



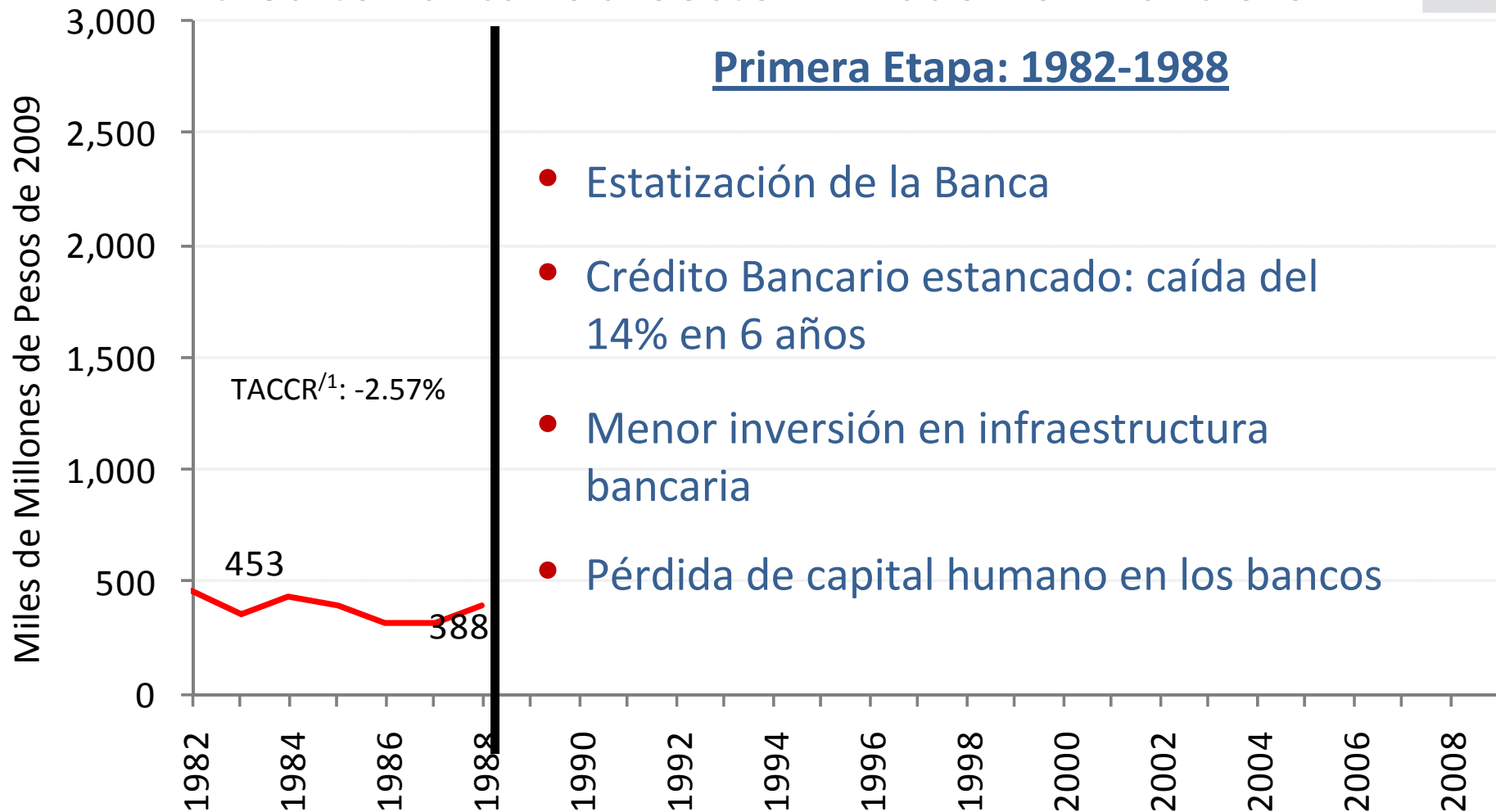
73 Convención Bancaria

Dr. Guillermo E. Babatz Torres
Presidente de la CNBV

22 de abril de 2010
Acapulco, Guerrero



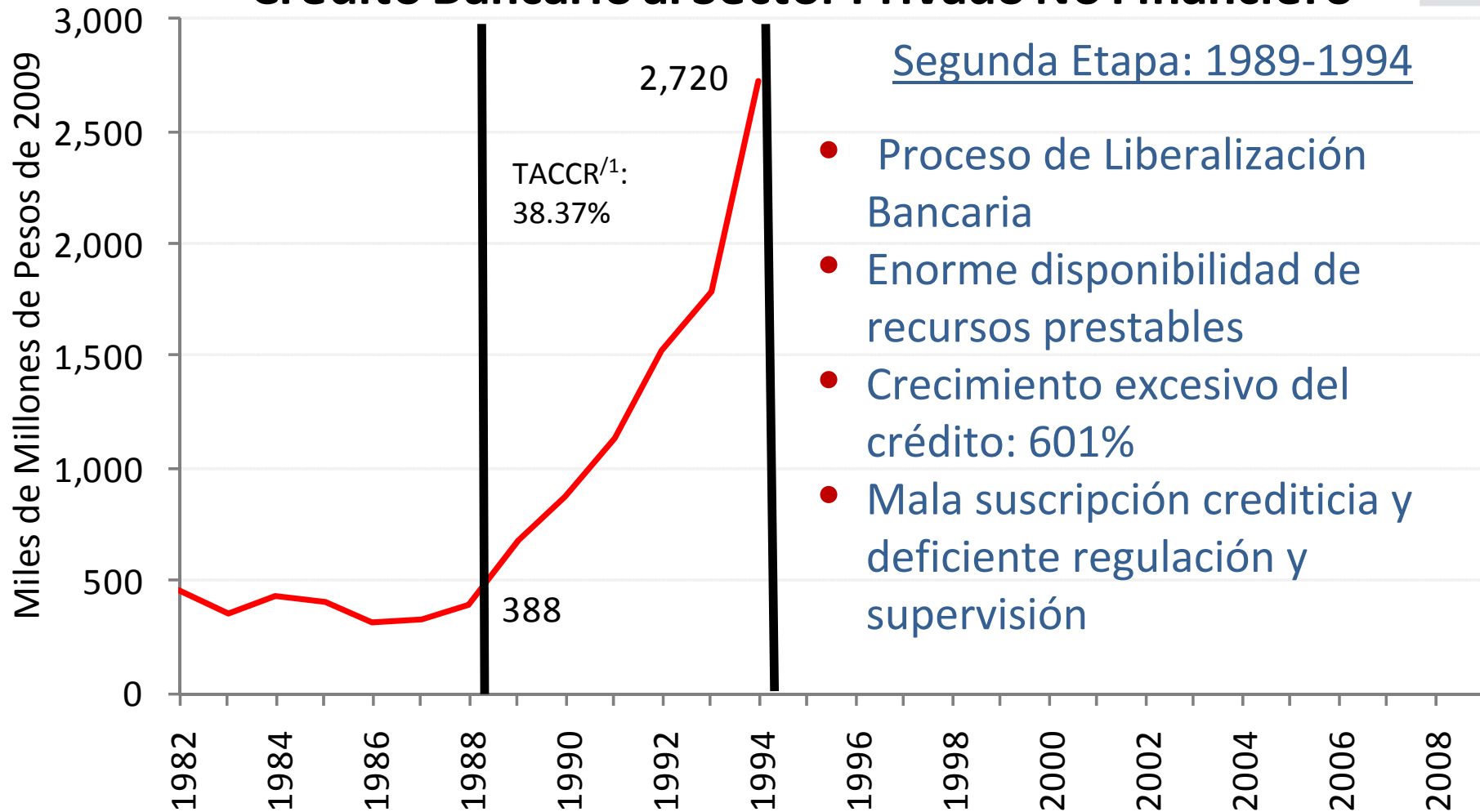
Crédito Bancario al Sector Privado No Financiero



1/ Tasa anual de crecimiento constante real. Crédito bancario al sector privado no financiero. No incluye programas de reestructura de la banca comercial.



