

Perspectivas del sector bancario en América Latina

Grupo Financiero Banorte

Federación Latinoamericana
de Bancos

Agosto, 2011

 **BANORTE**



Agenda

- **Innovación bancaria**
- **Inclusión financiera**
- **Nichos estratégicos de mercado**
- **Responsabilidad social**
- **Conclusiones**

Antecedentes

Latinoamérica, a la par de los mercados emergentes, tiene características que contrastan con los países industrializados.

- ✓ **Demografía: Poblaciones jóvenes con promedio de edad de 28 años.**
- ✓ **Disparidad del ingreso → # importante de familias con bajos ingresos.**
→ **Clase media creciente.**
- ✓ **Fundamentales económicos más sólidos, pero con retos importantes.**
- ✓ **Mercados más variados y volátiles → Sensibles al precio.**
→ **Más volumen a menor costo.**
- ✓ **Materias primas, reservas energéticas y ambientales.**
- ✓ **Bajo nivel de ahorro y necesidades importantes de inversión.**

Antecedentes

Tradicionalmente, los países de América Latina hemos importado la tecnología y la hemos tropicalizado.

- ✓ El gasto en innovación y desarrollo ha sido bajo, aunque hoy en día se observa creciente.

Nuestros países están logrando una visión más “Sur-Sur”.

- ✓ De la retorica política, se ha podido pasar a hechos concretos.
- ✓ Los negocios intra-región no han dejado de crecer.

Innovación bancaria

Bajo este entorno, Latinoamérica ha visto a su sector financiero crecer, ya que la mayor parte de los países de la región están subbancarizados.

En el negocio bancario actual, se presentan cuatro grandes retos:

1. Cumplimiento regulatorio.
2. Uso de capital y optimización de balances.
 - ✓ La complejidad esencial del negocio bancario es el manejo del riesgo: visión integral del balance.
3. Clientes → Calidad en el servicio.
 - Vendemos commodities: diferenciar productos genéricos.
4. Competencia creciente.

Innovación bancaria

El desafío estará en encontrar un balance entre el modelo de banca tradicional con las nuevas fuerzas del cambio tecnológico.

Se tiene que estar dispuesto a cuestionar el status quo por más ganador que sea el modelo de negocios actual. Hay nuevos canales no tradicionales:

- ✓ Banca Móvil.
- ✓ I-Pads y tabletas.
- ✓ Internet.
- ✓ Redes sociales: Twitter, Facebook.

Estamos evolucionando de la masificación a la individualización, de la experiencia colectiva a la personal.

- ✓ Los bancos necesitan innovar para adaptarse a estos nuevos paradigmas.

Innovación bancaria

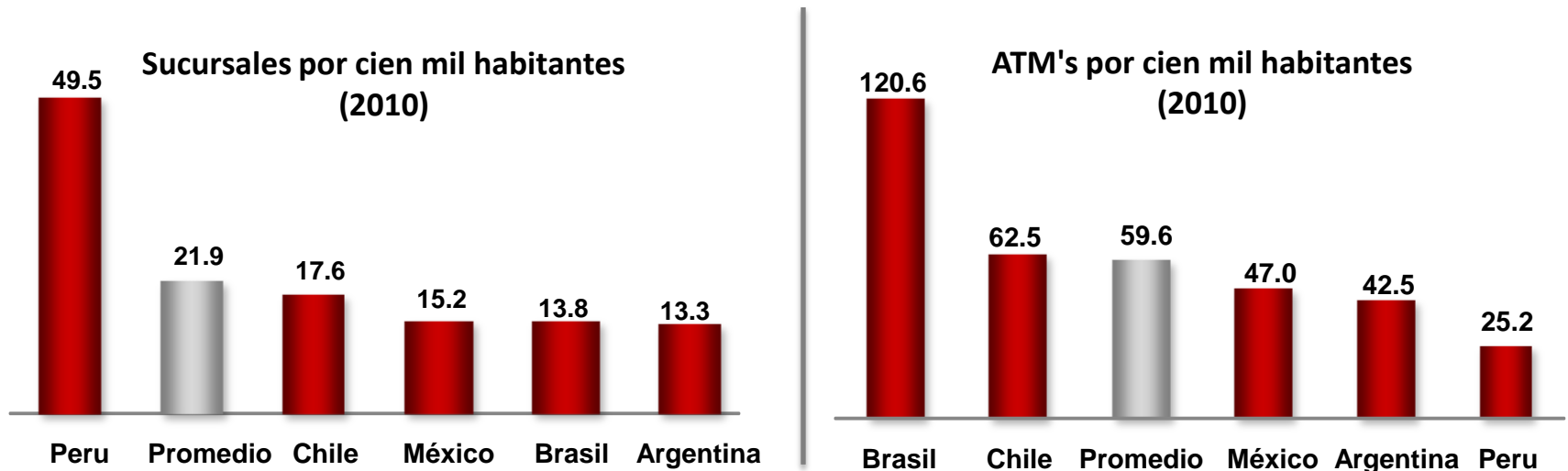
Ante esta realidad, la innovación bancaria puede clasificarse en varios tipos:

