



DINERO ELECTRONICO

CASO PERU



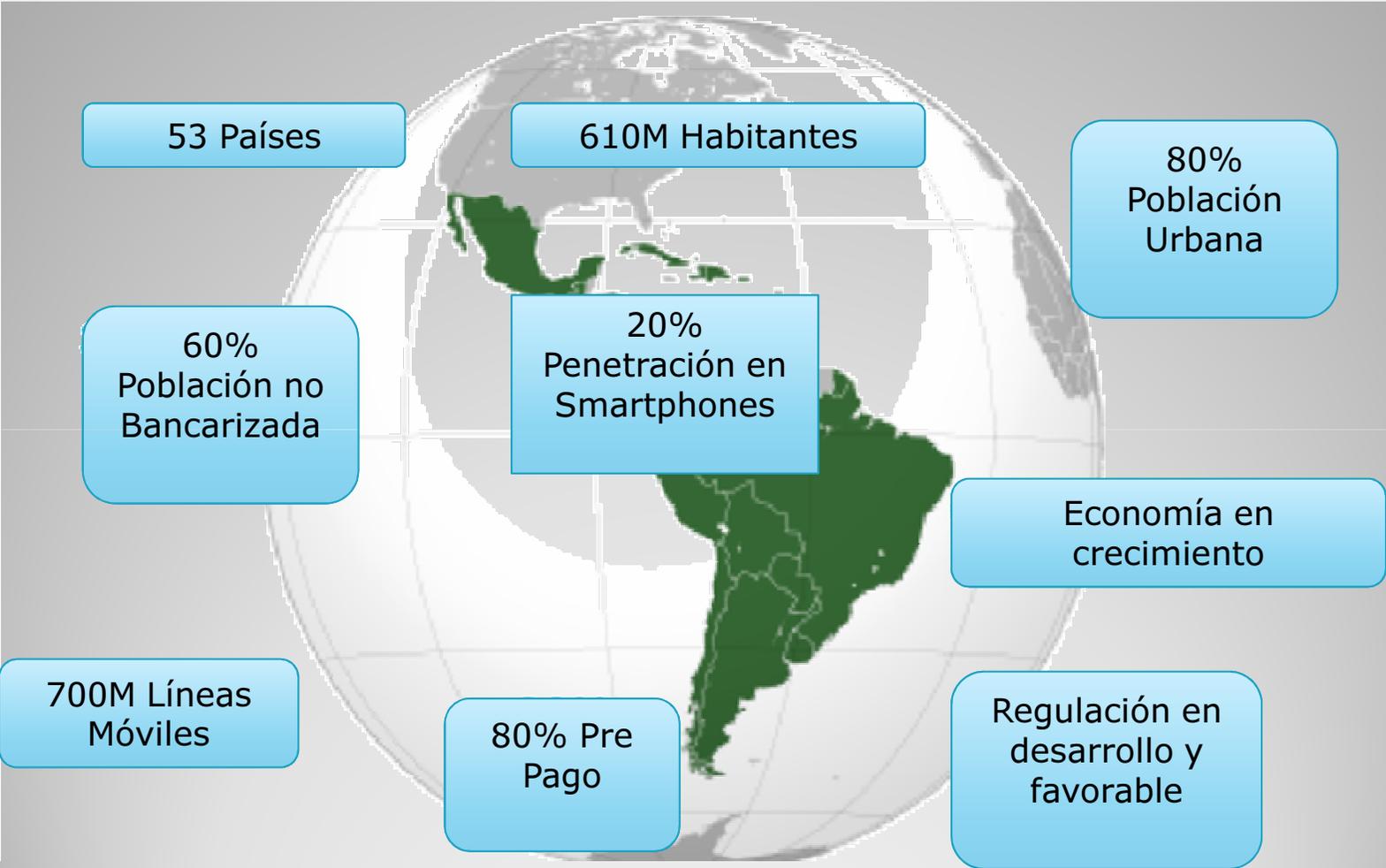
SEPTIEMBRE 2013

Nuevos Competidores Bancarios...