Crédito Bancario al Sector Privado No Financiero



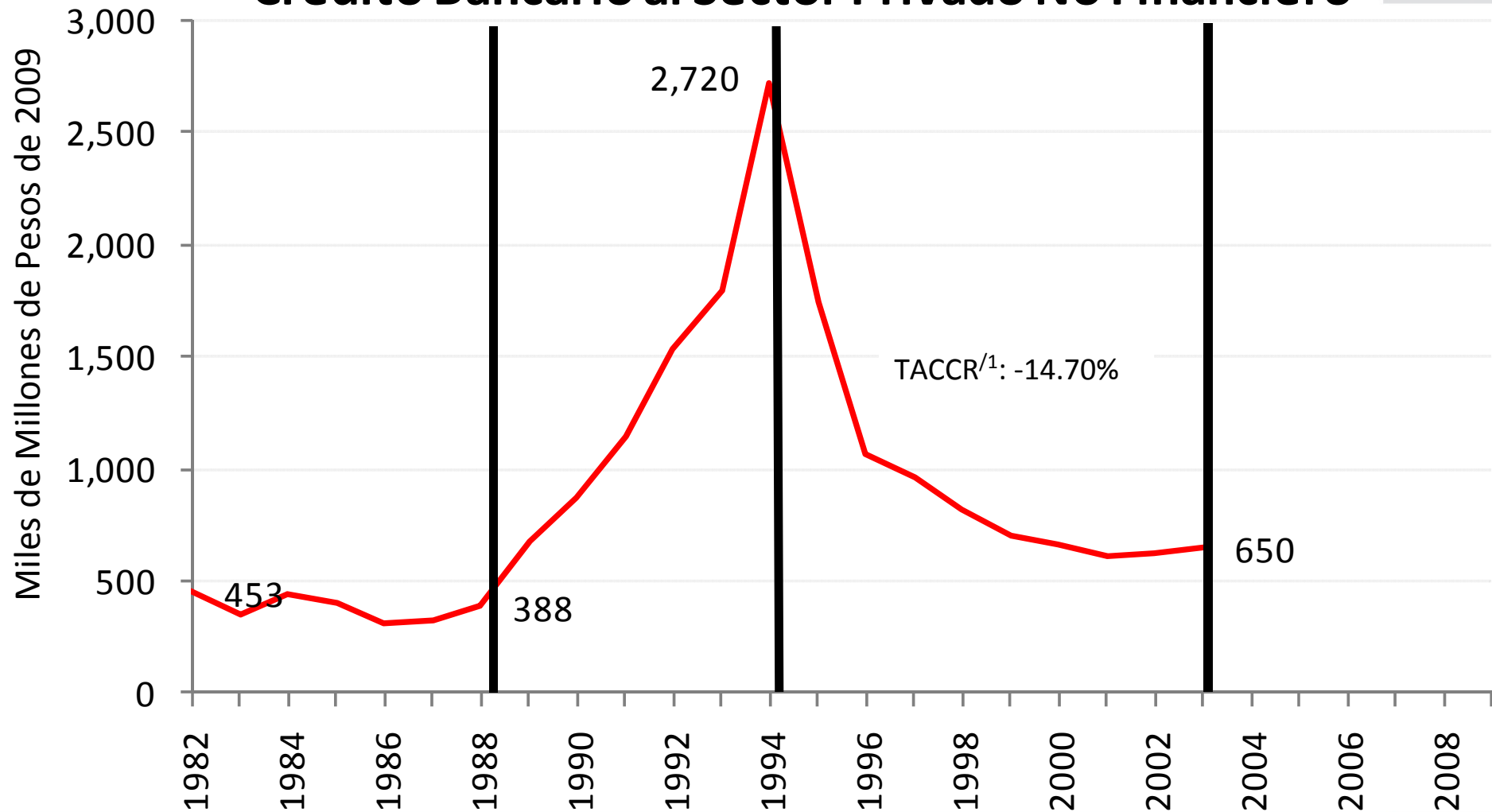
1/ Tasa anual de crecimiento constante real. Crédito bancario al sector privado no financiero. No incluye programas de reestructura de la banca comercial.



Evolución Crédito Bancario



Crédito Bancario al Sector Privado No Financiero



1/ Tasa anual de crecimiento constante real. Crédito bancario al sector privado no financiero. No incluye programas de reestructura de la banca comercial.



Tercera Etapa: 1995-2003

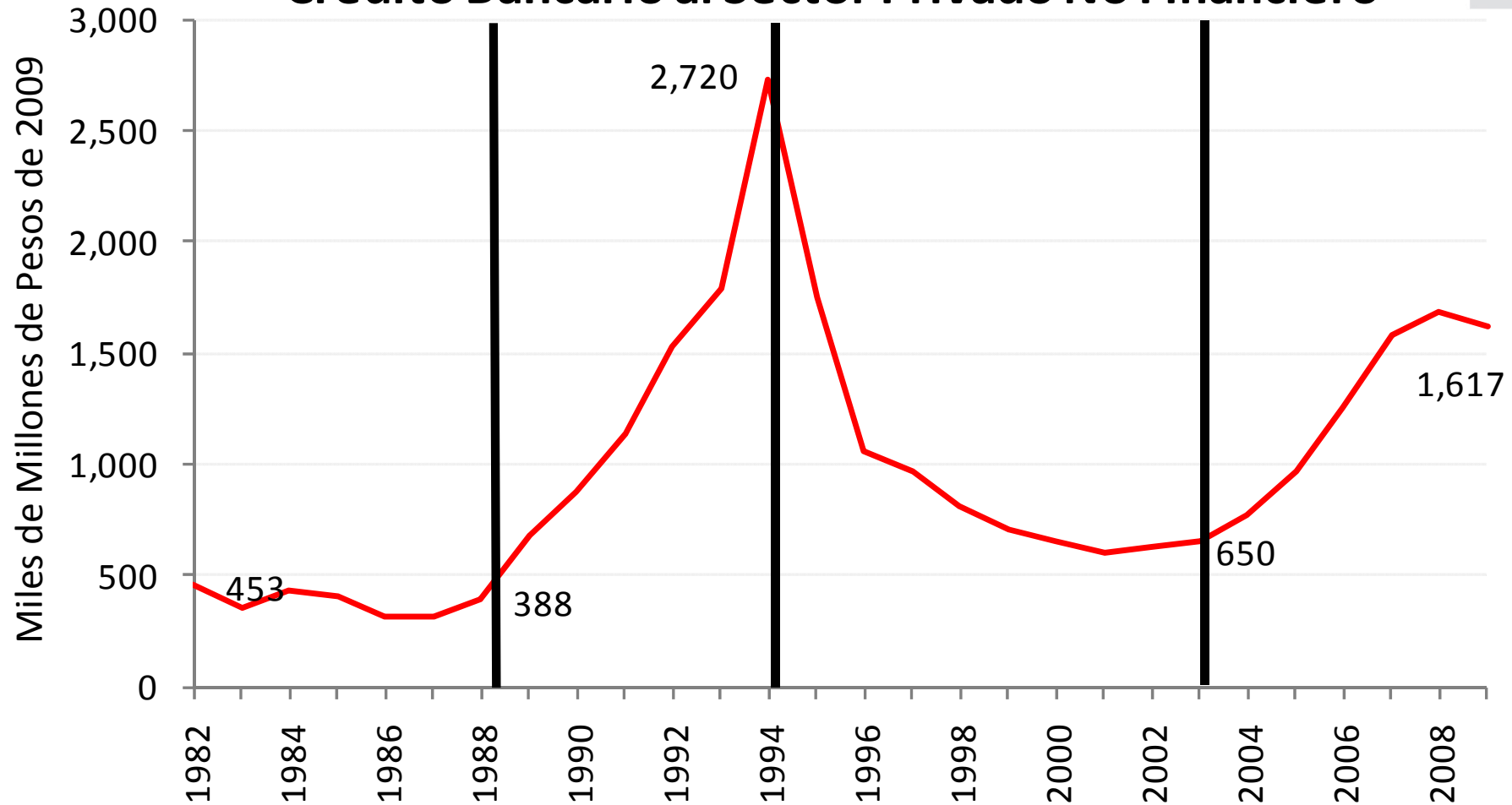
- Se contrae el crédito bancario al sector privado en 76%
- Descapitalización del Sistema Bancario
- Programas de apoyo gubernamentales y saneamiento de instituciones
- Nuevas normas prudenciales y contables
- Fortalecimiento de la supervisión en la CNBV
- Creación del IPAB y de la CONDUSEF
- Proceso paulatino de reconstrucción y fortalecimiento del Sistema Bancario



Evolución Crédito Bancario



Crédito Bancario al Sector Privado No Financiero

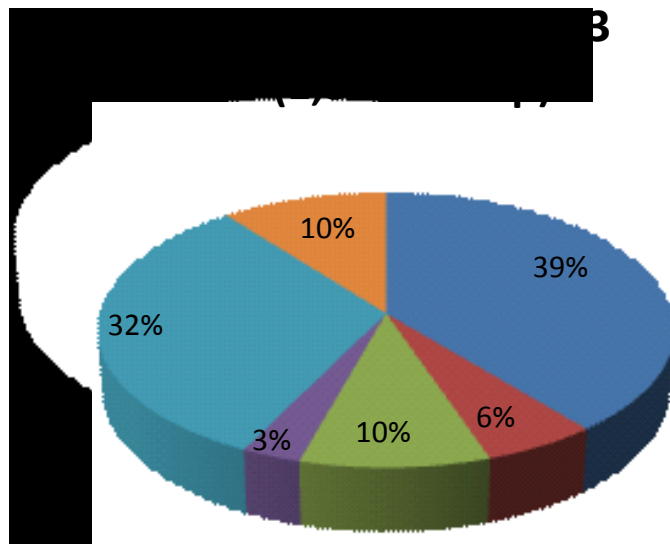


Cuarta Etapa: 2004-2009



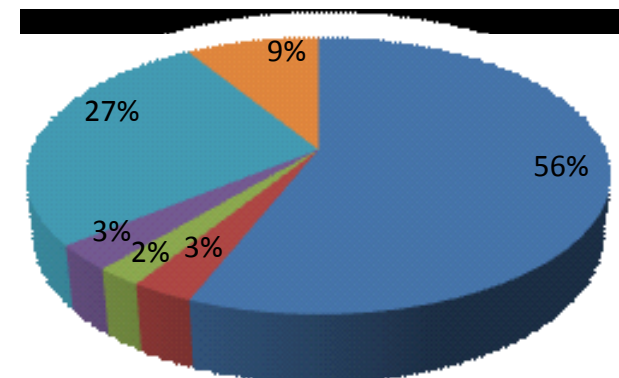
- Crecimiento anual promedio del crédito bancario al sector privado de 15.9%
- Crecimiento de la contribución al financiamiento al sector privado por parte de la banca del 39% al 56%.

