

Distribución de Servicios a través de Redes

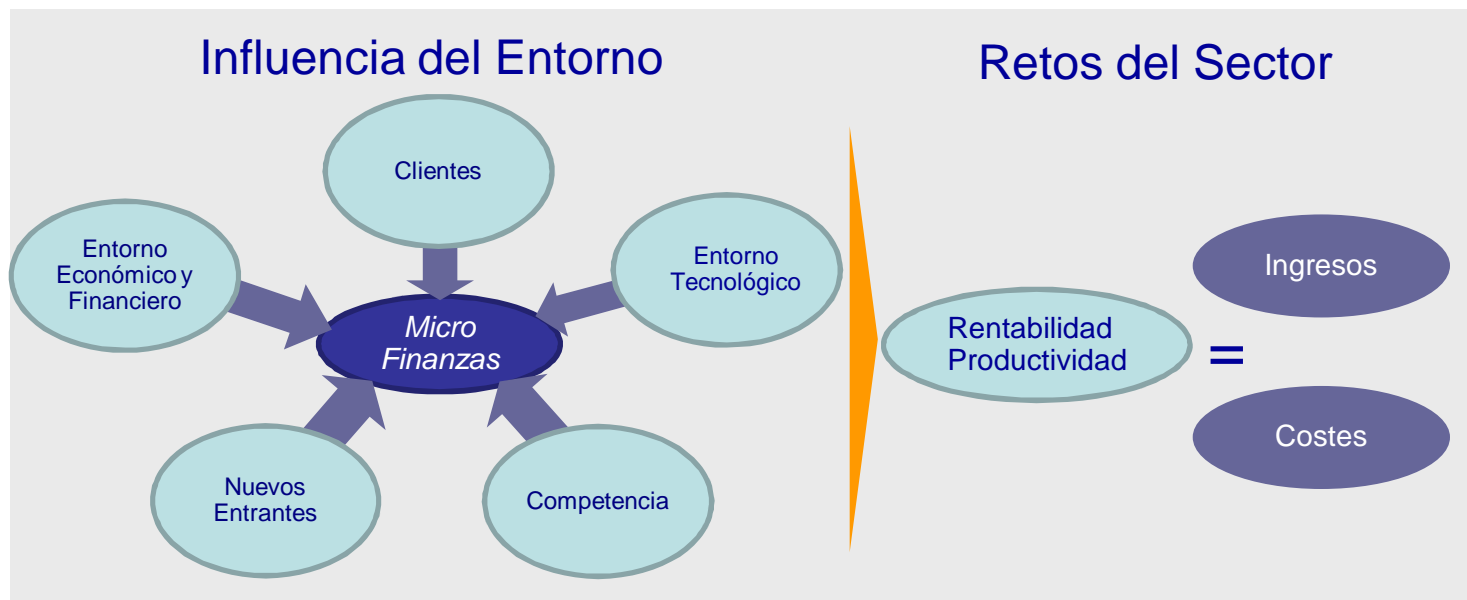


MULTILATERAL INVESTMENT FUND
<http://www.iadb.org/mif> / mifcontact@iadb.org

Contexto

Nuevos retos y nuevas exigencias

- La crisis obliga a acelerar y a penetración de mercados adyacentes.
- Las entidades Micro Financieras han ido madurando muy rápidamente en LatAm.
- El nivel de competencia es cada vez más exigente.
- Nuevos jugadores, nuevas reglas de juego.



