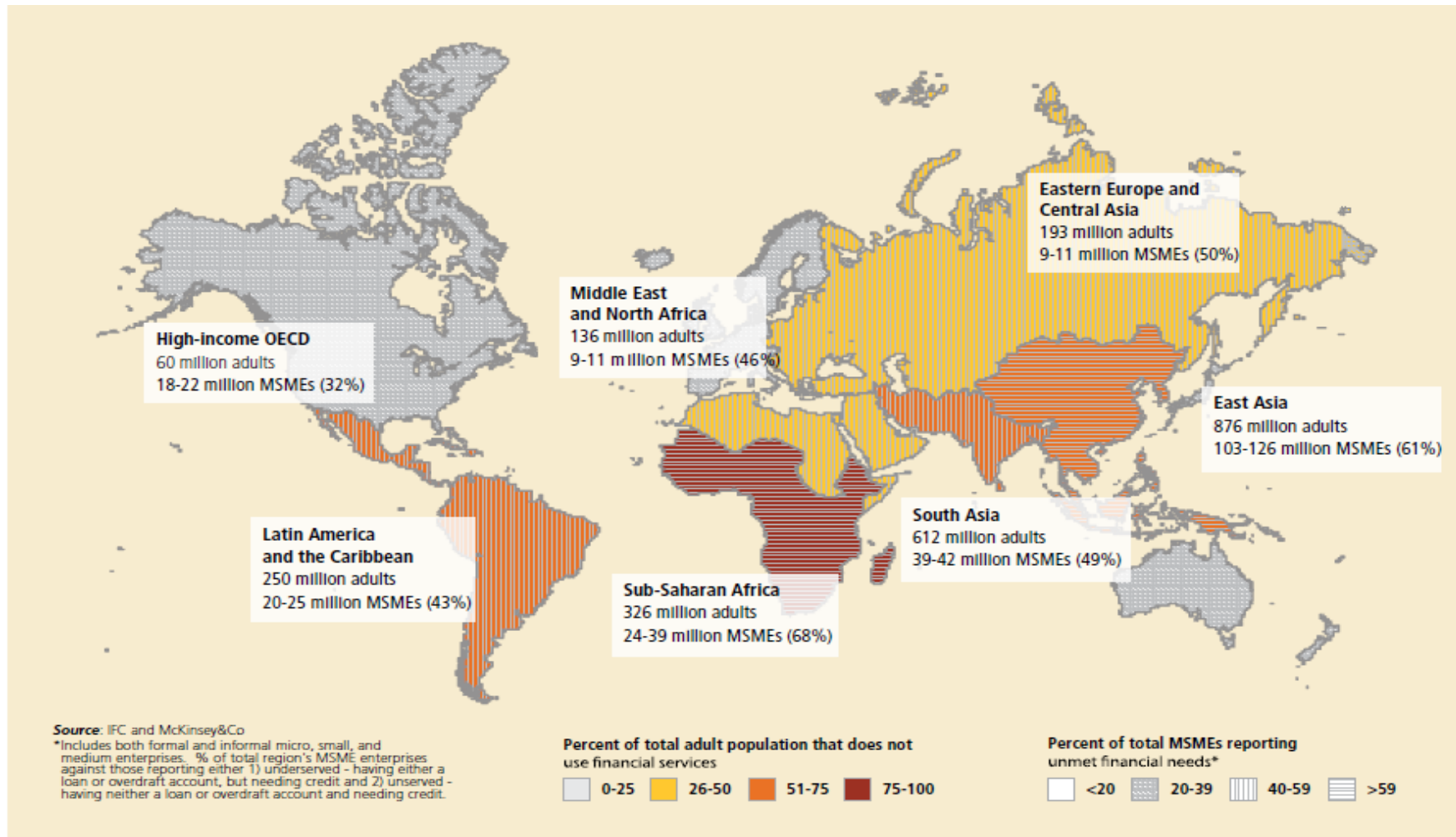
- Aunque en comparación con países desarrollados, la intermediación aún es baja.