Financiamiento Interno al



- Banca Múltiple
- Banca de Desarrollo
- Sofoles
- OAACS, SCAPS y UC
- INFONAVIT y FOVISSSTE
- Emisión de Deuda Privada

Financiamiento Interno al Sector Privado 2009 (2,923 mmdp)



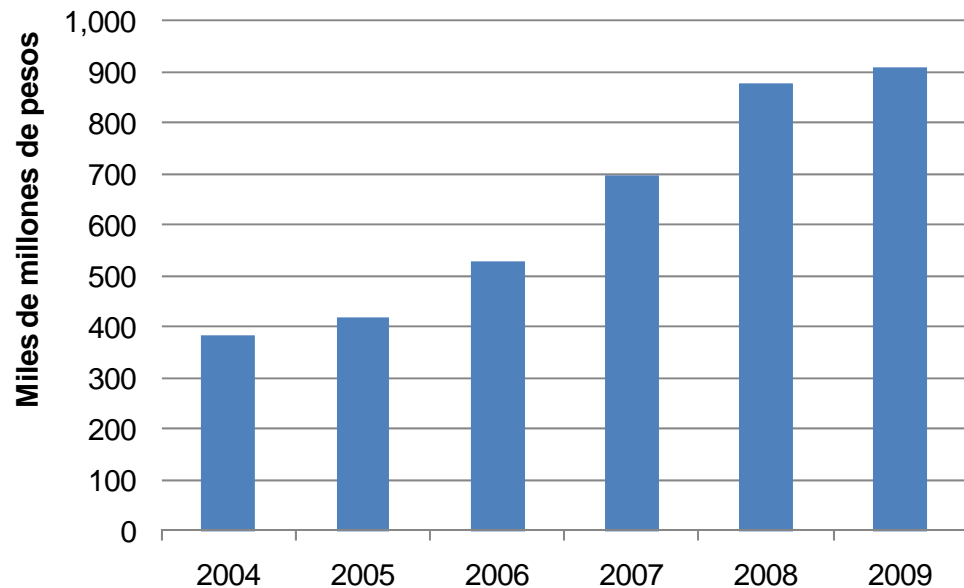


Crédito Empresarial: 2004-2009

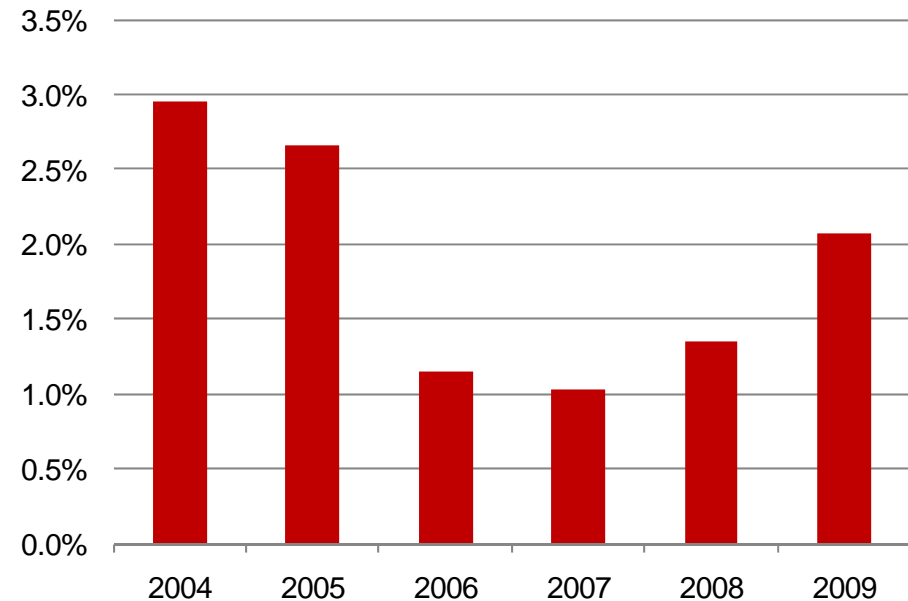


- El crédito empresarial ha crecido en promedio anualmente 9.8%.

Crédito Empresarial de la Banca Múltiple



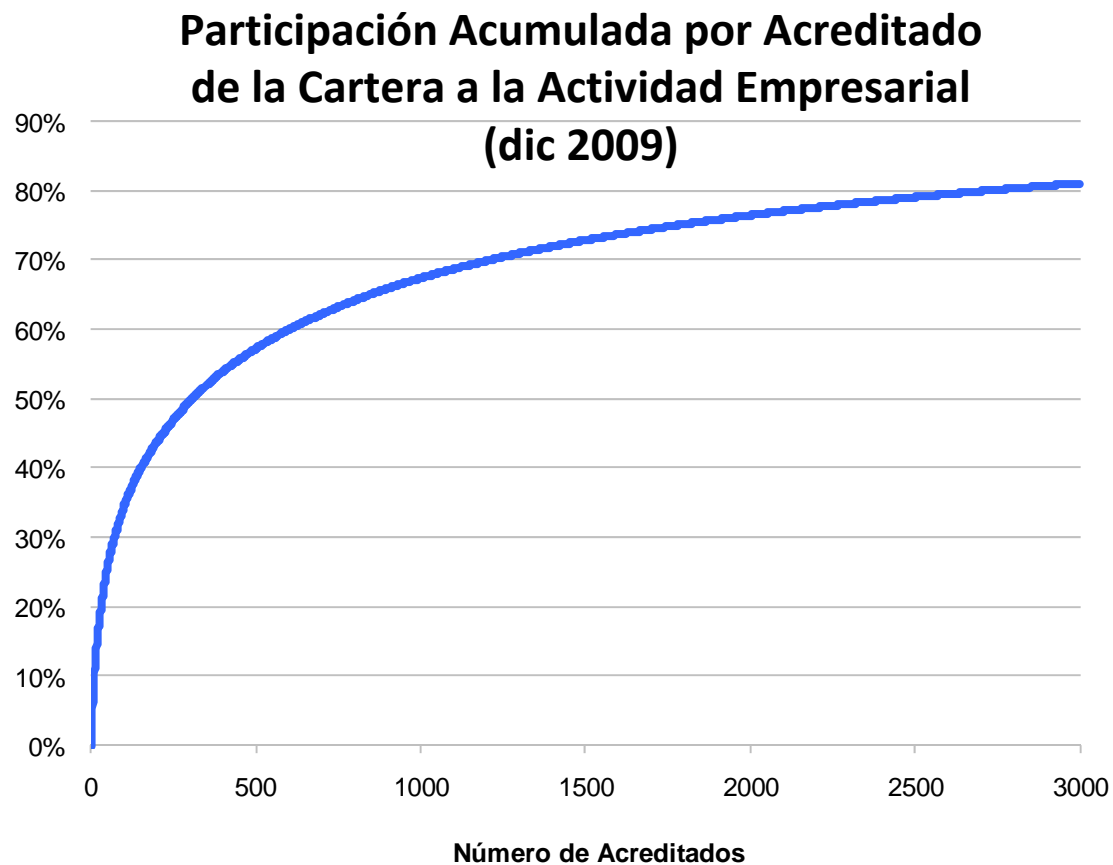
Tasa de Deterioro Ajustado Cartera Empresarial



* Tasa de Deterioro Ajustada = $\frac{\text{Promedio Anual de Cartera Vencida} + \text{Suma 12m de Quitas y Castigos}}{\text{Promedio Anual de Cartera Total} + \text{Suma 12m de Quitas y Castigos}}$



- A pesar del crecimiento mostrado por el crédito empresarial, muestra un alta concentración en pocas empresas