...desarrollando Plataformas de Dinero Electrónico

Números de Latam



Remesas en Latam

- Internacionales:
 - US\$ 70 Billones
 - Dos Corredores Principales
 - ✓ 45% de EEUU
 - ✓ 32% de España
- Nacionales:
 - US\$ 60 Billones



Al 2011

Perú

Población: 30 millones

PBI: Crec. Anual 6.3%

Bancarización: 29%

Penetración celular: 100%

ARPU: US\$ 8.71

✓Telefónica : US\$ 8.01

✓América Móvil: US\$ 8.56

✓Nextel: US\$ 17.00

Área: 1.30 millones kms

Lenguaje: Español, Quechua,
Aymara



Evolución canales de atención

Agentes Bancarios

■ Agentes Corresponsales ■ ATM'S ■ Agencias Bancarias

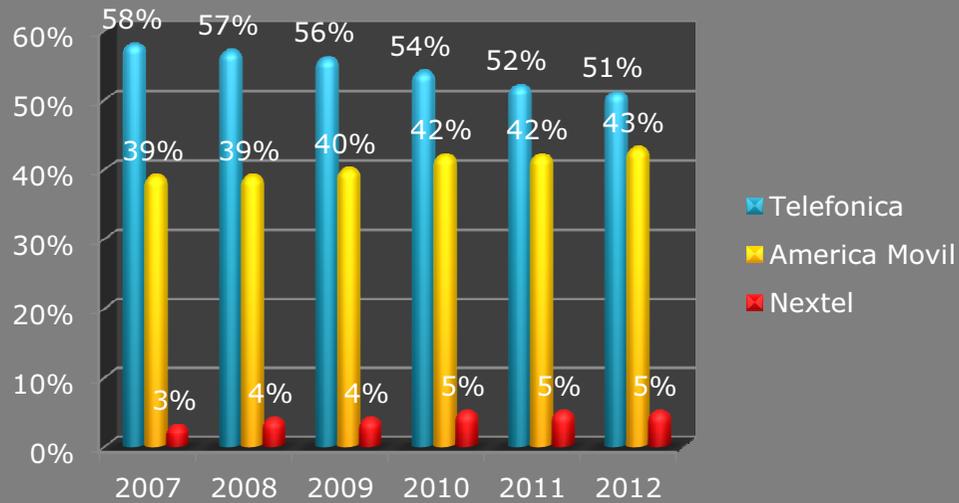


	2008	2009	2010	2011	2012
Agencias Bancarias	16%	14%	11%	9%	8%
ATM'S	36%	34%	29%	29%	28%
Agentes Corresponsales	48%	53%	60%	62%	64%

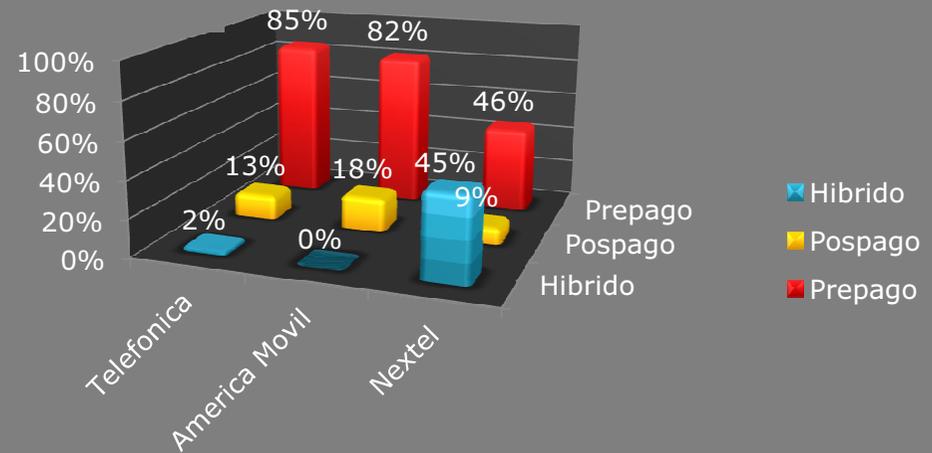
Agentes 16,000
ATM's 7,000
Agencias 12,000

Aprovechar la penetración móvil para el uso del dinero electrónico...

