

Tarjetas de crédito: tendencias, rentabilidad y perspectivas

Filip Blazheski y Nathaniel Karp

15 Septiembre 2017

- La deuda de las tarjetas de crédito continúa expandiéndose a un ritmo firme, mientras que los fundamentales siguen siendo favorables
- Las tarjetas de crédito pueden ser más rentables que otras operaciones bancarias, pero también más riesgosas
- Esperamos que el crecimiento de la deuda de las tarjetas de crédito sea moderado
- La competencia se intensificará, sobre todo en materia de recompensas, incentivos y beneficios

El crédito al consumo renovable, del cual el 97% es deuda de tarjetas de crédito, ha superado finalmente los niveles alcanzados antes de la Gran Recesión.¹ Esto se ha producido después de una expansión continua que comenzó en la primera mitad de 2011, cuando el crédito al consumo renovable tocó fondo. Sin embargo, un fuerte crecimiento crediticio puede a veces tener como consecuencia un mayor riesgo. En el segundo semestre de 2015, las tasas de morosidad iniciaron una ligera tendencia al alza, lo que contribuyó a una desaceleración del crecimiento de la deuda de las tarjetas de crédito en 2017 (Gráfica 1). El presente documento examina las últimas tendencias en el negocio de las tarjetas de crédito y analiza su evolución en el futuro.

Deuda de las tarjetas de crédito y apalancamiento de los hogares

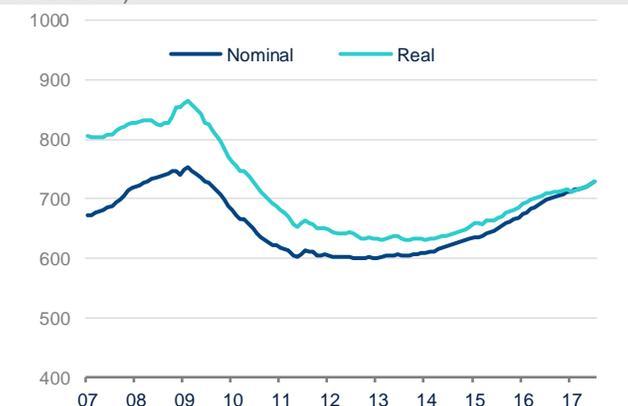
Si bien la deuda pendiente de las tarjetas de crédito ha superado los niveles alcanzados en el ciclo de crédito anterior en términos nominales, sigue siendo un 16% inferior en términos reales en comparación con su máximo alcanzado en febrero de 2009 (Gráfica 2). Además, es aproximadamente un 25% menor en términos reales por adulto (Gráfica 3). Estas tendencias siguen la línea de la evolución de otros tipos de deuda de los hogares y el proceso general de desapalancamiento que siguió a la Gran Recesión (Gráfica 4), en medio de un nuevo entorno regulatorio destinado a reducir el riesgo sistémico pero que probablemente también resultó en un crecimiento más moderado de los préstamos.

Gráfica 1. Deuda pendiente de las tarjetas y morosidad (variación % interanual y %)



Fuente: BBVA Research y FRB

Gráfica 2. Préstamos para tarjetas de crédito de bancos comerciales (Miles millones de USD y miles millones de USD 2017)

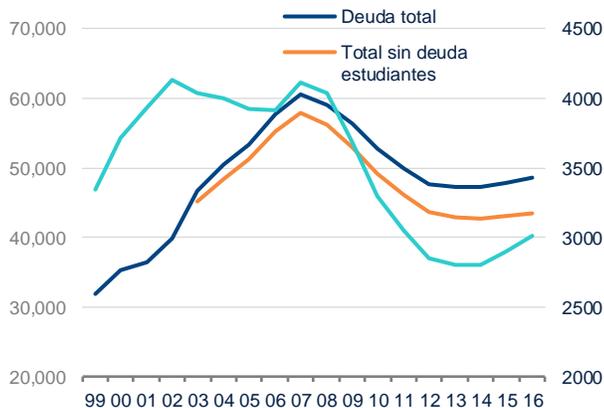


Fuente: BBVA Research y FRB

1: El resto incluye planes de descubierto en cuentas corrientes y otros préstamos sin un calendario fijo de amortización

