

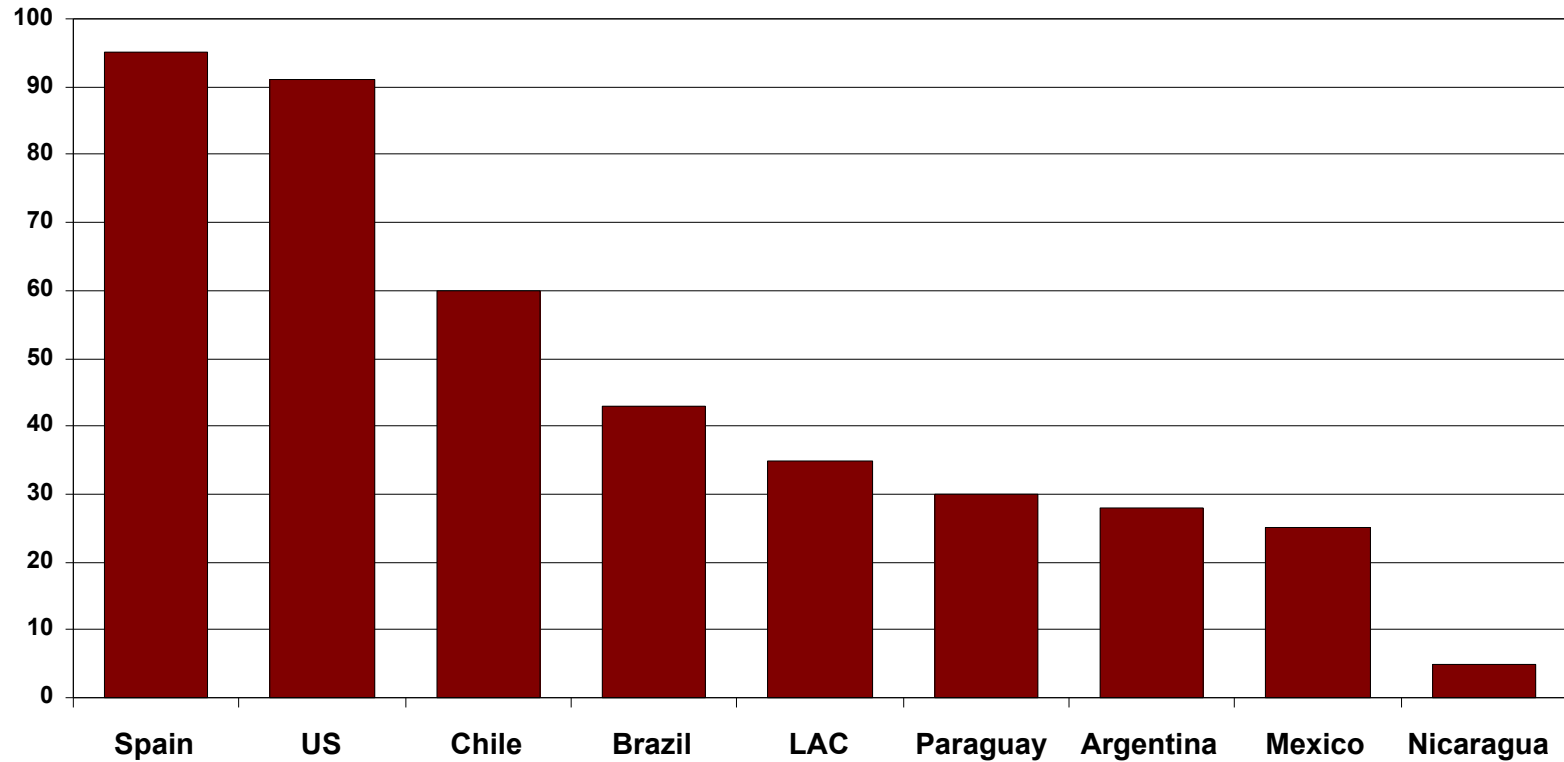


Nuevas Oportunidades de Negocio
Usando Tecnologías Innovadoras para
Llegar a los no-bancarizados.