Telcos



Lineas Moviles



Oportunidades de “El Dinero Electrónico”

- **Acceso a nuevos mercados**
- **Bajo costo de operación brinda capacidad de expansión en el mercado**
- **Promover la inclusión financiera**
- **Migración a nuevo canal electrónico**
- **Involucrar a nuevos participantes en el ecosistema como las empresas y el gobierno**
- **Promover la interoperabilidad para lograr una integración del mercado, con una mayor eficiencia y mejor servicio**

Los avances regulatorios para un entorno móvil exitoso



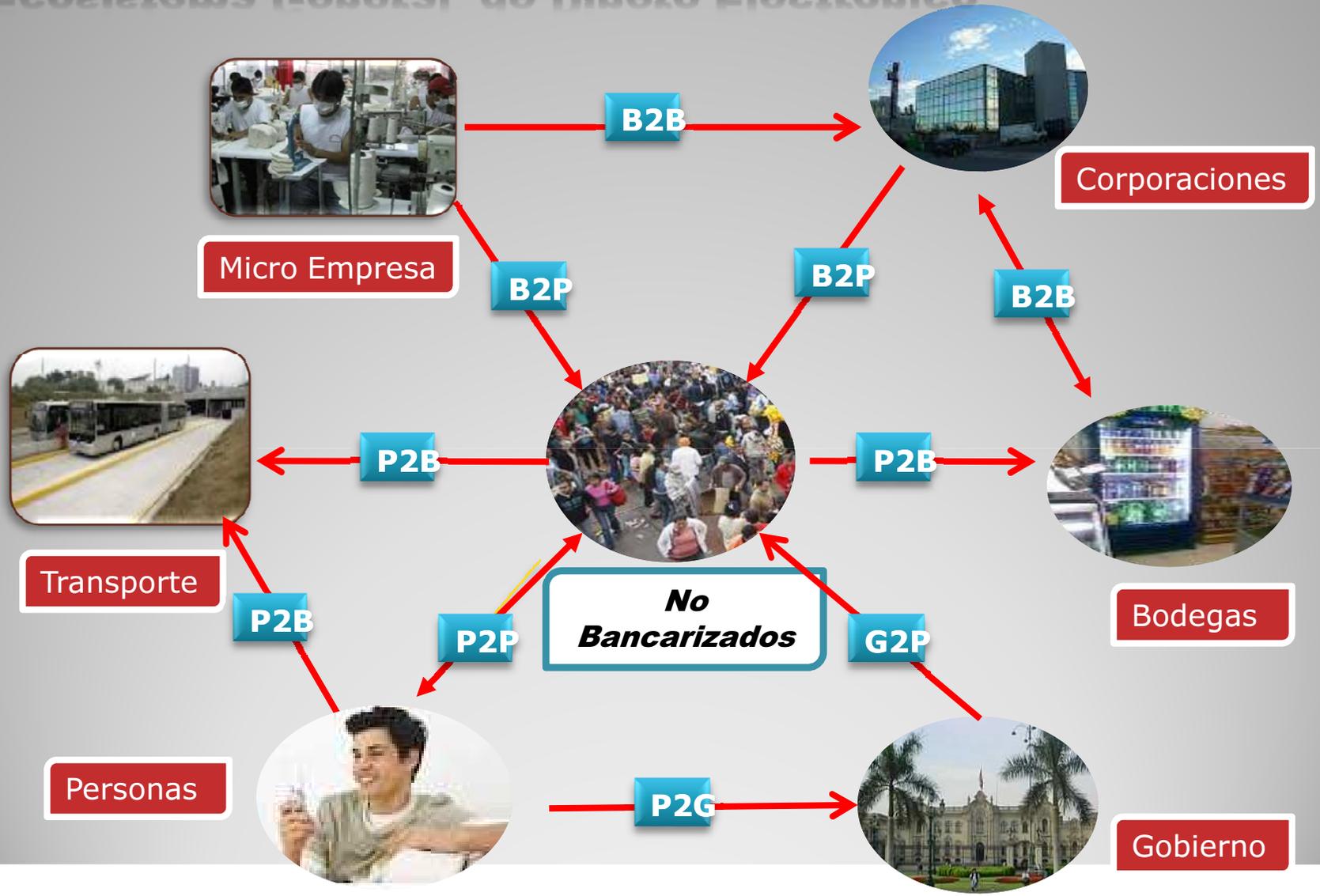
Características del dinero electrónico según Ley N° 29985