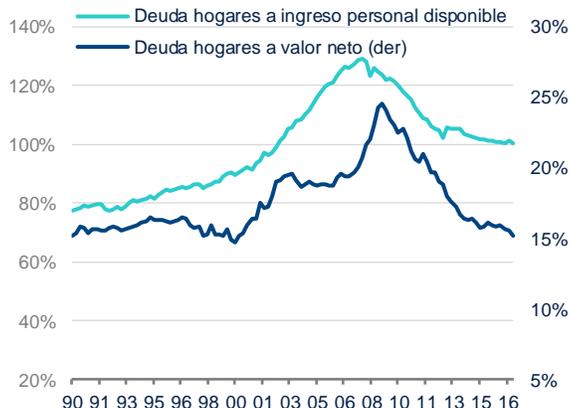
Como resultado, a pesar de la disminución progresiva en la calidad de la cartera de tarjetas de crédito en los últimos dos años, la tasa de morosidad situada en el 2,5% sigue siendo significativamente inferior a su promedio histórico del 4,3%. Además del saneamiento de los balances de los hogares, a esta evolución también contribuyó el aumento del empleo y la bajada de los tipos de interés.

Gráfica 3. Deuda doméstica real por adulto (2T17 USD)



Fuente: BBVA Research, FRBNY y BLS

Gráfica 4. Apalancamiento de los hogares (ratios %)



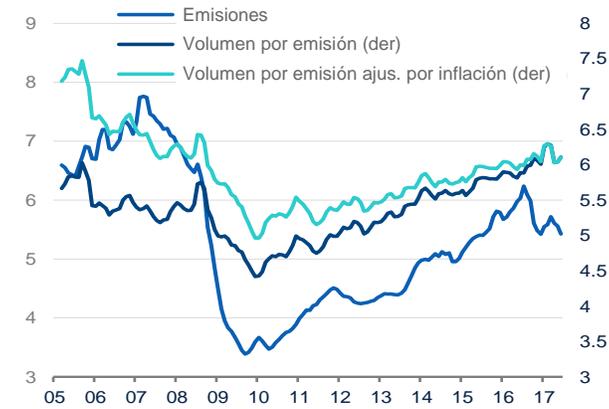
Fuente: BBVA Research, FRBNY y BLS

Emisión de tarjetas de crédito

Desde 2009, el número de nuevas tarjetas de crédito emitidas por mes aumentó de manera gradual, llegando a casi 7 millones en julio de 2016. Sin embargo, este pico fue inferior a los 8 millones alcanzados en 2006. Además de que las emisiones totales son más bajas en el ciclo actual, aún resultan más modestas si se tiene en cuenta el aumento del 11% en la población adulta entre 2006 y 2016. Además, el volumen promedio ajustado a la inflación por emisión durante el ciclo actual alcanzó un nivel casi un 20% por debajo de la expansión anterior (Gráfica 5), lo que demuestra una mayor aversión al riesgo de los prestamistas de tarjetas de crédito durante el ciclo actual.

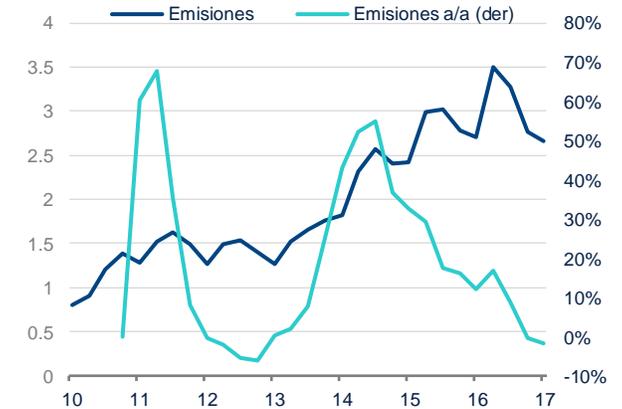
Recientemente, las emisiones se han desacelerado hasta situarse en 5,4 millones en junio de 2017, lo que es ligeramente inferior al promedio de 2005-2017 de 5,6 millones por mes, lo que sugiere que las emisiones probablemente se estabilizaron. Esto se debe en gran medida al retroceso sostenido del segmento de las hipotecas *subprime* (Gráfica 6), que a su vez es el resultado del aumento de la morosidad. En el 1T17, las hipotecas *subprime* descendieron por debajo de los 2,7 millones por primera vez en dos años y se contrajeron por segundo trimestre consecutivo por primera vez desde 2012. Considerando que la proporción de prestatarios de menor calidad crediticia en el total de emisiones es mayor que en 2005 y 2010 (Gráfica 7), la desaceleración del mercado *subprime* ha tenido un impacto mayor que en ciclos anteriores. Por lo tanto, un aumento limitado en el segmento de las *subprime* en el futuro probablemente limitará el ritmo de las emisiones totales.