Francisco Demichelis
Especialista en Mercados Financieros

Niveles de bancarización

% de adultos con cuenta bancaria



Source: Hanahan 2007 / IDB

Acceso Físico

(Por 100,000 habitantes, 2006)

País	Sucursales	ATMs	Total
Argentina	10.1	14.9	15.0
Brasil	14.6	17.8	32.4
México	7.6	16.6	24.2
Honduras	0.7	3.6	4.7
Perú	6	9.5	15.5
América Latina	7.2	11.4	18.6
España	95.9	126.6	222.5
EEUU	30.9	121	152

Obstáculos para expandir acceso a servicios bancarios de una manera rentable.

- 1. Falta de economías de escala.**
 - Costos de transacciones y mantenimiento de cuentas no cambian con tamaño.
 - Precios altos por servicios.
- 2. Limitado acceso de hogares de menor ingreso a los puntos de servicios bancarios.**
- 3. Factores culturales y educativos limitan el uso de servicios bancarios.**

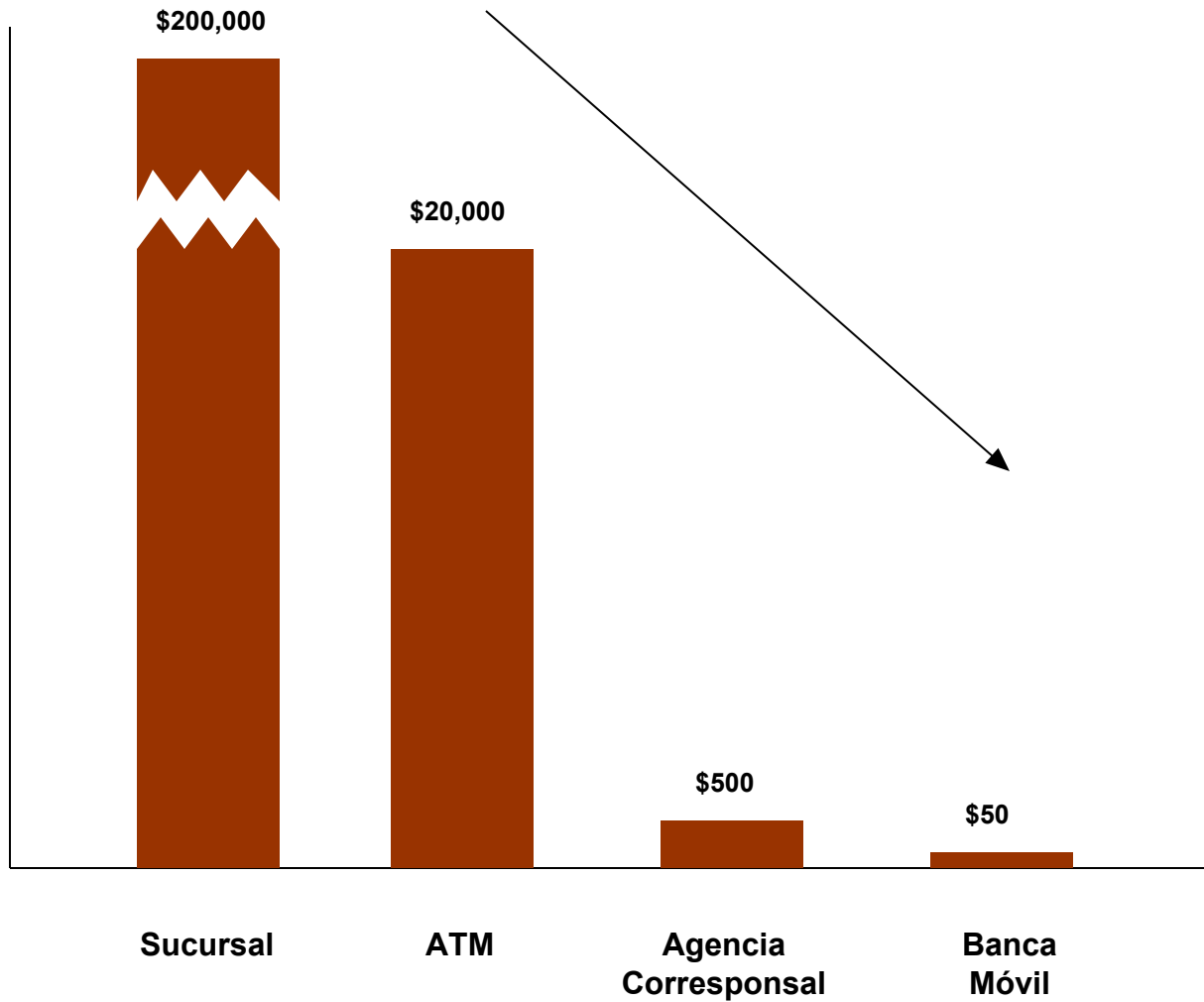
Tecnologías Transformacional.