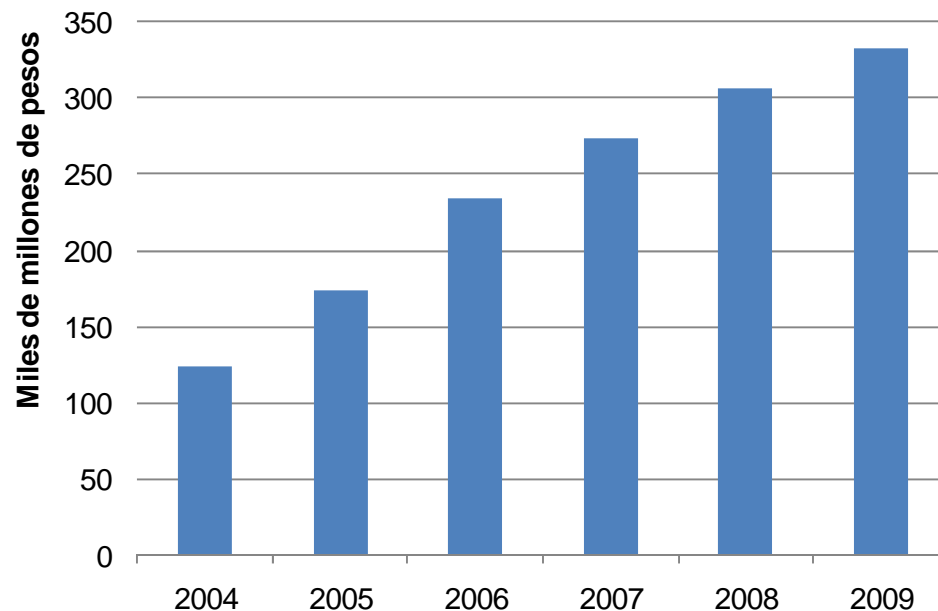


Crédito a la Vivienda: 2004-2009

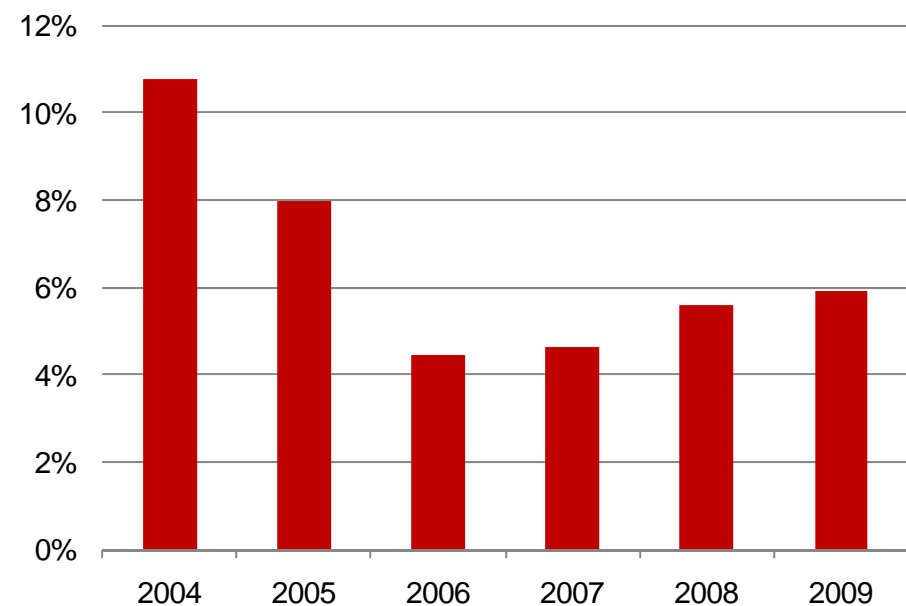


- El crédito a la vivienda ha crecido 21.8% al año en promedio y ha demostrado haber sido originado con buenos criterios de originación

Crédito a la Vivienda de la Banca Múltiple



Tasa de Deterioro Ajustada de la Cartera a la Vivienda (dic 2009)



* Tasa de Deterioro Ajustada = $\frac{\text{Promedio Anual de Cartera Vencida} + \text{Suma 12m de Quitas y Castigos}}{\text{Promedio Anual de Cartera Total} + \text{Suma 12m de Quitas y Castigos}}$

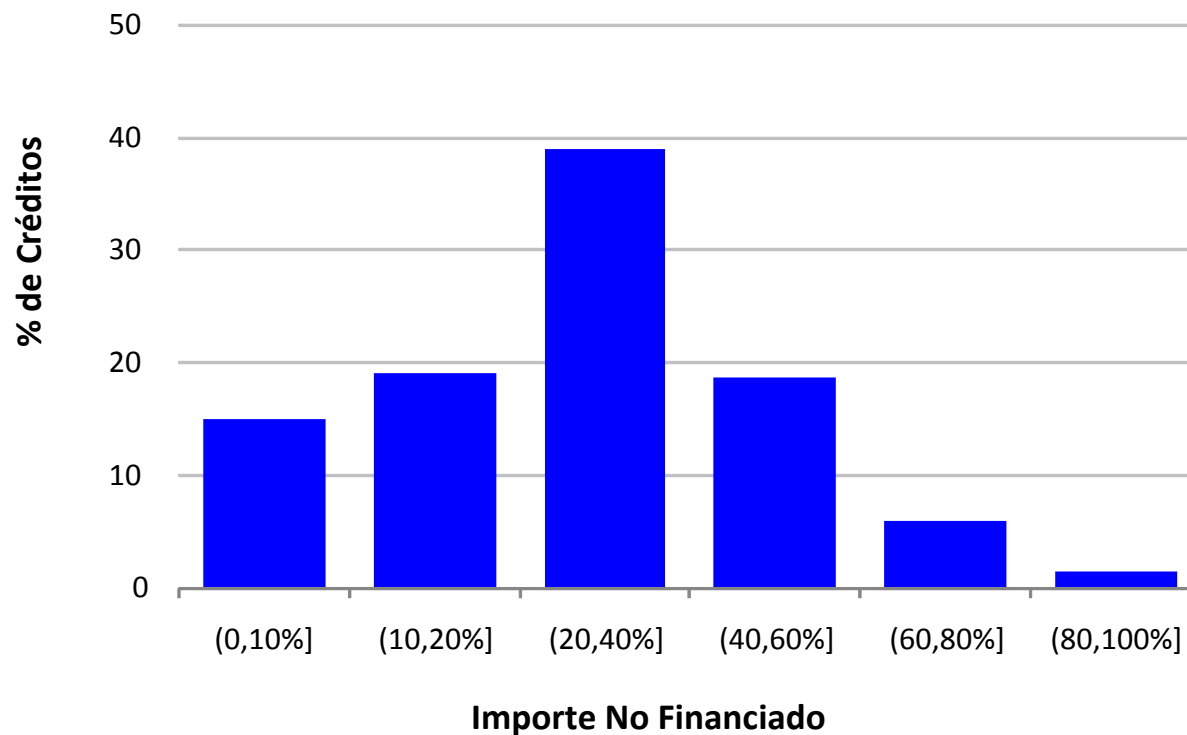


Crédito a la Vivienda: 2004-2009

- El enganche promedio es de 30% del valor original de la vivienda. La mayor parte de los enganches se sitúa entre el 20% y el 40%.



Distribución del Crédito a la Vivienda otorgado por la banca múltiple por intervalo de enganche



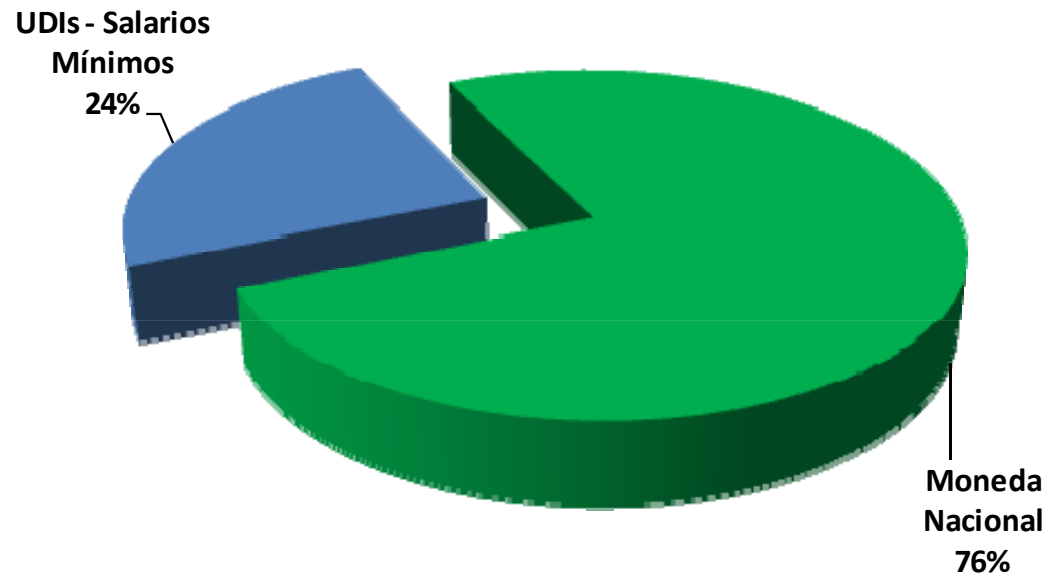


Crédito a la Vivienda: 2004-2009

- El 76% de los créditos otorgados por los bancos fueron denominados en Pesos, mientras que el porcentaje restante corresponde a créditos indizados.



