

Cuotas y comisiones bancarias, una espada de doble filo

05/06/2019 | 01:24 |

A A



ANKIT SHARMA

Ankit es Gerente en Strategy&, PwC Mexico. Asesora a firmas líderes en servicios financieros en estrategia corporativa, transformación digital y en la formulación de su estrategia Fintech.

Soy extranjero. He vivido y trabajado en el sector financiero en México durante 2 años y el **sistema bancario** de este país me parece interesante e intrigante. Muchos aspectos de la industria me sorprenden, especialmente las **tarifas y comisiones** que cobran los bancos por diferentes transacciones de clientes, por ejemplo: los retiros de efectivo en cajeros automáticos en otras entidades, la impresión de saldos bancarios, las transferencias bancarias, etc. En Europa, donde trabajé antes, la mayoría de los bancos no cobran comisiones por dichas transacciones. Por ejemplo, en México, **BBVA** les cobra a los clientes que impriman las transacciones en sus propios cajeros automáticos, en España no existe tal tarifa. En México, **HSBC** cobra comisiones por tasaciones de hipotecas, en Inglaterra no las cobra.

El año pasado, los honorarios y **comisiones de los bancos** aparecieron en las noticias y despertaron una ola de críticas. Ya se han calmado las aguas, así que pensé que este era un buen momento para analizar lo que sucedió. ¿Por qué los bancos cobran estas comisiones? ¿Existe una forma recomendada de utilizar las ganancias generadas para promover la inclusión financiera y el crecimiento económico?



Primero, hagamos una comparación global rápida. Los principales bancos de México, generalmente, obtienen alrededor de un tercio de los ingresos de sus comisiones en el país, en comparación con el quinto en sus mercados locales. En México, los bancos cobran estos montos porque legalmente pueden. La falta de competencia en el mercado, les permite hacerlo y la regulación, como adelantamos, no las prohíbe. Como resultado, estas son mucho más altas que en EU, Europa e, incluso, economías emergentes.

Profundizando, creo que otra razón es la demografía del cliente. Los **bancos mexicanos** tratan con gran cantidad de personas con saldos pequeños que exigen el mismo nivel de servicio que los países desarrollados. Esto reduce la ganancia promedio por cliente, lo que obliga a los bancos a buscar otras fuentes de ingresos. La falta de competencia es, seguramente, otro factor. Las empresas grandes y los clientes minoristas fuera de las ciudades más grandes tienden a tener acceso a uno o dos bancos para satisfacer sus necesidades financieras, lo limita, en parte, a la competencia. Otro factor que contribuye es la ligera regulación sobre los montos. Adicionalmente, la falta de automatización aumenta los costos operativos y los bancos buscan fuentes alternativas de ingresos.

Entonces, para cambiar esta situación y hacer que los bancos cobren menos comisiones o más bajas, en noviembre de 2018, **Ricardo Monreal** propuso eliminar los 17 tipos de comisiones que las instituciones bancarias cobran por servicios como la impresión de historiales de transacciones, anticipos de efectivo y pagos atrasados. Argumentó que la banca mexicana depende- en gran medida- de las comisiones como una fuente de ingresos, en comparación con otros bancos a nivel mundial. Quería cambiar esto. En segundo lugar, argumentó que la principal razón por la que México sigue siendo una economía de efectivo son las altas tasas que cobran los bancos. Predijo que, la reducción de las tarifas y/o comisiones, llevaría a más personas a abrir cuentas bancarias y alentaría a los bancos a ampliar y aumentar el nivel de préstamos a hogares y empresas. Esto fomentará el crecimiento económico.

Sin embargo, las consecuencias inmediatas fueron catastróficas. Esto llevó a una gran reducción en el precio de las acciones de los bancos. **Fitch Ratings** predijo además que los bancos podrían cerrar sucursales, particularmente en los mercados secundarios y rurales, y elevar las tasas de las tarjetas de crédito para cubrir las pérdidas.

Soy un firme creyente en los mercados libres. En mi opinión, si hay muchos bancos, habrá competencia, y estos bancos tendrán que ofrecer mejores servicios a los clientes, y esto hará que los costos y las comisiones disminuyan a largo plazo. Sin embargo, al mismo tiempo, cierto nivel de control y dirección es importante. Este episodio obligó a los bancos a otorgar algunas concesiones para ayudar al gobierno a trabajar para mejorar la inclusión financiera y el crecimiento económico.

Las entidades acordaron ofrecer cuentas, sin costos ni comisiones, a los clientes de bajos ingresos. Algunas noticias también mencionaron que BBVA, Santander y Citigroup se comprometieron colectivamente a invertir más de \$ 3 mil millones en México para mejorar la infraestructura bancaria y la inclusión financiera. Por lo tanto, en lugar de reducir las tarifas, el gobierno alentó a los bancos a invertir una parte de las ganancias para promover la inclusión financiera.

Apoyo plenamente la opinión de que la inclusión financiera. Una mayor dependencia de los bancos puede llevar potencialmente a una reducción de la dependencia de los mexicanos de las transacciones de efectivo, las cuales no se pueden rastrear. Mientras tanto, un mayor acceso al sistema financiero, podría dar un impulso a los usuarios de menores recursos al incluirlos en la economía formal. En última instancia, esto les ayudará a tener acceso a un mercado más grande.

Esta propuesta, aunque no se aprobó, impulsó discurso sobre el papel de los bancos para promover la inclusión financiera y el crecimiento económico en el dominio público. También, ayudó demostró que demostró que el gobierno quiere trabajar con la banca para profundizar y ampliar el sistema financiero. Espero que esto continúe trayendo beneficios a los clientes.

PwC Financial Services Advisory