Capacitación

Banca móvil. Expansión y mejores servicios

Centrales de riesgo y control de cartera

Corresponsales rurales. Nueva regulación

Plataforma tecnológica abierta

Control de riesgo crediticio

Mejorar aplicaciones para oficiales de riesgos

Trabajo con grandes proveedores

Planes de negocios y planes tecnológicos

Estrategia de tecnología

Diseño de procesos estandar

Capacitación y diagnóstico

Conectividad

Accesibilidad

Desarrollo propio vs. Outsourcing

Sistema bancario

Información y co-financiación

Diseño de procesos de negocio

Ideas para proyectos FOMIN

Aplicación de microfinanzas sencilla, útil y a coste accesible

Software para pequeñas instituciones – reto de escalabilidad

Proyectos innovadores

Formación online

Costes de HW

Soluciones tecnológicas adecuadas

Plataforma tecnológica común

Información sobre la oferta de opciones tecnológicas

Plataforma de información

Servicios de captura de información

ATM con huella digital e idioma

Conocimiento de tecnologías existentes

Compartir información

Herramientas de medición de impacto social

Instituciones pequeñas

Transferencia de experiencias en otros países

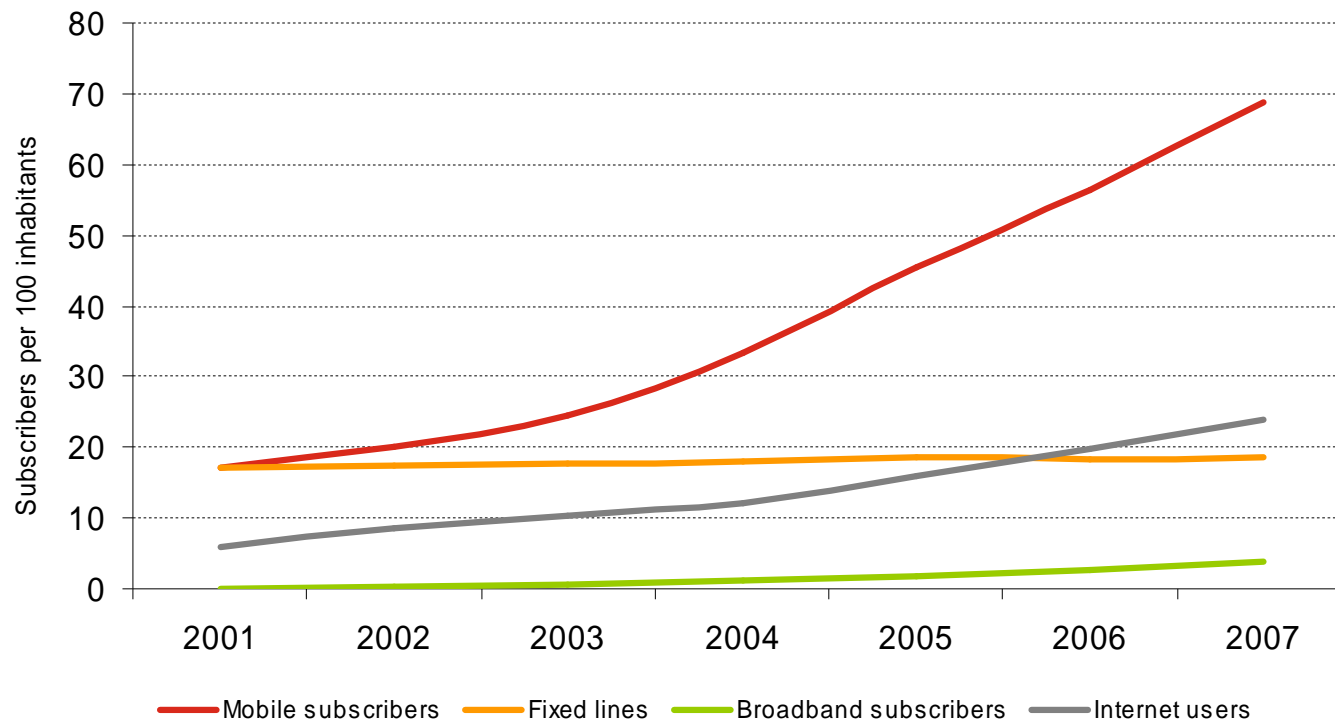
Apoyar plataformas web 2.0



El BID te escucha: Tecnología y acceso a financiamiento

Arequipa, Perú. Octubre 2009

Acceso a telecomunicaciones



Source: ITU (2008)

Uso de telecomunicaciones



		Argentina	Brazil	Colombia	Mexico	Peru
Penetration	Low-income cell phone users (2007)	70%	53%	89%	37%	60%
	Low-income owners (2007)	61%	42%	63%	30%	37%
	Total penetration (2007)	102%	63%	74%	64%	55%
Prepay	Low income (2007)	74%	96%	90%	92%	96%
	Total (2007)	73%	80%	83%	89%	87%
Cost of the service	Negative perception (expensive)	18%	54%	21%	38%	35%
	Neutral perception	68%	34%	51%	45%	55%
	Positive perception (cheao)	14%	12%	28%	16%	10%
	Average expense Low-income - US\$ (2007)	11,0	12,0	6,0	16,0	7,0
	ARPU telecom operators – US\$ (2007)	14,5	15,3	8,1	17,9	10,3
	Voice ARPU telecom operators – US\$ (2007)	11,8	14,1	7,1	15,1	8,9
Elasticity in low-income users	Would stop using cell phone if its cost doubled	9%	8%	16%	23%	9%
	Wouldn't change use pattern if cost doubled	34%	24%	20%	29%	21%
	Would increase use if cost halved	83%	84%	78%	83%	82%
	Would increase use if income doubled	37%	42%	47%	30%	68%
SMS in low-income users	SMS use	91%	36%	44%	53%	45%
	Doesn't use because doesn't know how (over non-users)	37%	38%	34%	39%	53%