Intermediación financiera: Créditos y depósitos del sistema financiero como porcentaje del PBI





Este bajo nivel de intermediación financiera se aprecia también a nivel de la región LAC



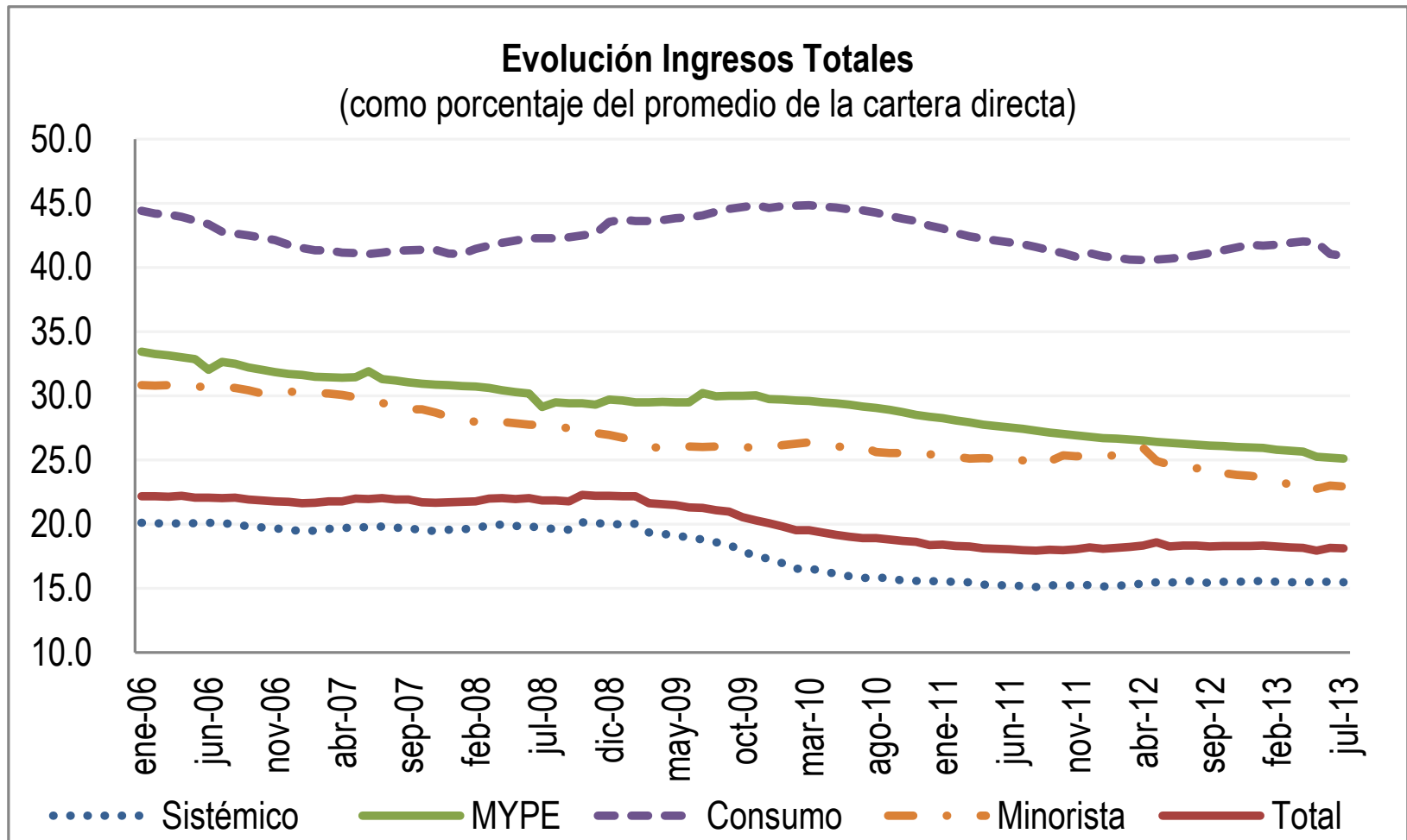


AGENDA

- I. Competencia en la industria financiera peruana
- II. Evolución de ingresos, costos y rentabilidad**
- III. Retos de la industria financiera
- IV. Enfoque regulatorio e inclusión financiera