- **Aplicación de Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) pueden solucionar potencialmente estos obstáculos.**
 - Tipos de aplicaciones: (i) Banca Móvil; (ii) Redes de Agentes No-bancarios; y (iii) Tarjetas de Crédito Prepagados. Hay otros.
- **Hacer rentable el mercado de los no-bancarizados y clientes de bajo ingreso.**
- **Pero, requiere modificaciones en el marco legal y regulatorio.**

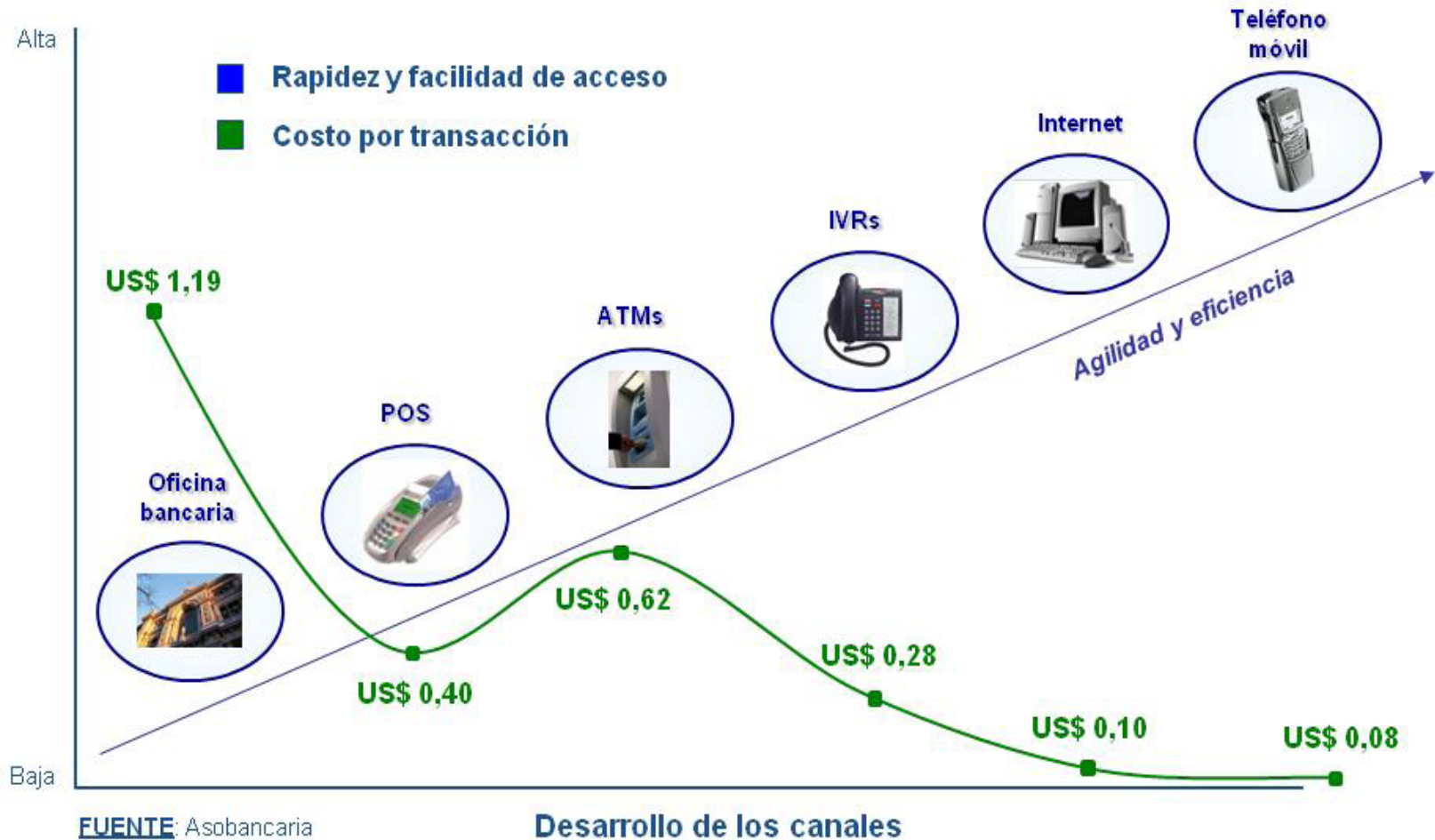
Cómo hacer rentable el mercado de los no-bancarizados .