Distribución del Crédito a la Vivienda Otorgados por la Banca Múltiple (por Moneda)



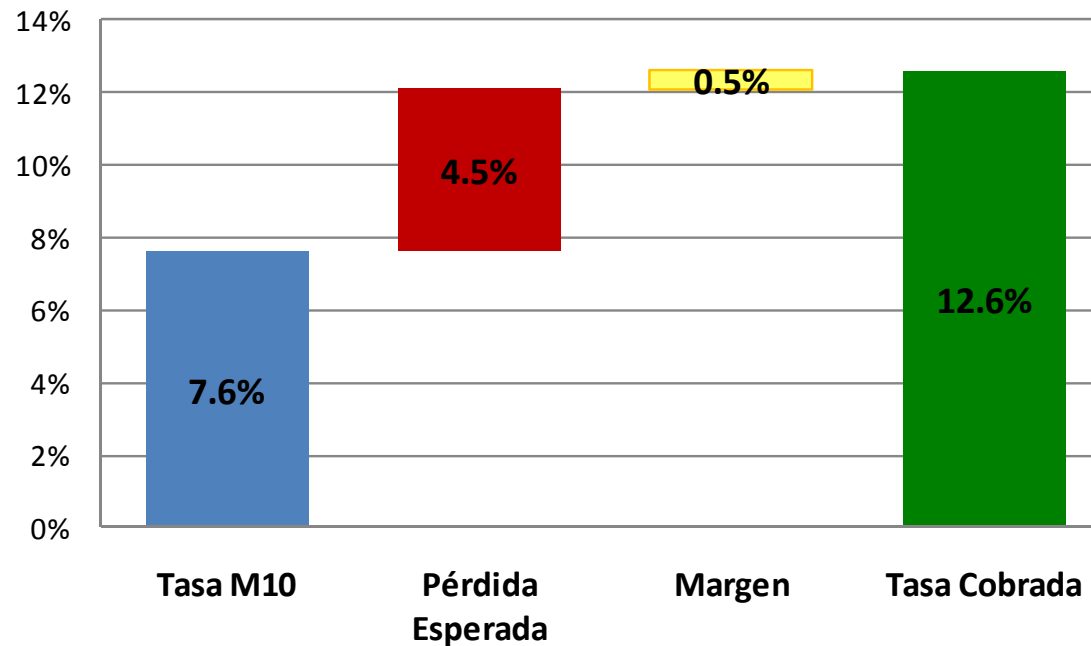


Crédito a la Vivienda: 2004-2009



- El reducido margen de rentabilidad en el negocio hipotecario es resultado, en gran medida, del alto grado de competencia en este mercado.

Rentabilidad del Negocio Hipotecario



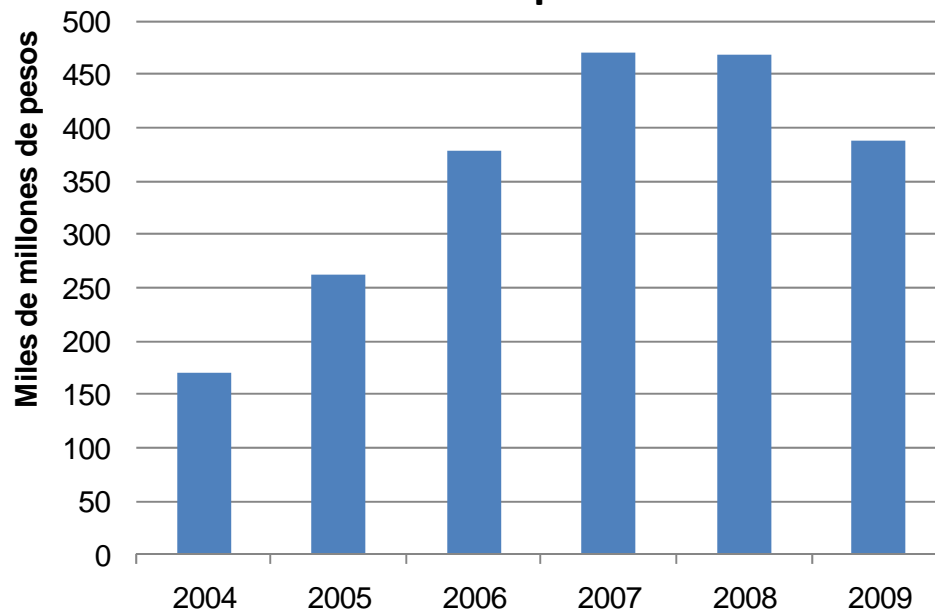


Crédito al Consumo: 2004-2009

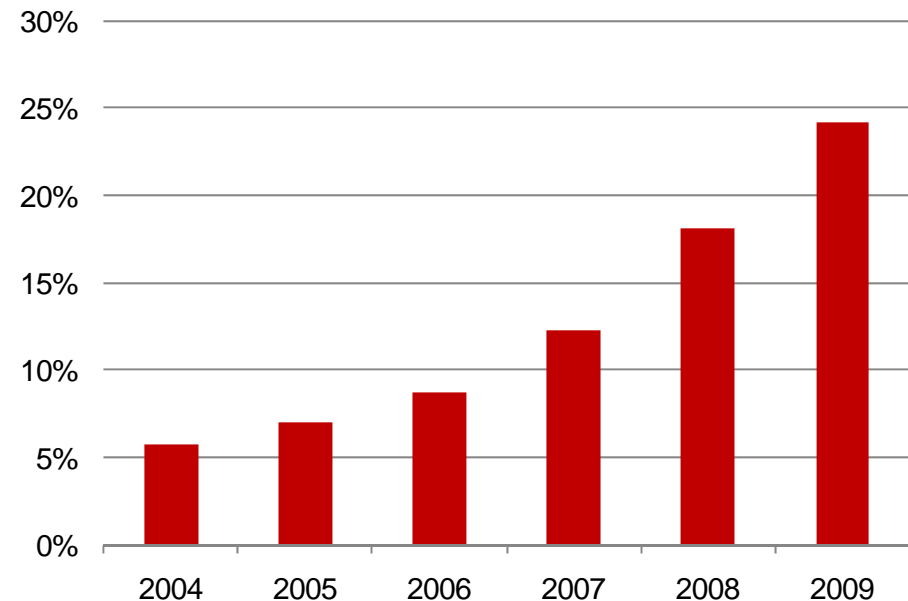


- Criterios de Originación deficientes
- Inadecuado seguimiento de la cartera
- Pagos mínimos muy bajos

Crédito al Consumo Otorgado por la Banca Múltiple



Tasa de Deterioro Ajustada de la Cartera al Consumo



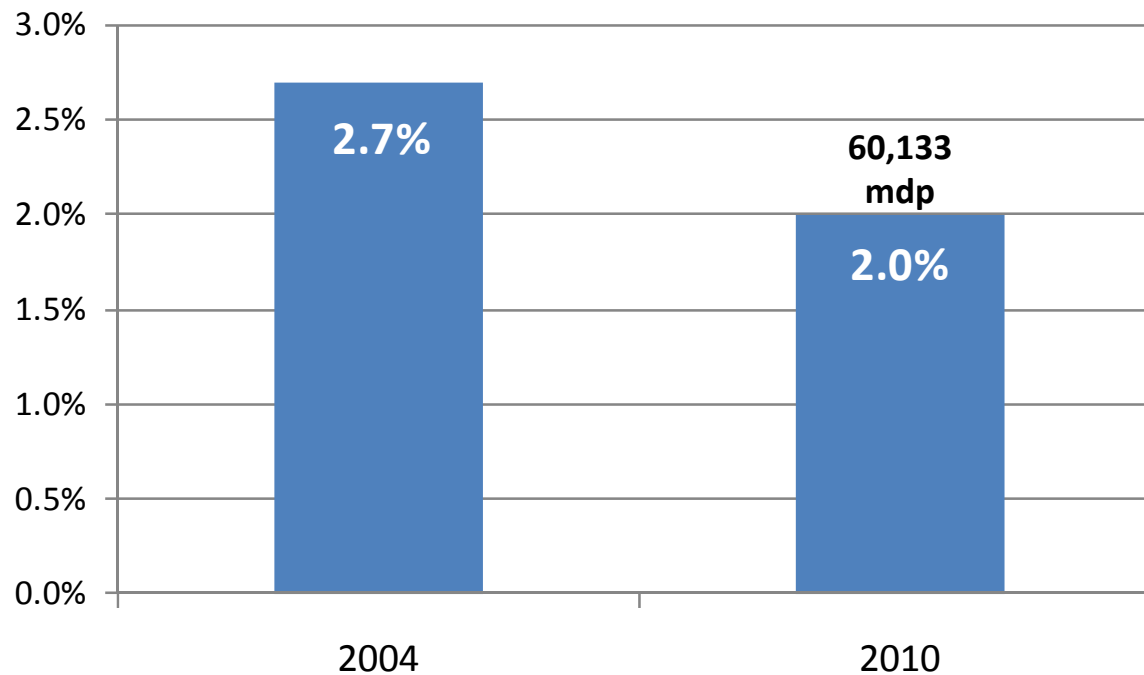
* Tasa de Deterioro Ajustada = $\frac{\text{Promedio Anual de Cartera Vencida} + \text{Suma 12m de Quitas y Castigos}}{\text{Promedio Anual de Cartera Total} + \text{Suma 12m de Quitas y Castigos}}$

Comisiones: 2004-2009



- Los ingresos por comisiones como proporción de los activos productivos del sector bancario han disminuido 26% en los últimos 3 años.