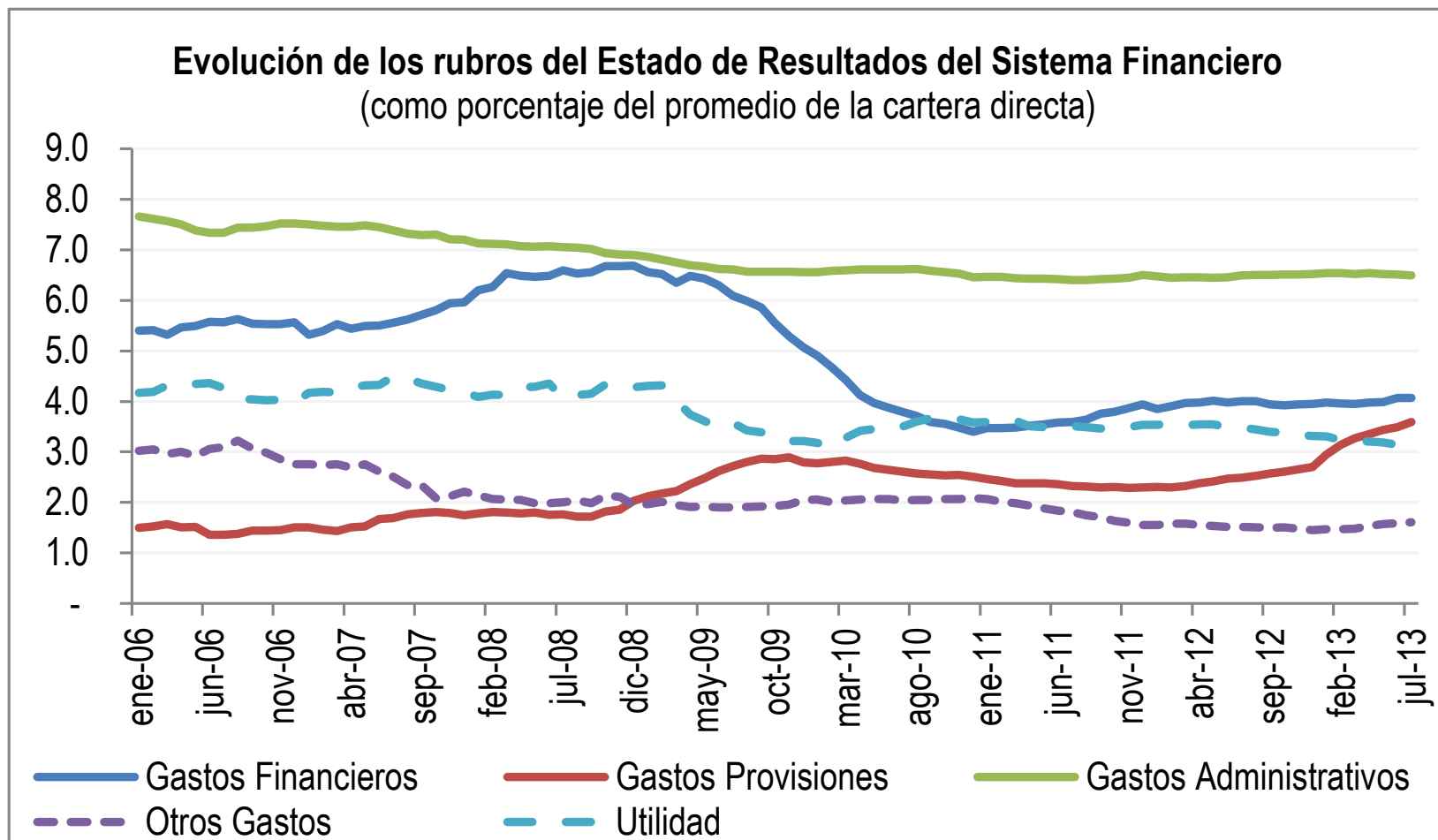


Los ingresos totales como porcentaje de la cartera bruta promedio ha venido disminuyendo moderadamente, en todos los segmentos de especialización