Source: DIRSI (2007), ITU (2008) and Pyramid Research (2007)

<http://www.iadb.org/mif-mifcontact@iadb.org>

Tecnología y Redes de distribución



Tecnología



Procesos

Personas

Tecnología y Redes de distribución

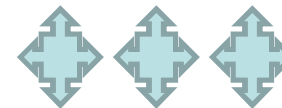
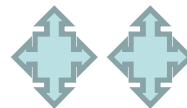


Diversificación y complejidad de sistemas

Segmento de Clientes



Canales de Distribución



Productos
Servicios
Sistemas



Redes de distribución



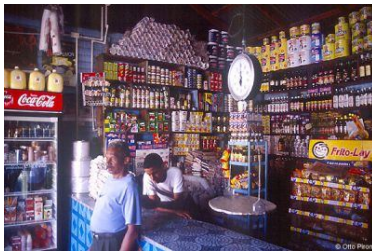
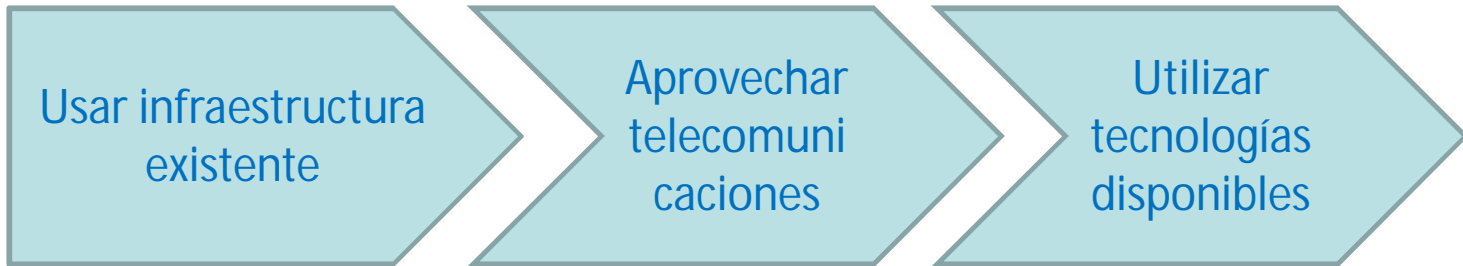
Modelos de red

	Sucursal Bancaria	Cajero Kiosko	Corresponsal	Virtual
Clientes	Clientes existentes	Pequeñas municipalidades	Pequeñas municipalidades	Todos Especialmente rurales
Ventajas	Proximidad y flexibilidad	Fácil operación y mantenimiento	Proximidad y escalabilidad	Máxima llegada
Retos	No es escalable	Impersonal Funcionalidad limitada	Modelo de negocio para el corresponsal	Capacidad tecnológica Relación cliente-proveedor
Coste	Alto	Bajo	Coste por transacción	Bajo
Tecnología	Core bancario	Core bancario + red	Core bancario + red Gestión de pagos y servicios	Core bancario + red Gestión de servicios Red de corresponsales
Ejemplo	Banca tradicional	ATM en zonas rurales	Depósitos en tiendas con POS	Banca Móvil

Redes de distribución



Lógica de uso de redes de distribución



Redes de distribución



Modelos comerciales

	Ventajas	Inconvenientes
Desarrollo propio	Un mayor control de la solución y su operación. Costo inicial bajo.	Riesgo de obsolescencia Dificultad de actualización. Sin escalabilidad. Dependencia de personas. Costos de mantenimiento.
Adquisición de licencia	Un mayor control de la solución y su operación. Costo inicial bajo. Aceptados por entes reguladores.	Riesgo de obsolescencia Costos de mantenimiento.
Adquisición de Licencias por una red	Menores costos de adquisición, operación y mantenimiento aprovechando economías de escala Modelo de gobernabilidad y costeo	Dependencia de un único proveedor. Personalización para entidades.
Servicios de Procesamiento	No es necesaria infraestructura ni personal de tecnología. Menor riesgo de obsolescencia Punto de vista del regulador.	Dependencia de un único proveedor.