- ✓ Satisfacer necesidades existentes que se encuentran insatisfechas.
- ✓ Introducir nuevas tecnologías y productos al mercado.
- ✓ Mejorar y/o transformar el mercado.
- ✓ Desarrollar nuevos mercados y modelos de negocio.

Innovación bancaria

América Latina necesita continuar innovando para atender sus numerosos retos financieros, entre los cuales destacan:

- ✓ **Inclusión financiera: Servicios para la población y segmentos no atendidos.**
- ✓ **Innovación tecnológica y de productos: Soporte al crecimiento, mayor eficiencia y soluciones específicas para diferentes nichos.**
- ✓ **Financiamiento al desarrollo económico: Atender PyMEs, vivienda, consumo e infraestructura.**
- ✓ **Responsabilidad social: Crecer junto con nuestras comunidades.**



Innovación bancaria

Pese a sus retos, América Latina se ha distinguido por su capacidad de innovación, desde la sofisticación tecnológica de la banca brasileña hasta el desarrollo de modelos de micro-finanzas y corresponsalías en países como Colombia y Perú.

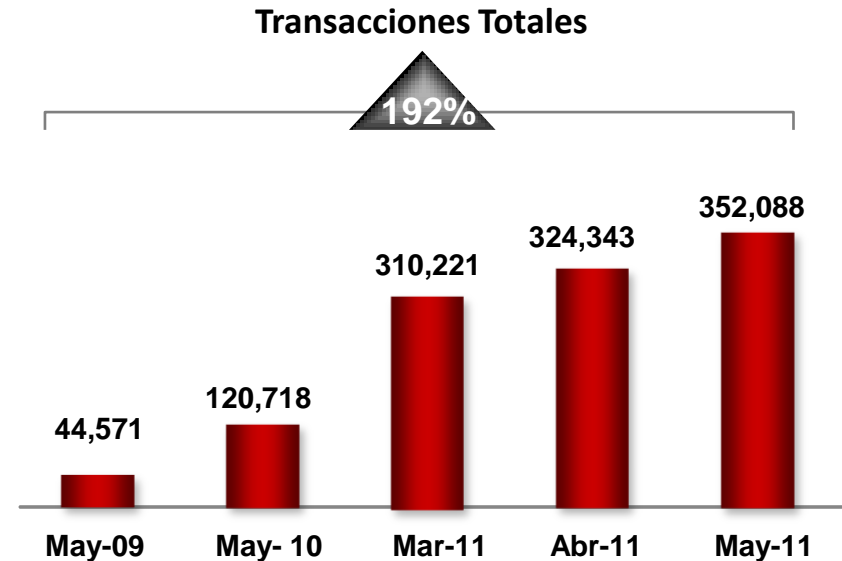
Sin embargo, los retos hacia adelante requieren nuevos modelos de negocio, reducción de costos a través de la tecnología y el desarrollo de canales alternativos, entre otros.



Innovación bancaria: Experiencia Banorte

Banorte decidió desde 2009 acercar la banca a sus clientes a través de su teléfono celular ante la alta penetración la telefonía móvil en México → 81% de la población.