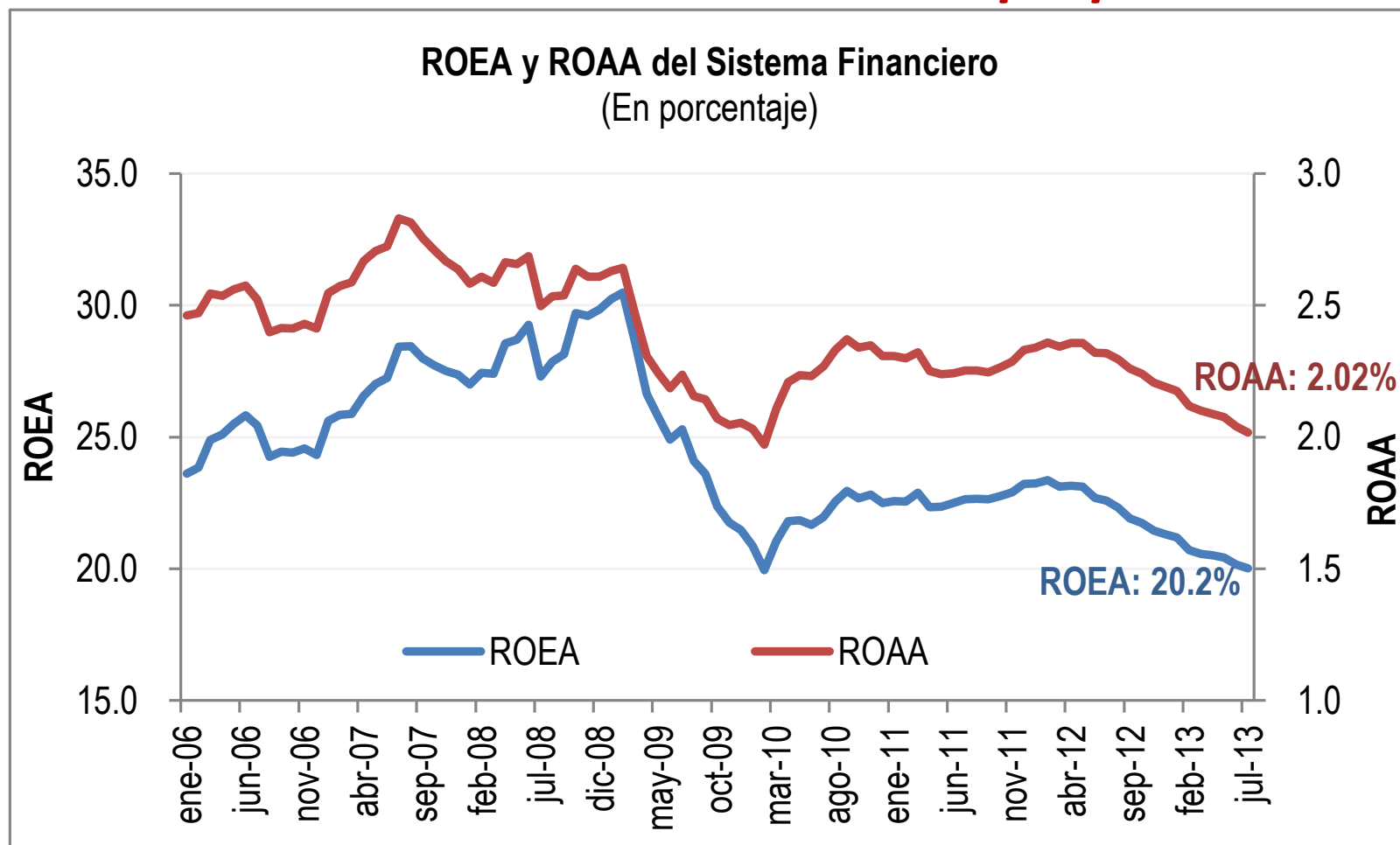


En cuanto a costos, el operativo es el más importante. El costo de fondeo muestra una importante reducción y el de provisión viene cobrando una mayor relevancia.





La evolución de los ingresos y costos ha generado una disminución moderada de la rentabilidad, aunque aún se mantiene en niveles bastante apropiados





AGENDA

- I. Competencia en la industria financiera peruana
- II. Evolución de ingresos, costos y rentabilidad
- III. Retos de la industria financiera**
- IV. Enfoque regulatorio e inclusión financiera



Por ende, los retos/oportunidades serían: Mejorar la eficiencia operativa e implementar técnicas innovadoras para la gestión de riesgos (particularmente el crediticio)

■ **Eficiencia operativa**

- Canales de atención no tradicionales (e.g. oficinas móviles, cajeros corresponsales, banca móvil, etc.).
- Cambio de patrones de conducta del cliente (entendimiento, *customización*, orientación e incentivos).
- Dinero electrónico (mayor información de clientes potenciales).