Objetivo	Estrategia	Modalidad de Servicio/Cumplimiento de ejes estratégicos.
<p>Bajar el costo por Transacción/ Lograr economías de escala</p>	<ul style="list-style-type: none"> i. Reducir el uso de sucursales (planta fija) y número de transacciones personales ii. Reemplazar efectivo con transacciones electrónicas 	<p>Corresponsales no-bancarios (i) Banca Movil (i y iii) Smart Cards Prepagadas(ii)</p>
<p>Estimular la demanda.</p>	<ul style="list-style-type: none"> i. Facilitar acceso. ii. Reducir los costos transaccionales y los precios de servicios. iii. Bajar los obstáculos culturales. iv. Bajar los obstáculos educativos. 	<p>Banca Movil (i,ii, y iii) Corresponsales no-bancarios (i,ii,y iii) Smart Cards (ii,ii,) Diseño de productos especializados, eg. Ahoros programados. (iii y iv)</p>
<p>Aumentar el valor de la relación con el cliente</p>	<ul style="list-style-type: none"> i. Transacciones financieras ii. Fondeo iii. <i>Cross-selling, (créditos, seguros, otros)</i> 	<p>Banca Movil (i y ii) Agencias no-coresponsales (i,ii, iii) Smart cards (i y ii) Producto especializados. (ii y iii)</p>