El Dinero electrónico es un valor monetario representado por un crédito exigible a su emisor, el cual tiene las siguientes características:

- a) Es almacenado en un soporte electrónico
- b) Es aceptado como medio de pago por entidades o personas distintas del emisor y tiene efecto cancelatorio
- c) Es emitido por un valor igual a los fondos recibidos
- d) Es convertible a dinero efectivo según el valor monetario del que disponga el titular, al valor nominal
- e) No constituye depósito y no genera interés



Ecosistema General de Dinero Electrónico



B2B

BSB



Bodegas



*Corresponsal
es Bancarios*



Distribuidores



Productores

B2P

Cuenta Básica



Usuaría de Dinero Electrónico

No Bancarizado

Recarga Cuenta Dinero Electrónico



Compra Productos



G2P



**Gobierno
Planes
de
Subsidio**



**Dispersión
de Fondos**



**Zona
Atendida**



**Plataforma
Dinero
Electrónico**



**Red
Celular**



**Cajero
corresponsal**

**Bienes y
Servicios
afiliados**



**Familias
Subsidiadas**



**Efectivo
controlado**

**Controla requisitos
previos**

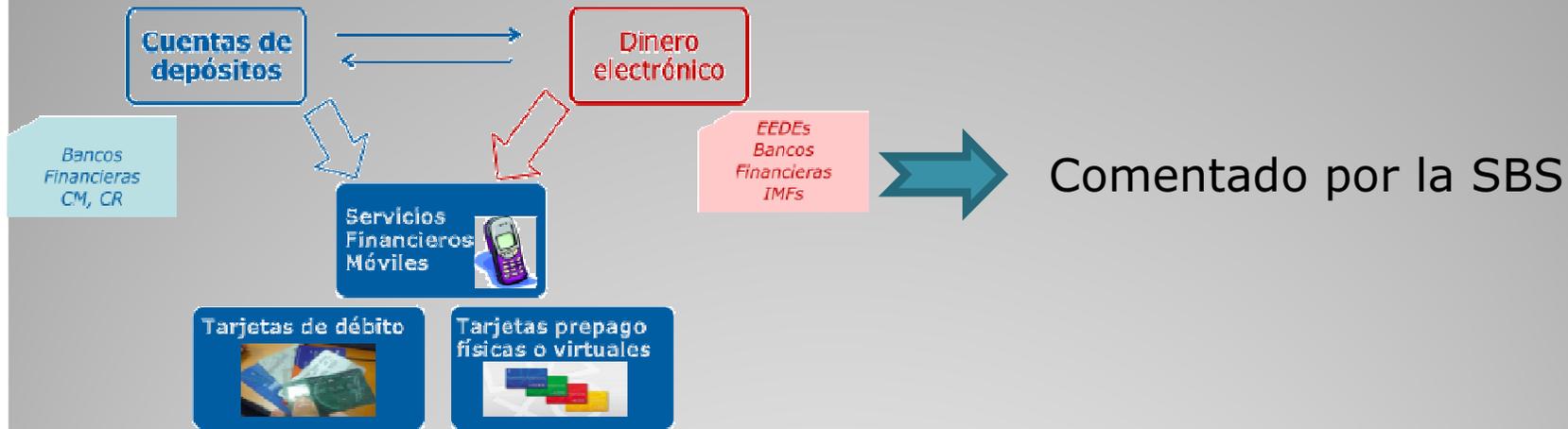


**Cajero
corresponsal**

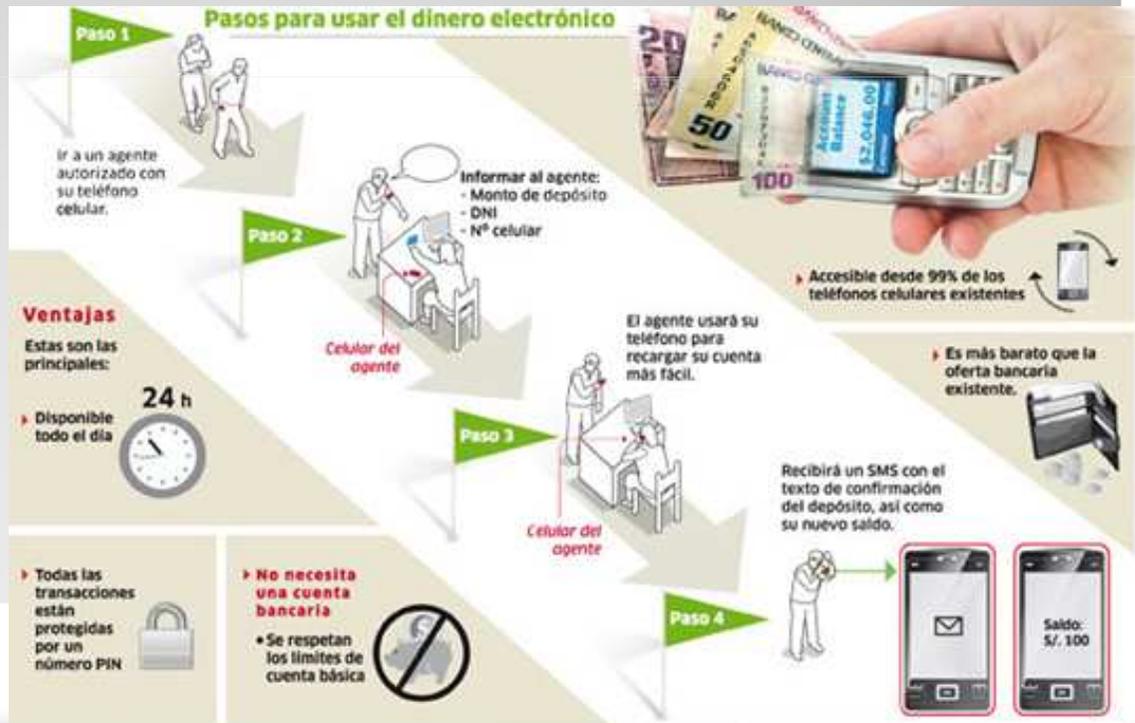
P2P



Gran interés en el mercado...



Comentado en los medios



Implementaciones a la fecha en Peru...

Billeteras

Entidades



Lanza su “Billetera Móvil” en el 2012, dirigido para Empresas de Distribución B2B ofreciendo un canal adicional y seguro para sus transacciones.



Billetera Móvil plataforma USSD, opera para remesas nacionales



Alianza entre Máster Card , Telefónica



Tarjeta Prepago , permite compra en establecimientos, retiros de efectivo y transferencia entre usuarios



Billetera móvil, soportada bajo el sistema operativo java para transferencias entre usuarios