- ✓ Se desarrolló la aplicación líder en el mercado, la cual no depende de un solo proveedor de telefonía celular ni de un modelo específico de teléfono móvil.
- ✓ Banorte Móvil ganó el E-Commerce Award México y LATAM 2010, Mejor Solución Móvil en México (AMIPCI) y Tercer Lugar de las 50 Empresas más Innovadoras.



Banorte móvil es el canal electrónico con mayor crecimiento en los últimos 2 años.

Agenda

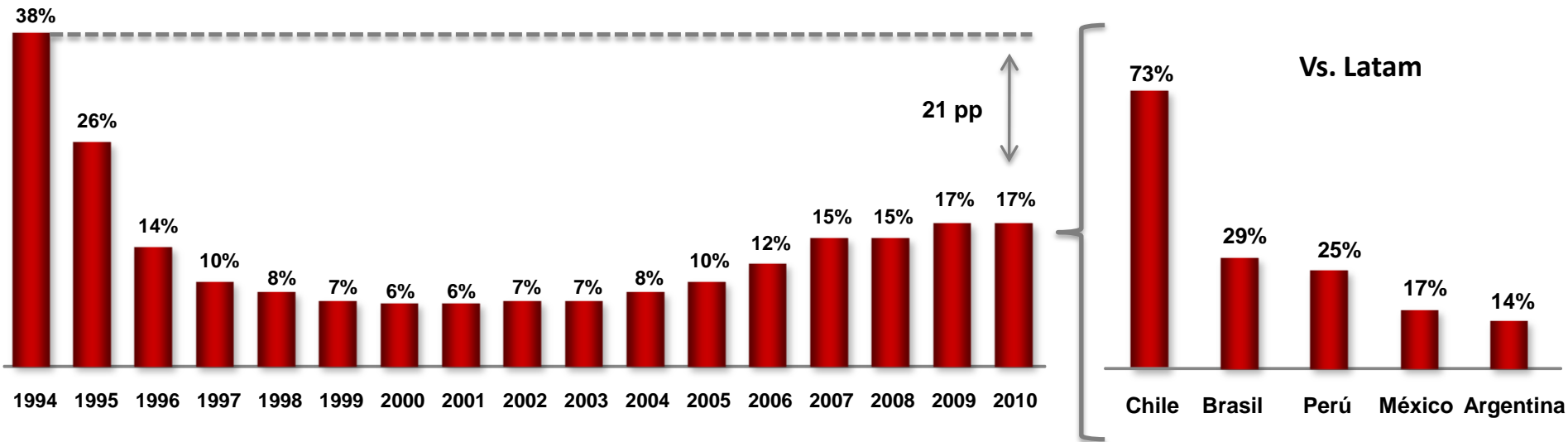
- **Innovación bancaria**
- **Inclusión financiera**
- **Nichos estratégicos de mercado**
- **Responsabilidad social**
- **Conclusiones**

Inclusión Financiera

La banca mexicana enfrenta retos similares a sus contrapartes en la región. Tras la profunda recesión de 2008-2009, se trabaja para superar la baja penetración bancaria del país y fomentar su crecimiento económico.

- ✓ Casi la mitad de la población no tiene acceso a los servicios financieros.
- ✓ El déficit de vivienda se estima en 3.5 millones y casi 1 millón de nuevos hogares se crean cada año.