Estructura de Costos Fijos

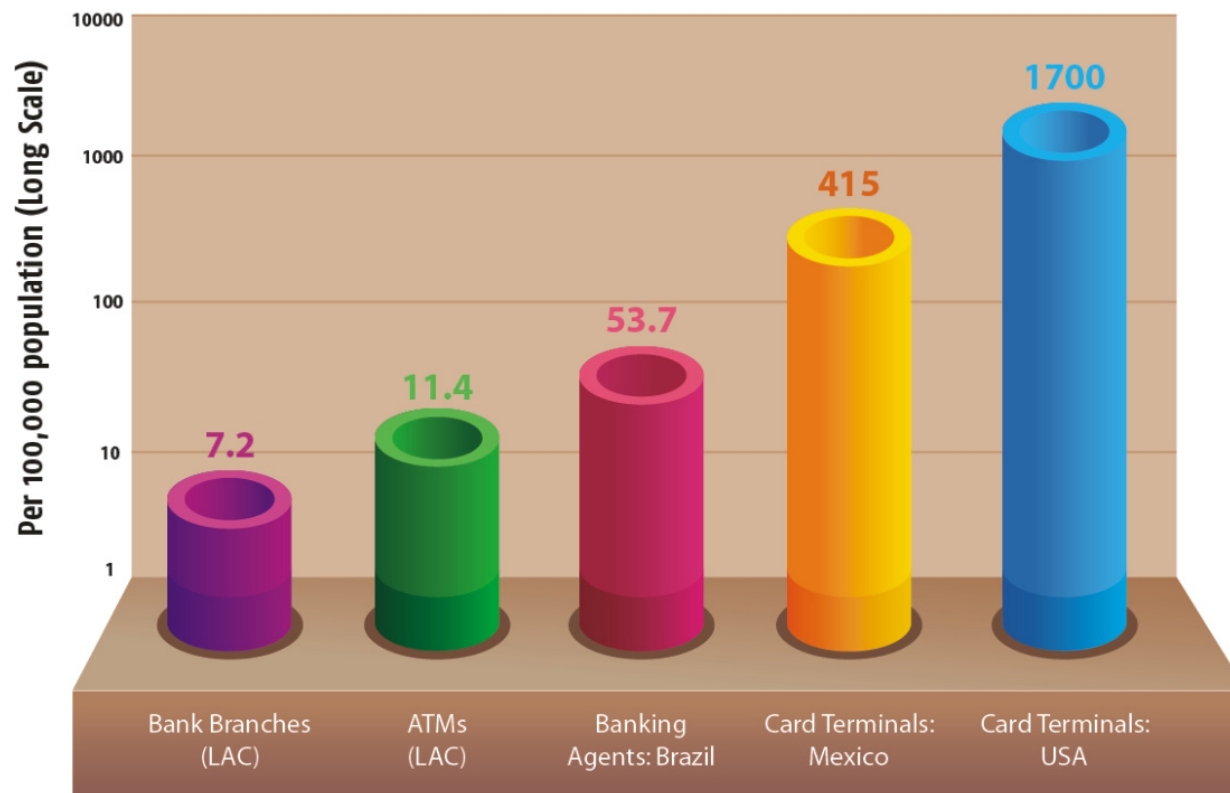


Costos de Transacción por Modalidad



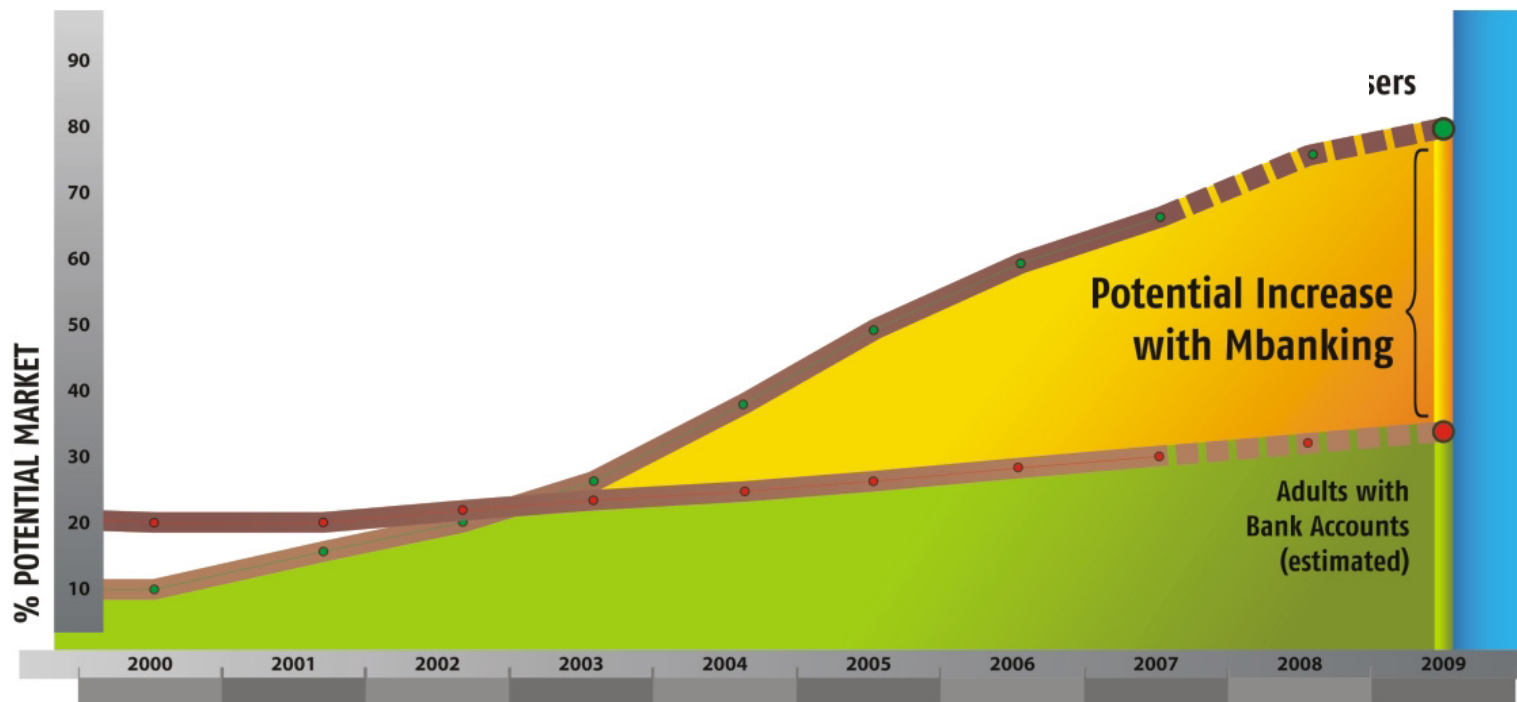