**Ingresos por comisiones de la banca múltiple
(proporción de los activos productivos)**

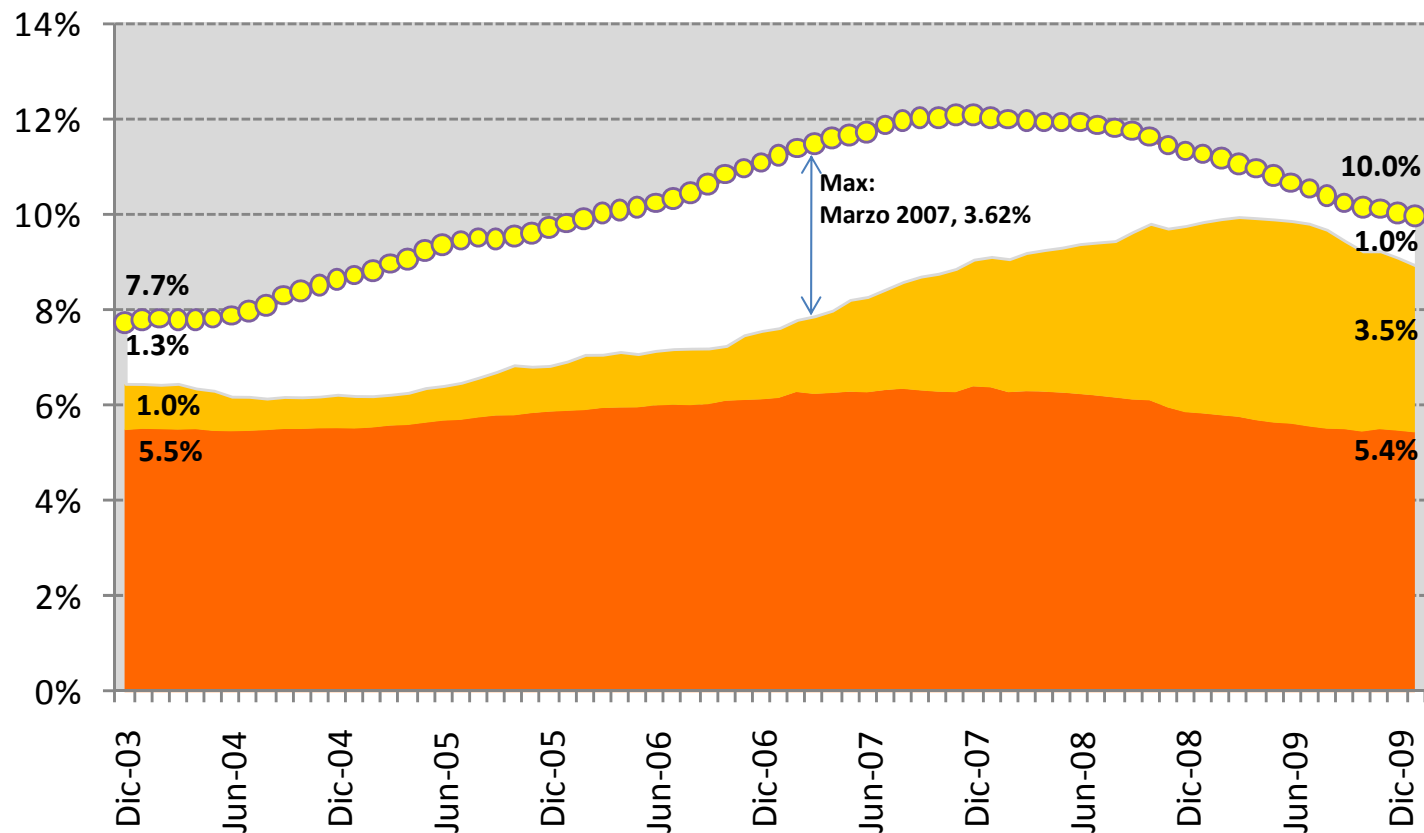




Rentabilidad: 2004-2009



Utilidad del Negocio Tradicional en términos de los Activos Productivos Promedio (últimos 12 meses)



■ Gastos de Administración y Promoción
 ■ Estimaciones Preventiva para Riesgo Crediticio
 Utilidad del Negocio Tradicional
 ● Margen Financiero + Comisiones Netas



Rentabilidad: 2004-2009



Disminución de la Rentabilidad por:

Primero: La mayor creación de reservas para enfrentar las pérdidas asociadas al negocio de tarjeta de crédito.

Segundo: Una mayor proporción de cartera comercial e hipotecaria y una menor proporción de cartera de consumo en los balances bancarios.

Tercero: Una importante disminución en los ingresos por comisiones.



Oportunidades en el entorno actual



- El entorno actual es sumamente propicio para que los bancos promuevan:
 1. El crecimiento del crédito
 2. La mejora continua en sus productos y la atención a sus clientes
- Los bancos están obligados a acercarse a sus clientes para entender sus necesidades y tratar de satisfacerlas con productos y servicios adecuados.

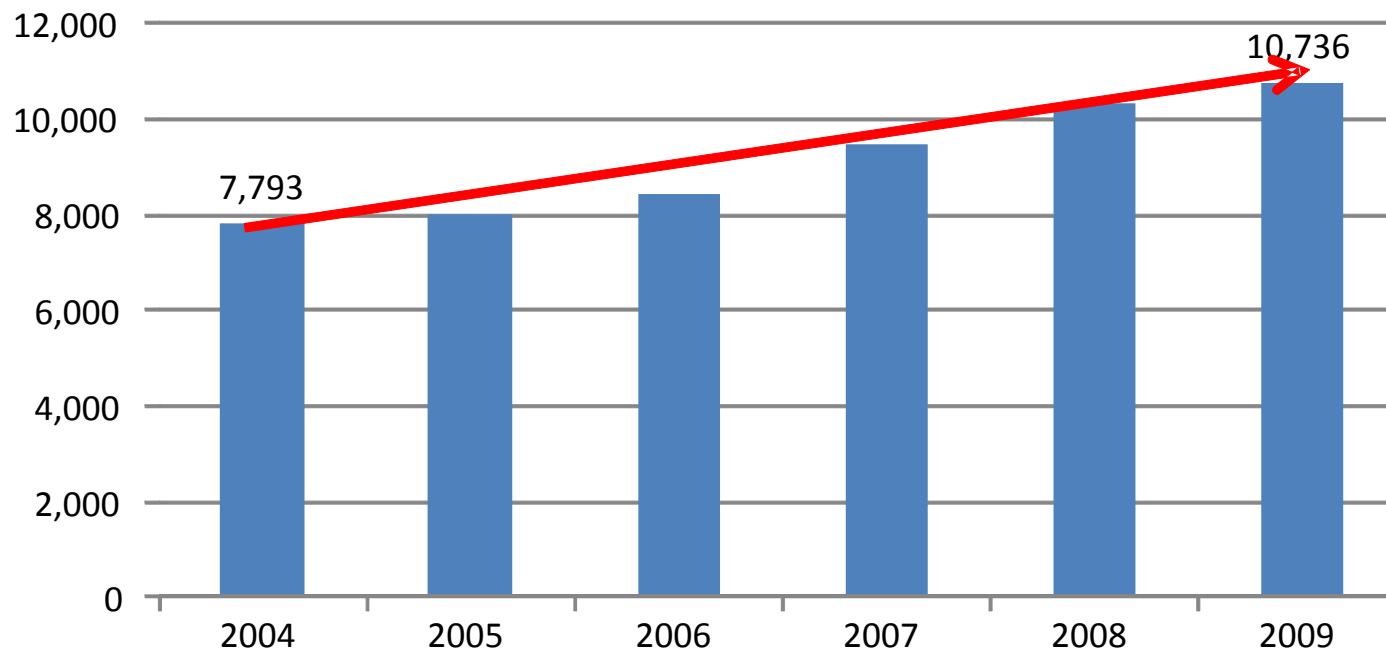


Acciones de la Banca por Expandir el Acceso a Servicios Financieros

- La expansión en la oferta de productos y servicios financieros ha sido posible gracias al compromiso de las instituciones bancarias con la inversión en la infraestructura necesaria para su provisión.