Gráfica 5. Emisiones de tarjetas de crédito (3M MA, mill., mil. USD y junio 2017 mil. USD)



Fuente: BBVA Research, CFPB y BLS

Gráfica 6. Generación de hipotecas *subprime* (mill. y variación % interanual)

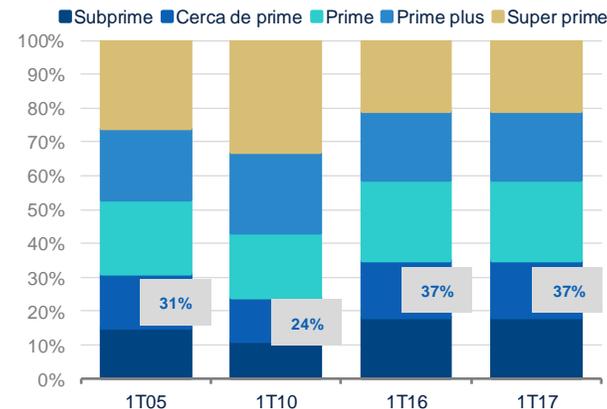


Fuente: BBVA Research y TransUnion

Crecimiento de préstamos con tarjeta de crédito

A pesar del retroceso en las *subprime*, el ritmo de crecimiento de la deuda de tarjetas de crédito sigue siendo fuerte. En el 2T17, el crecimiento interanual fue del 5,6%, ligeramente inferior al 6,6% del 4T16. Sin embargo, la deuda pendiente de tarjetas de crédito en bancos comerciales supervisados por la FDIC se ha desacelerado de manera más abrupta, desde el 7,3% en el 3T16 al 3,5% en el 2T17. Esto se explica en parte por el menor crecimiento de la renta disponible real desde 2016, así como por el retroceso de los prestamistas del segmento de las hipotecas *subprime*. Esto se evidencia por el continuo e incluso intensificado aumento de los compromisos no utilizados en los bancos comerciales, que es el resultado del aumento de líneas de crédito para clientes más solventes (Gráfica 8). Al analizar las tendencias históricas, este patrón parece un preludio a la siguiente etapa cíclica del negocio de tarjetas de crédito, que se espera que se caracterice por la intensificación de la competencia para atraer a los clientes que se encuentran en los niveles más bajos de riesgo crediticio.

Gráfica 7. Tarjetas de crédito emitidas por nivel de riesgo (%)



Fuente: BBVA Research y TransUnion

Gráfica 8. Crecimiento de los préstamos de tarjetas de crédito (variación % interanual)



Fuente: BBVA Research FRB y BEA

Condiciones de negocio

Según nuestro análisis, existen tres explicaciones para la reciente desaceleración de las emisiones y el crecimiento de los préstamos, que se está produciendo en medio de sólidas condiciones económicas y financieras a nivel mundial, una menor exposición relativa a la deuda de tarjetas de crédito que en ciclos anteriores y un nivel de morosidad significativamente menor: regulación y los efectos retardados de la crisis hipotecaria *subprime*.