Acceso Físico

Expansión de la red de servicios financieros



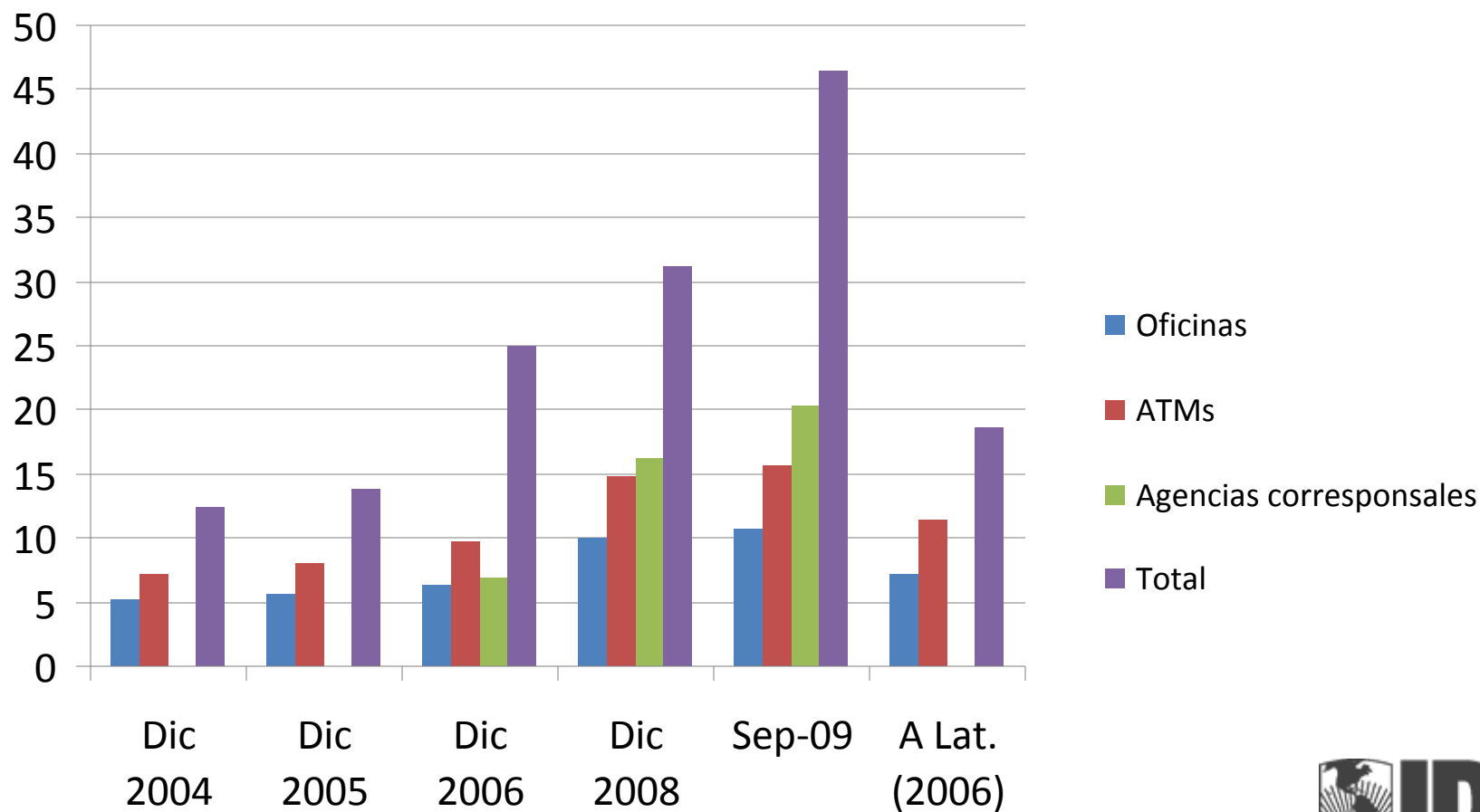
Potencial de la Banca Móvil: Acceso Universal?