Sucursales Bancarias en la República Mexicana
Crecimiento 04-09: 38%



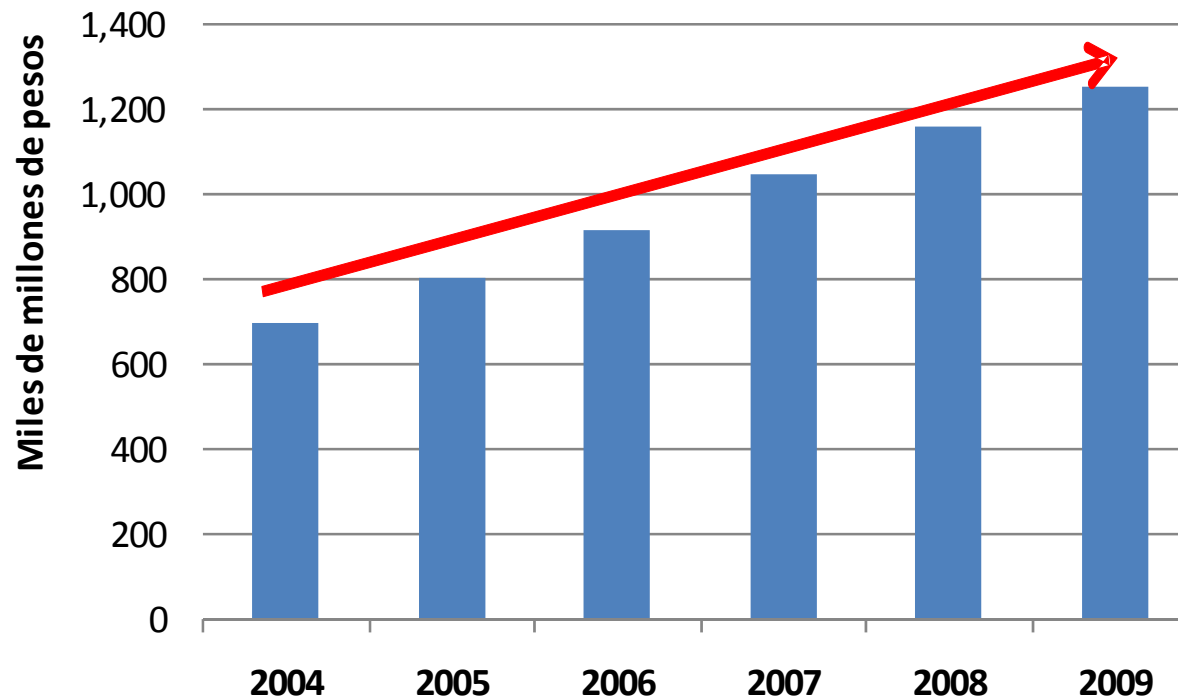


Acciones de la Banca por Expandir el Acceso a Servicios Financieros



- El saldo de captación a través de depósitos de exigibilidad inmediata presenta una tendencia constante a la alza en términos reales.

Captación de Depósitos de Exigibilidad Inmediata
Crecimiento Real 04 – 09 : 46%

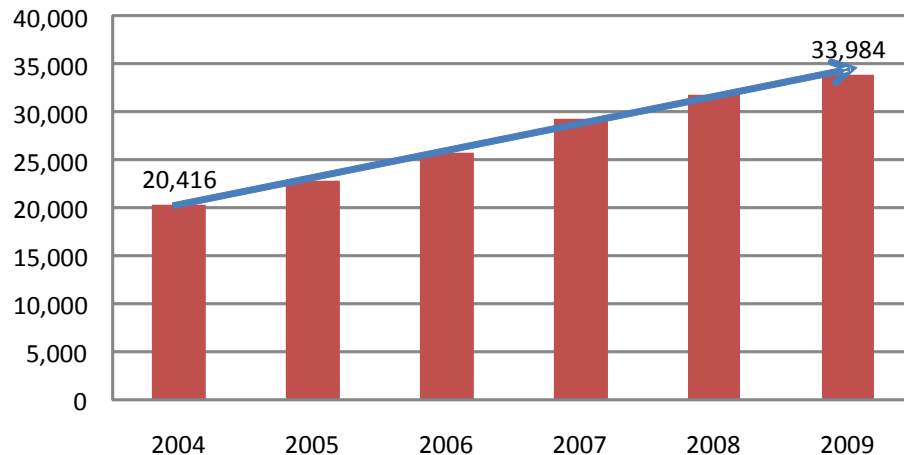


Acciones de la Banca por Expandir el Acceso a Servicios Financieros

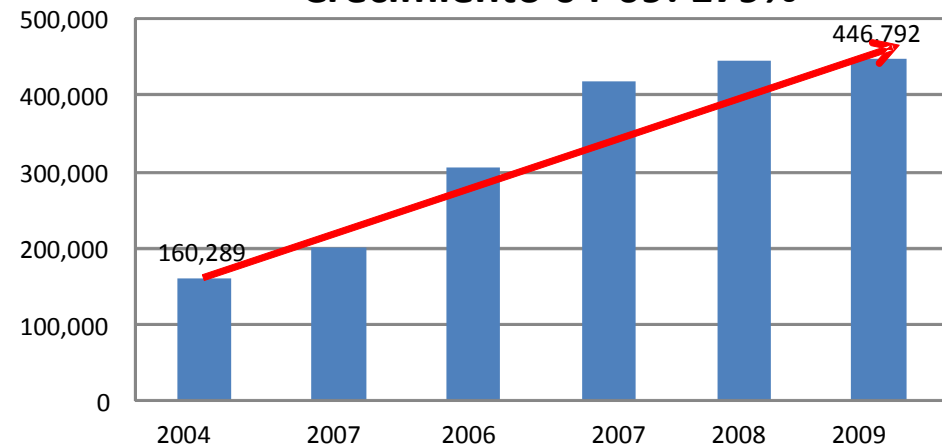


- En los últimos cinco años, los cajeros automáticos instalados en territorio nacional aumentaron en 66%.
- Asimismo, la red de aceptación de pagos electrónicos tuvo un crecimiento muy significativo en el mismo período.