Por lo que respecta a la regulación, los cambios que se introdujeron a raíz de la Gran Recesión probablemente han limitado las vías de crecimiento de los prestamistas, en particular la mayor supervisión aplicada por los reguladores actuales y la recién creada Oficina para la Protección Financiera del Consumidor. Los cambios regulatorios más significativos desde la Gran Recesión incluyen el requisito de "capacidad de pago" – que limita la apertura de nuevas líneas de crédito o el aumento de las existentes–, las restricciones a la revalorización basada en el riesgo y a los honorarios, y la prohibición de abrir líneas de crédito para clientes más jóvenes sin la firma de un co-firmante o prueba de medios financieros.² En cuanto a la demografía, el envejecimiento de la población, la jubilación de los *Baby Boomers* y el aumento de los *Millennials* tienen como consecuencia un menor gasto en tarjetas de crédito, dado que el mermado poder adquisitivo de los trabajadores más jóvenes no puede compensar totalmente el desapalancamiento de los jubilados. Por último, pero no por ello menos importante, la mayor cautela de algunos prestamistas puede estar relacionada con los efectos de memoria de la crisis hipotecaria *subprime*, ya que tratan de evitar algunos de los mismos errores que dieron lugar a estándares de crédito demasiado laxos y ratios de apalancamiento insostenibles.

Rentabilidad de las tarjetas de crédito

Las operaciones con tarjetas de crédito han sido una de las líneas de negocio más rentables para los prestamistas durante algún tiempo. El alto margen entre los costes de financiación y los tipos de interés de las tarjetas de crédito se ha mantenido en los últimos 30 años y, posiblemente, incluso aumentó (Gráfico 9), a pesar de la amplia competencia en la emisión de tarjetas de crédito y los múltiples nuevos participantes surgidos a lo largo de los años. La diferencia entre la rentabilidad de las tarjetas de crédito y otras operaciones bancarias ha llevado a algunos investigadores a plantear la cuestión de si la competencia no ha logrado reducir los tipos de interés.³ Sin embargo, otros estudios confirman que el aumento de los tipos de interés en las tarjetas de crédito no está relacionado con la competencia limitada del mercado, sino con mayores niveles de riesgo en relación con otras actividades bancarias respaldadas o garantizadas por garantías (Gráfica 10).

De hecho, un estudio realizado sobre los rendimientos ajustados al riesgo de los bancos de tarjetas de crédito frente a todos los bancos comerciales sugiere que, a largo plazo, los bancos de tarjetas de crédito no gozan de una ventaja significativa (Gráfica 11). Por otra parte, la rigidez de los tipos de interés de las tarjetas de crédito constituye un reflejo de la mayor elasticidad del diferencial entre los tipos de interés de las tarjetas de crédito y los costes de financiación con respecto a la dinámica de la morosidad en comparación con otros productos de crédito. Esto es resultado de la naturaleza de las tarjetas de crédito, a saber, líneas de crédito no garantizadas que los clientes pueden utilizar, aunque no necesariamente, y que al mismo tiempo representan medios de pago. En resumen, el diferencial aumenta cuando la economía se deteriora y los costes de financiación disminuyen para desincentivar el endeudamiento de los clientes con más riesgo y recuperar las pérdidas, sin afectar a los prestatarios de mayor calidad que normalmente no tienen grandes saldos y no se ven afectados por los tipos de interés. El mecanismo funciona al revés durante las fases de expansión (Gráfica 12).⁴

2: Véase CFR Parte 1026 (secciones 1026.51-1026.60) <https://goo.gl/2BH5zb> y McKinsey. (2011). *Designing a sustainable card model: The growth challenge*. <https://goo.gl/VcLKBD>

3: Véase Asubel, L. (1991). *The Failure of Competition in the Credit Card Market*. The American Economic Review, Volume 81, Number 1 (March 1991), 50–81.