Enfoque estratégico para ASBANC: Objetivo Bancarización



Billetera Móvil



Enlace y Procesamiento

- Interoperabilidad
- Online

Plataforma de Dinero Móvil

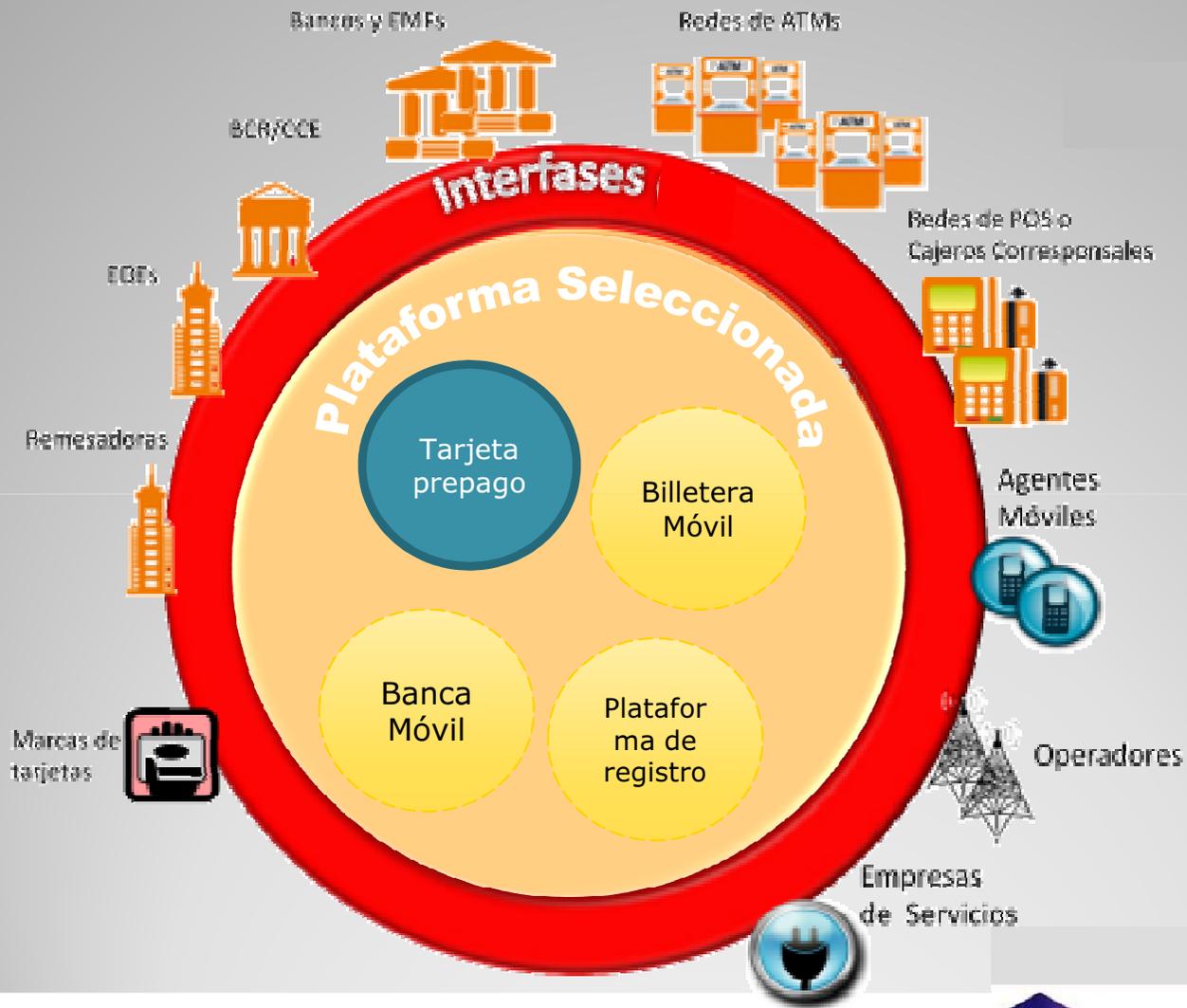
- Agnóstica



Desarrollo de Red de Agentes/ATM's



Enfoque estratégico para ASBANC



Iniciativa de la Plataforma Unica

1. Modelo Abierto
2. Interoperabilidad
3. Efecto de red ampliada - Economías de escala
4. Servicio "sin papeles"
5. Dinero cautivo
6. Flexibilidad
7. Reducir inversiones y costos a los emisores
8. Simple acceso a nuevos servicios
9. Cooperación y alianzas
10. Inclusión Financiera



Proceso de Selección de Plataformas

22 Plataformas Presentadas

Requisitos Exigidos

6 Plataformas Pre seleccionadas

Transacciones soportadas

Gestión de cuentas de consumidores y comercios

Gestión de agentes corresponsales

Gestión de productos

Cumplimiento regulatorio

Seguridad y reportes

Operaciones administrativas

Liquidación y conciliación financiera

Emisión de tarjetas

Soporte de programas de fidelidad

Visión

**... Para la adopción se requerirá mucha difusión,
educación, promoción, capacitación...**



...Gracias