Cajeros Automáticos
Crecimiento 04-09: 66%

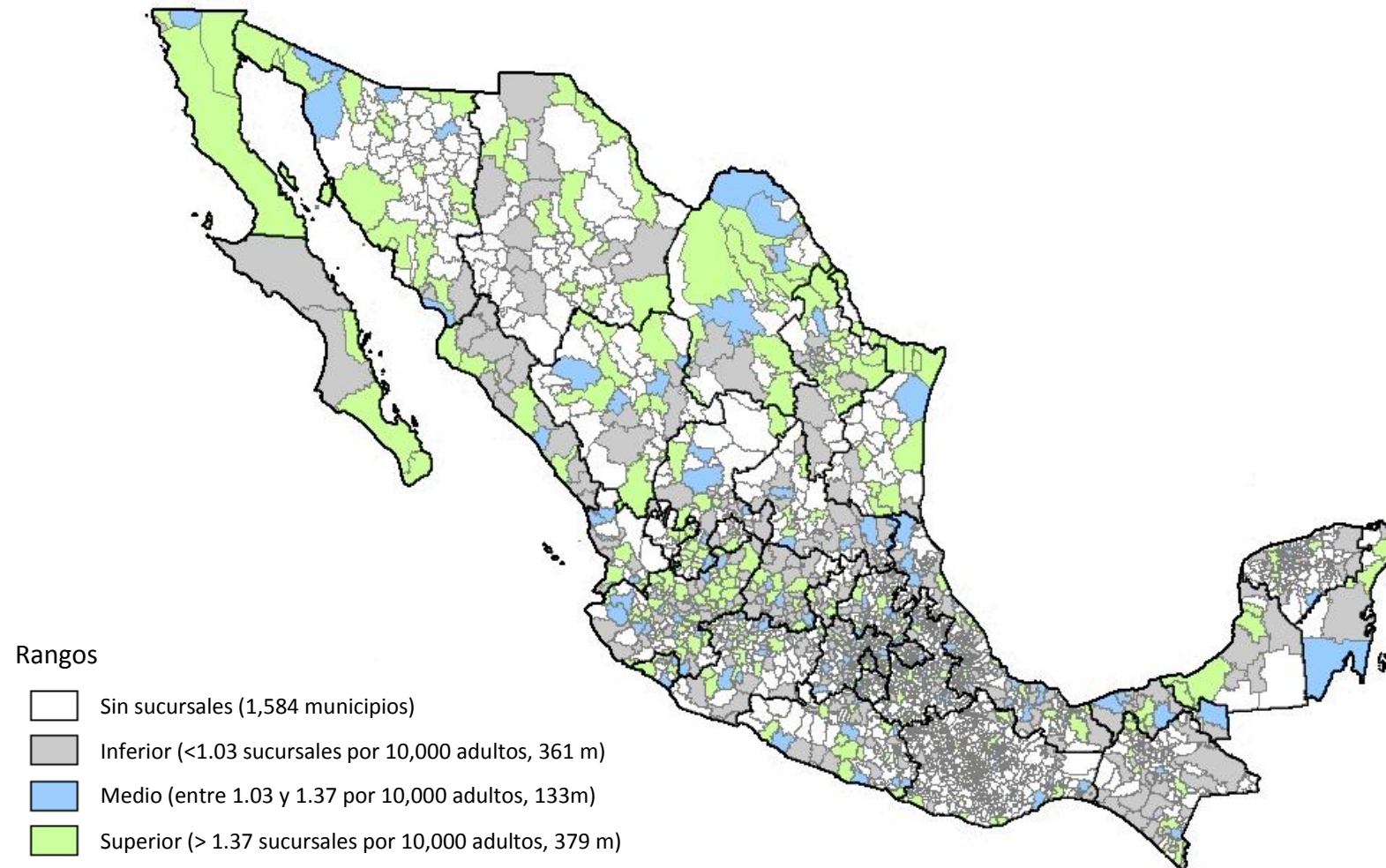


Terminales Punto de Venta
Crecimiento 04-09: 179%





Sucursales por cada 10,000 adultos





Iniciativas para Promover la Inclusión Financiera



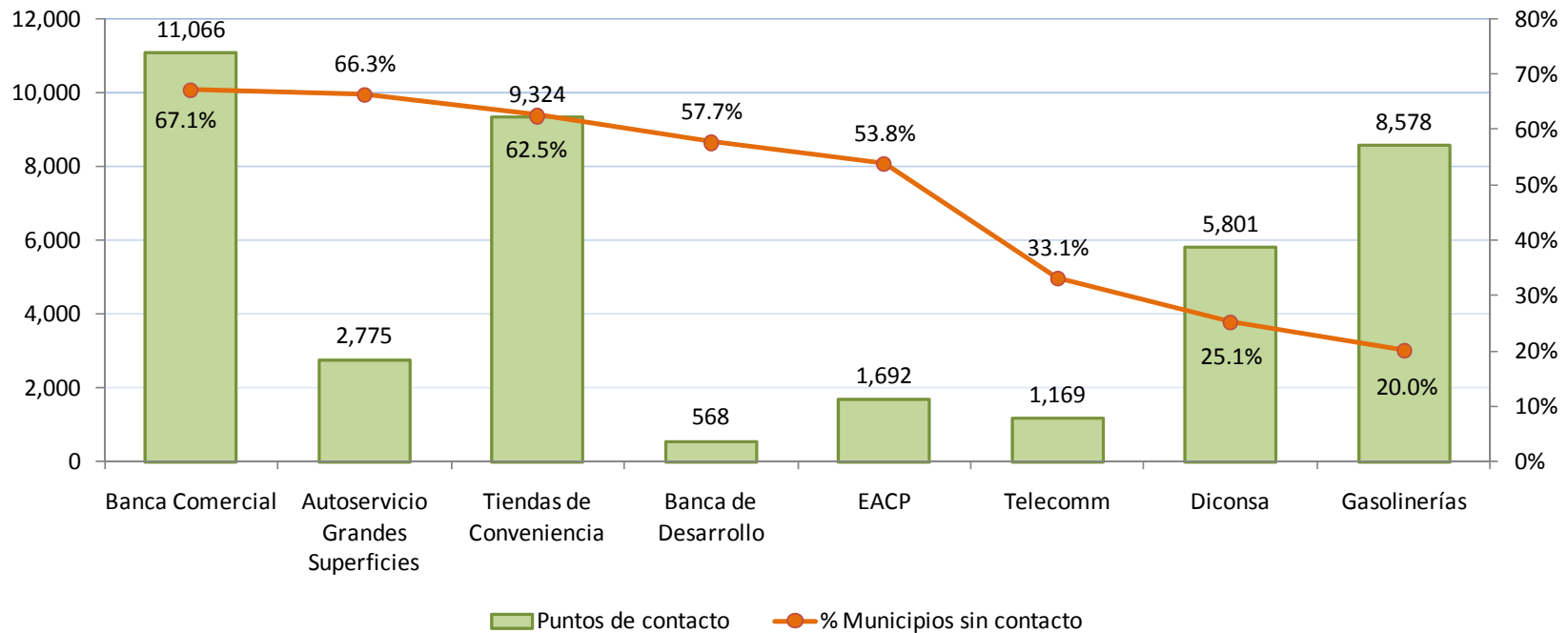
- Corresponsales Bancarios
- Banca y Pagos Móviles
- Bancos de Nicho
- Apertura de mercado de adquirencia y Cámaras de Compensación



Inclusión Financiera y Corresponsales Bancarios



Puntos de Contacto Autorizados y en Vías de Autorización



Notas:

Banca Comercial: incluye oficinas de servicio de Compartamos

EACP: incluye Cooperativas, Cajas solidarias, Uniones de Crédito y Sofipos

Autoservicio Grandes Superficies: Walmart, Soriana, Chedraui, Comercial Mexicana, Sears, Sanborns, Coppel

Tiendas de Conveniencia: Oxxo, 7 Eleven, Farmacias Benavides, Farmacias del ahorro, Farmacias Guadalajara, Waldos, Office Max, Mix Up, Muebles América, Pitico, Promujer

Diconsa: se consideraron únicamente el 25% de las tiendas (5,801 de 23,500) por la capacidad tecnológica. Si se considera el 100%, Diconsa está presente en el 90% de los municipios (en 2,199 de 2,456)

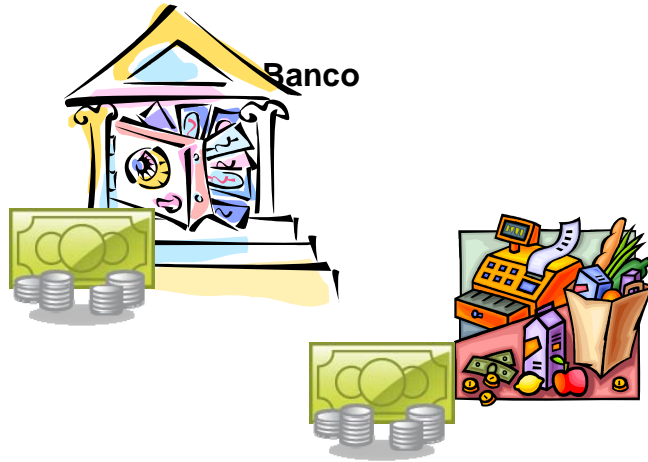


Inclusión Financiera y Pagos Móviles

Los teléfonos móviles tienen el potencial de satisfacer necesidades transaccionales y financieras básicas a través de innovaciones tecnológicas y menores costos para los usuarios



Tienda de Tiempo Aire



Tienda de tiempo aire

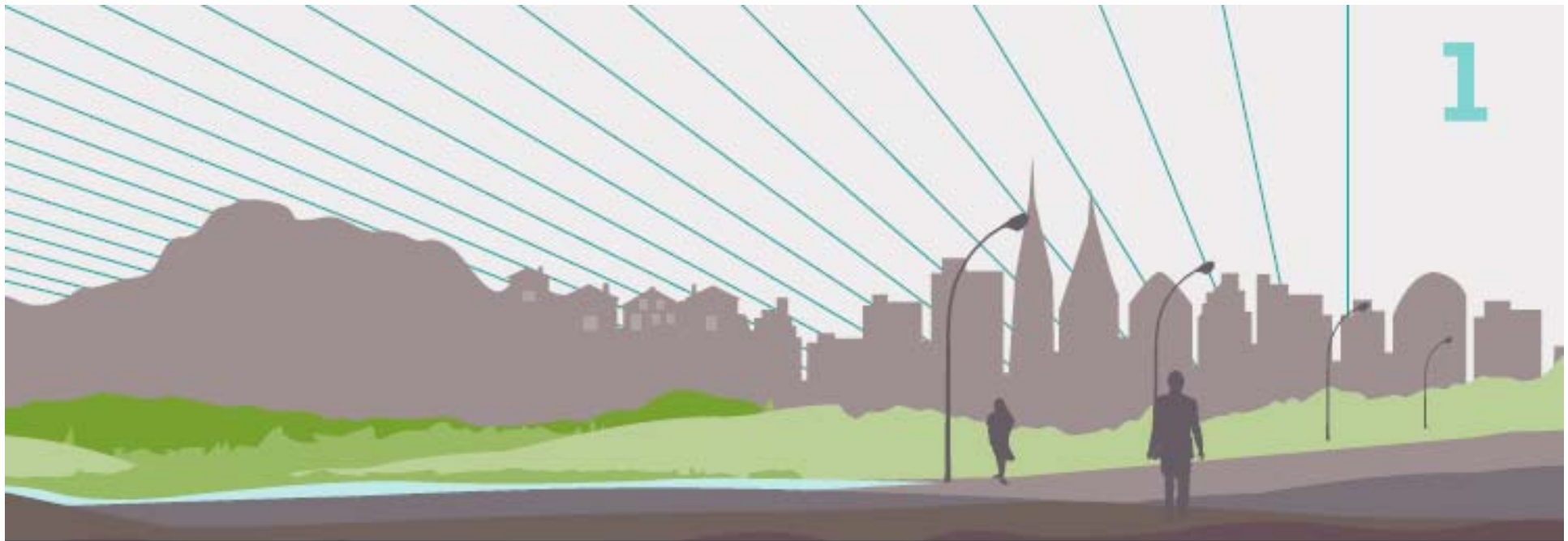


Familia y Amigos





Presentación del Reporte de Inclusión Financiera





73 Convención Bancaria

Dr. Guillermo E. Babatz Torres
Presidente de la CNBV

22 de abril de 2010
Acapulco, Guerrero