4: Para más información véase Raskovich, A. and Froeb, L. (1992). *Has Competition Failed in the Credit Card Market?* U.S. Department of Justice, Antitrust Division, Economic Analysis Group Discussion Paper EAG 92-7

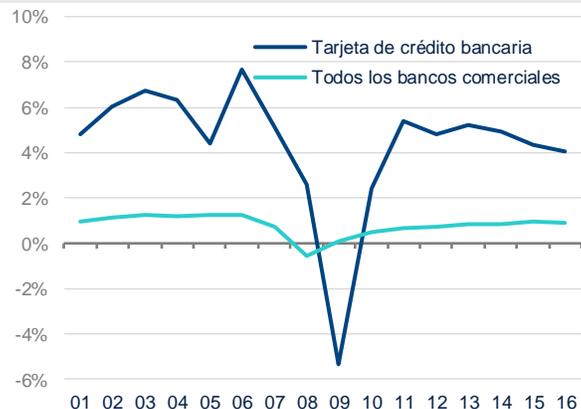
Si se tiene en cuenta todo esto, la preocupación sobre la falta de competitividad en el mercado de las tarjetas de crédito se antoja exagerada. De hecho, el mercado se caracteriza por los participantes que operan un negocio de alto riesgo que requiere altas primas de riesgo. Además, estos agentes no compiten principalmente con los tipos de interés al tratar con los prestatarios principales, sino más bien con las características del producto como puntos, beneficios y recompensas, lo que representa un coste que ha aumentado de manera significativa debido a la regulación más estricta y en un entorno de bajos tipos de interés.⁵

Gráfica 9. Tipos de interés (%)



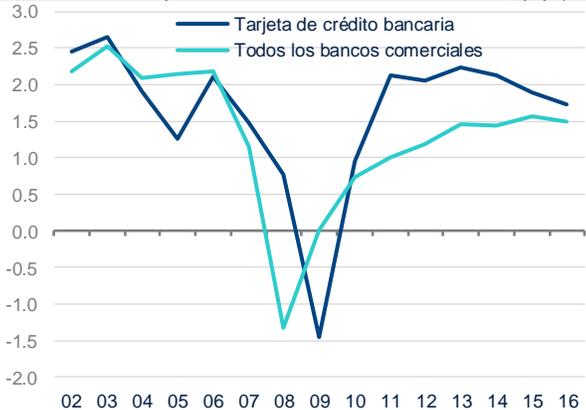
Fuente: BBVA Research y FRB

Gráfica 10. Rendimiento de los activos medios (%)



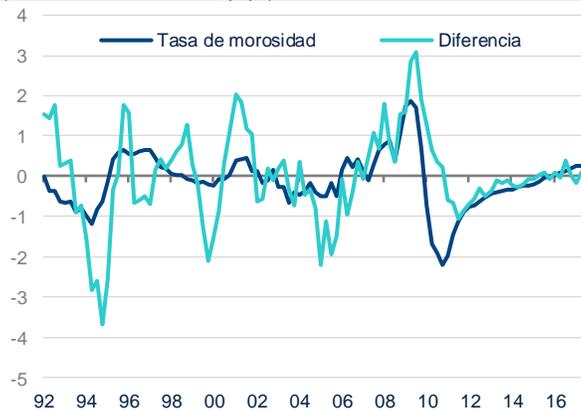
Fuente: BBVA Research y FRB

Gráfica 11. Rentabilidad ajustada al riesgo (Rentabilidad del capital superior a la rentabilidad de los bonos del Tesoro a 2 años por desviación estándar del RoE, p.p.)



Fuente: BBVA Research

Gráfica 12. Tasa de morosidad en el segmento de las tarjetas de crédito y diferencial de los tipos de interés (variación interanual, p.p.)



Fuente: BBVA Research y FRB

5: BI Intelligence. (2007). *The credit card rewards explained: examining issuers' battle to attract and retain customers with perks.* and Wall Street Journal. *Banks hold best cards in rewards contest.* <https://www.wsj.com/articles/banks-hold-best-cards-in-rewards-contest-1484148228>

Perspectivas del negocio de las tarjetas de crédito

La combinación de un menor nivel de apalancamiento de los hogares y de las tasas de morosidad contribuirá a reforzar la actividad del negocio de las tarjetas de crédito.⁶ Sin embargo, los cambios regulatorios y la mayor aversión al riesgo moverán la aguja en la dirección opuesta. En pocas palabras, esperamos que la deuda de las tarjetas de crédito continúe expandiéndose por encima del crecimiento nominal del PIB, en principio debido al crecimiento de la renta disponible y a la creación de empleo. En este entorno, la competencia será más agresiva para captar prestatarios de primera calidad conforme los prestamistas traten de aumentar la cuota de mercado. Al mismo tiempo, esperamos que algunos prestamistas sigan recurriendo a nuevas estrategias y a la innovación para expandir el mercado entre los prestatarios menos solventes.