POTENTIAL FOR M-BANKING IN LAC: UNIVERSAL ACCESS?



Crecimiento de Acceso con Agencias Corresponsales: El Caso del Perú.

(Por 100,000 habitantes)



Experiencias Con Nuevas Tecnologías

Banca Móvil.

Otras economías emergentes:

- Éxitos dramáticos.
 - Kenia: En 2 años, número de clientes igual a más de 30% de la población adulta, un aumento de 300% en los números de personas con acceso a servicios financieros.
 - Filipinas: 4 millones de clientes (2007) en 4 años.
- Alto ritmo de implementación en África, Asia y Europa del Este.

América Latina

- Hasta recientemente, muy limitada experiencia con sistemas dirigidos a los no bancarizados y hogares de bajos ingresos. (solamente Oi Pago –Brasil)
- Pero, cambiando rápidamente, con reformas en el marco regulatorio. (Colombia, México y Perú).

Agentes No-Bancarios

- América Latina es el líder mundial. (Brasil, Colombia y Perú)
- Escala va a aumentar dramáticamente en México y Colombia con reformas.

Marco Regulatorio y Legal

- **En otras regiones del mundo reformas regulatorios han sido reactivos.**
 - Modificaciones siguen las implementaciones iniciales de nuevos sistemas.
- **Experiencia en América Latina y el Caribe, es que las autoridades tienen que ser proactivas.**
- **Sector privado no toman decisiones antes que un marco regulatorio adecuado esté implementado.**
- **Ejemplo: Brasil, Colombia, México, y Perú.**

Reformas Regulatorias Claves

Objetivo	Modificación Regulatorio	Opciones	Temas a tratar en la reforma
<p>Cuentas/unidades de transacciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> Bajar los costos de transacción y administrativa. Expandir opciones. 	<p>Modificar los requisitos AML/KYC (documentales) para cuentas básicas, con limites del monto de cuenta y valor de transacciones por periodo.</p> <p>Establecer tipos de cuentas nuevas trasnacionales no-bancarios. Cuentas asociados con cuenta de telefonía móvil.</p>	<p>Colombia: Cuenta basica. solamente cedula de identificación. Abrir en un agente bancario.</p> <p>Kenia M-pesa/ Brasil Oi Cuenta con telco/ independiente de un banco. No es deposito.</p> <p>México. Cuenta móviles. Cuenta bancaria básica/ pero con opciones de ser manejado por telco.</p>	<p>Niveles de limites.</p> <p>Tratamiento fiscal y regulatorio.</p> <p>Cubrimiento y confiabilidad de sistema de cedulas de identificación/registros.</p> <p>Enfoque transaccional</p> <p>Seguros de depósitos</p>
<p>Agentes No-Bancarios.</p> <ul style="list-style-type: none"> Facilitar acceso físico. Bajar los obstáculos culturales. 	<p>Autorizar nuevos tipos de puntos de servicios financieros</p> <p>Liberalizar los requisitos de puntos de servicios en relación de riesgo.</p>		<p>Responsabilidades legales.</p> <p>Gama de servicios ofrecidos.</p> <p>Integridad de sistemas de comunicación y información.</p> <p>Seguridad Física.</p> <p>Capacidades de agentes.</p>