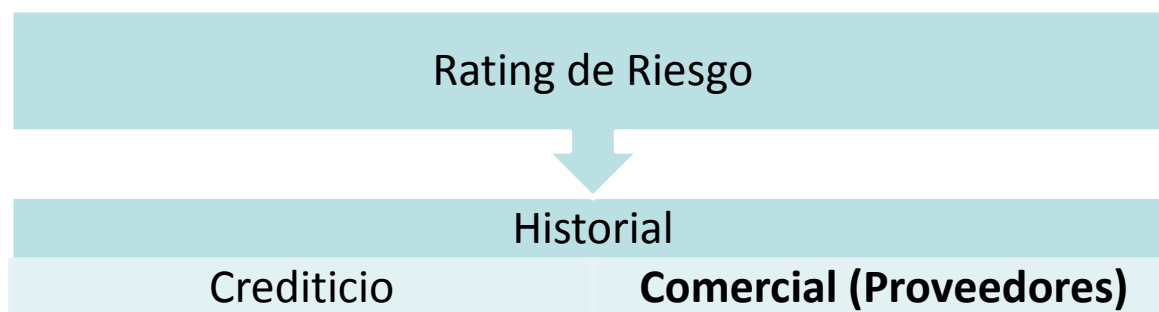
■ **Técnicas innovadoras para la gestión de riesgos:**

- Triple beneficio: (i) Reducción del riesgo, (ii) Mejora de la eficiencia operativa y (iii) Mayor inclusión financiera y volumen de negocios.
- Focalización en el sector menos formal de la economía.



Ejemplos de técnicas innovadoras para la admisión crediticia

- Modelos Psicométricos (EFL):
 - Encuestas para la medición del “carácter” y la “capacidad de emprendedurismo” del solicitante de un microcrédito.
- Herramienta TREFI (Capital Tool):



- Técnica LENDDO:
 - Uso de redes sociales para determinar por ejemplo el “carácter” del solicitante de un crédito educativo.



Modelos Psicométricos

- Busca sistematizar la **evaluación cualitativa** del deudor potencial, replicando el “criterio experto” del analista senior de créditos.
- La **evaluación cuantitativa** (capacidad de endeudamiento) se efectúa con las técnicas tradicionales.
- El **menor riesgo** se traduciría en un crecimiento más sano de la cartera y gradualmente en mejores condiciones para el cliente (enfoque *win-win*).



Encuesta dinámica, y en la medida de lo posible con preguntas que no se pueda intuir respuestas “correctas”.



SUPERINTENDENCIA
DE BANCA, SEGUROS Y AFP



PERÚ



AGENDA

- I. Competencia en la industria financiera peruana
- II. Evolución de ingresos, costos y rentabilidad
- III. Retos de la industria financiera
- IV. Enfoque regulatorio e inclusión financiera**



Enfoque Regulatorio – Inclusión Financiera

Medios

Regulación y supervisión prudencial.
Promover un sistema financiero líquido,
rentable, solvente y bien gestionado.

Información completa, oportuna y
accesible.
Un buen record crediticio puede ser el
único “activo” de un cliente de la BdP.

Regulación y supervisión ad-hoc.
Flexibilidad en requisitos de índole
documentario, tributario, etc.

Canales no tradicionales (menos costosos).
Nuevos métodos de medición del riesgo.
Nuevos servicios (dinero electrónico).

Información sencilla y comparable de
productos.
Regulación de contratos de adhesión y
estructura tarifaria.
Resolución adecuada de quejas y reclamos.

Educación financiera en todos los niveles.
Articulación con otros entes involucrados
en el proceso.

Sistema Financiero Sólido

Buró de Créditos

Microfinanzas

**Innovación
(eficiencia en costos y riesgos)**

**Transparencia de información
y protección al consumidor**

Educación y Cultura Financiera

Precaución

Relajamiento de medidas prudenciales.
Sobrecarga regulatoria que dificulte la
viabilidad del negocio y/o la innovación.

Limitar la información pública disponible,
buscando “proteger” a los deudores
pequeños.

Beneficios regulatorios/subsidios que
puedan afectar la autosostenibilidad del
negocio.
Sobreendeudamiento.

Regulación no flexible.
Nuevos riesgos asociados no
gestionados.
Tratamiento de costos incurridos.

Regulación excesiva que pueda afectar la
autosostenibilidad del negocio.
Topes a las tasas de interés.

Considerarla como una ciencia
especializada y no como parte de una
formación básica.



SUPERINTENDENCIA
DE BANCA, SEGUROS Y AFP



PERÚ



Muchas gracias por su atención

Martín Auqui Cáceres

Intendente de Supervisión Bancaria

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

(Institución miembro de ASBA)

04 de septiembre de 2013