Según nuestros modelos, esperamos que el crecimiento de las tarjetas de crédito de los bancos comerciales se sitúe de media entre el 3,5% y el 4,5% en el período 2017-2019, comparado con el 6,5% en 2016. La desaceleración del crecimiento garantizará que las tasas de morosidad permanezcan bajas en comparación con los niveles históricos, sobre todo porque los hogares se encuentran en una situación financiera mucho más saneada en comparación con los ciclos crediticios anteriores. Esto dará lugar a un entorno más estable en relación con los ciclos de crédito anteriores.

Si los tipos de interés de las tarjetas de crédito se mantienen estables, si los costes de financiación permanecen cercanos a los niveles actuales, los bajos niveles de provisiones para préstamos hipotecarios brindarán oportunidades a los emisores para financiar programas generosos de recompensas. De este modo, la competencia se intensificará en el área de incentivos como bonos de inscripción y recompensas, que a los consumidores les parecen más atractivos (Gráfica 13), especialmente cuando adoptan la forma de descuentos en efectivo (Gráfica 14).

Gráfica 13. Características de las tarjetas de crédito que los consumidores consideran atractivas (%)



Fuente: BBVA Research y TSYS

Gráfica 14. Utilidad de las recompensas (%)



Fuente: BBVA Research y TSYS

6: La morosidad mínima en el sector de las tarjetas de crédito alcanzada en los dos ciclos de crédito anteriores son del 3,3% y el 3,5% frente al 2,5% actual.

A fin de que los bancos puedan competir con éxito en este entorno, necesitarán sofisticadas capacidades de gestión de riesgos. Las robustas capacidades de análisis y de marketing de datos brindarán un fuerte apoyo para desarrollar nuevas herramientas de administración de riesgos, reducir los costes operativos y mejorar la captación de clientes, la segmentación, el servicio de atención al cliente y la experiencia general del cliente.

Al mismo tiempo, la tarjeta de crédito de plástico ya se está reemplazando por aplicaciones de teléfonos móviles y artículos portátiles como un anillo o un llavero que contienen un chip y permiten a los prestatarios efectuar pagos. Del mismo modo, las tecnologías que se basan en el escaneo de la retina o la huella dactilar contribuirán a mejorar las medidas de seguridad. Sin duda, no sólo habrá competencia entre los proveedores de tarjetas de crédito, sino también con los proveedores de pago y las empresas de tecnología. Para los clientes, las nuevas tecnologías y la innovación significarán nuevas oportunidades y mejores servicios, es posible que a costes más bajos y en un entorno más seguro, en el que la tarjeta de crédito de plástico que ya tiene 50 años de antigüedad se verá finalmente reemplazada por la tarjeta de crédito digital.

Aviso Legal

Este documento ha sido preparado por el Servicio de Estudios Económicos del BBVA de EEUU del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) en su propio nombre y en nombre de sus filiales (cada una de ellas una compañía del Grupo BBVA) para su distribución en los Estados Unidos y en el resto del mundo, y se facilita exclusivamente a efectos informativos. En EEUU, BBVA desarrolla su actividad principalmente a través de su filial Compass Bank. La información, opiniones, estimaciones y previsiones contenidas en este documento hacen referencia a su fecha específica y están sujetas a cambios que pueden producirse sin previo aviso en función de las fluctuaciones del mercado. La información, opiniones, estimaciones y previsiones contenidas en este documento han sido recopiladas u obtenidas de fuentes públicas que la Compañía estima exactas, completas y/o correctas. Este documento no constituye una oferta de venta ni una incitación a adquirir o disponer de interés alguno en valores.