Reformas Regulatorias

Objetivo	Modificación Regulatorio	Opciones	Temas a tratar en la reforma
<p>Entrada de nuevos actores. (telcos, cadenas comerciales, VISA/ master)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Especialización. • Facilitar nuevas modalidades de servicios. • Aumentar competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Clarificar la provisión de servicios financieros por entidades no-bancarios. • Establecimiento de nuevo tipo de proveedores reguladas de servicios financieros. • Facilitar la contratación de otras entidades para la provisión de servicios financieros. 	<p>Colombia; nuevos actores participen a través de los bancos.</p> <p>México: Participen a través de bancos/ pero cuentas manejado por telcos. Nuevas entidades; bancos de nicho</p>	<p>Competencia.</p> <p>Capacidades y integridad de nuevos actores.</p> <p>Arbitraje regulatorio</p>
<p>Sistema de Pagos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitar nuevas modalidades de servicios. • Aumentar competencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer los requisitos para la participación de nuevos actores. • Ajustar el sistema de pagos para facilitar las nuevas modalidades de servicios. 		<p>Seguridad del sistema.</p> <p>Eficiencia de sistema.</p> <p>Level Playing Field (Competencia Desleal)</p>

Requisitos Regulatorios (3)

Objetivo	Modificación Regulatorio	Opciones	Temas
<p>.E-Money</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar la eficiencia de servicios. • Facilitar nuevas modalidades de servicios 	Reglas de dinero electrónica (almacenado en un soporte electrónico.)	<p>Relacionado directamente con un en una cuenta bancario. (México)</p> <p>Perú: Aparte de una cuenta /no es un deposito.</p>	<p>Seguridad.</p> <p>Tratamiento regulatorio y fiscal.</p> <p>Impacto monetario.</p>
<p>Protección de Consumidor.</p> <p>Mantener la protección de consumidor con las nuevas modalidades y proveedores de servicios.</p>	<p>Establecer /clarificar las responsabilidades de proveedores, en particular cuando hay combinaciones. (Agentes no bancarios/m-banking).</p> <p>Clarificar la entidad(es) publica responsable. (Financiero/ MNO)</p>	<p>Entidad que mantiene la cuenta de cliente es responsable.</p> <p>Todos servicios financieros supervisados por regulador financiero. Agencia especializada a por protección de consumidor.</p>	<p>Seguridad.</p> <p>Responsabilidad legal.</p> <p>Mecanismos de resolución.</p> <p>Coordinación de entidades públicas.</p>

Oportunidades y Desafíos

- **Abre potencialmente nuevos mercados y fuentes de ingresos.**
- **Fomenta nuevos competidores fuertes.**
 - Telcos: internacional, financieramente muy fuerte y en mayoría de casos más grandes de instituciones financieras.
 - America Móvil (Carlos Slim) y Telefónica tiene casi 80% del mercado en LA.
 - Cadenas comerciales- tienen redes de puntos servicios igual o superior de los bancos mas grandes.
- **Facilita la expansión de bancos secundarios y regionales.**
 - Leapfrogging— potencialmente disminuir el valor de redes de sucursales.

Apoyo del BID

- **Proveedores de servicios financieros. Reconoce el riesgo de first mover y de tecnologías innovadoras.**
- **Reguladores financieros. Diseño y implantación de reformas que apoyan la inclusión financiera.**
- **Varios tipos de apoyo: asistencia técnica; donaciones parciales y financiamiento (crédito, garantías y capital)**
- **Experiencias. Apoya a pilotos de sistemas de la banca móvil (Colombia y Guyana). Primeros dirigidos a los no-bancarizados. Diseño de reformas de marco regulatorio(Colombia, México y Perú)**
- **Nuevos Proyectos: ejemplos México: usa de la banca móvil para pagos de asistencia social, Expansión de redes de agentes bancarios (18,000 agentes de un banco).**
- **Investigación y evaluaciones: Lecciones aprendidas y buenas practicas de “branchless banking”.**
- **Estudios sobre reformas regulatorias.**



Inter-American Development Bank / www.iadb.org