Crédito bancario al sector privado como % del PIB



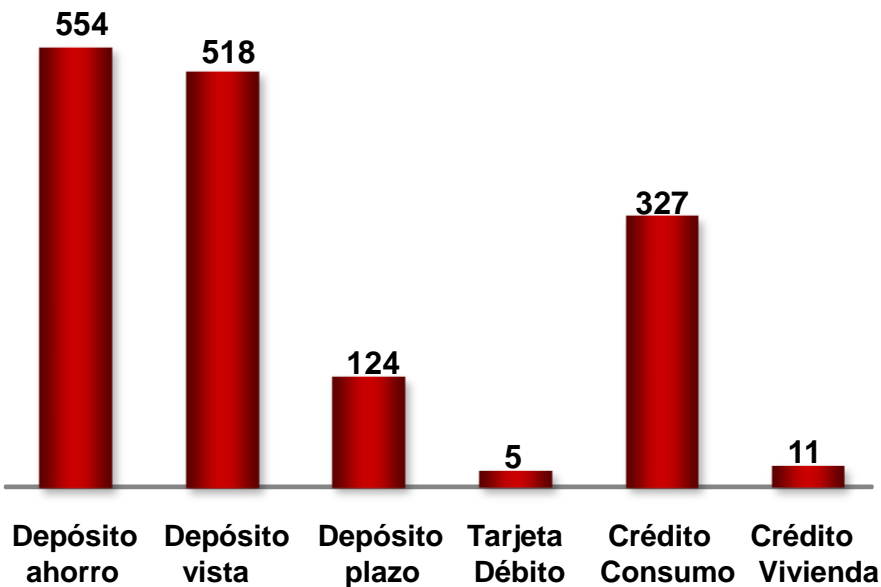
Fuente: Fondo Monetario Internacional.

Inclusión financiera

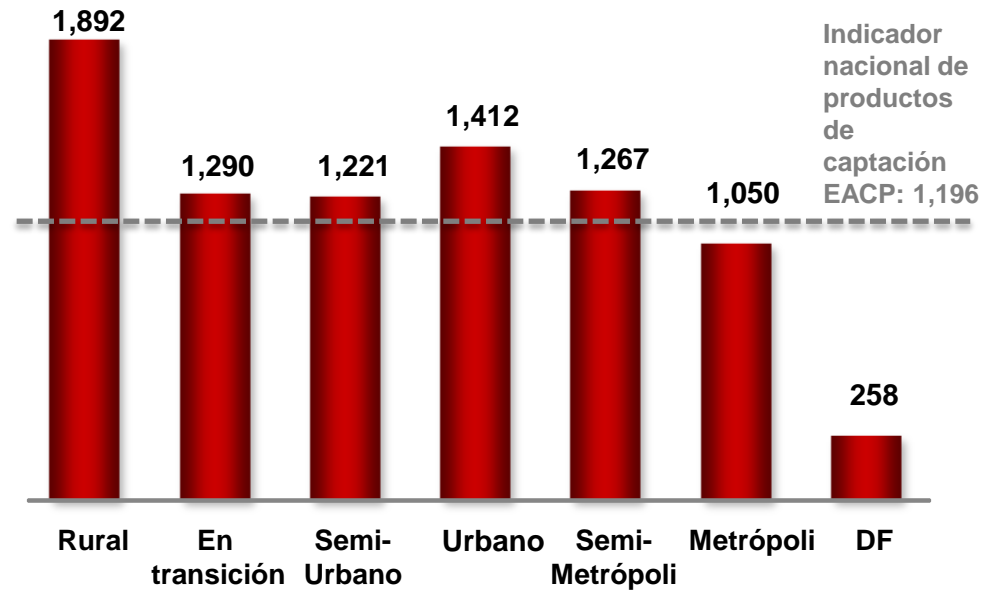
Hay una oportunidad de acercar productos financieros a las poblaciones o segmentos de mercado que no tienen acceso a ellos, en otras palabras, bancarizarlos.

Un gran reto para América Latina es idear distintos mecanismos para profundizar los servicios financieros. Una de las opciones mas populares es mediante entidades de ahorro y crédito popular (EACP's), pero la banca es un pilar fundamental.

Indicadores de Uso por Producto por cada 10,000 habitantes



Productos de Captación de EACP por cada 10,000 habitantes



Inclusión financiera: Experiencia Banorte

En el caso de Banorte, iniciamos operaciones básicas a través de la red de Telecomm-Telegrafos en 2005.

Posteriormente, fuimos el primer banco en México en operar a través de corresponsales bancarios en 2010, los cuales han probado su valor en otras partes de América Latina.

Banorte pasa de una red de 1,321 sucursales propias a más de tres veces este número con las corresponsalías, muchas ubicadas en zonas rurales y urbanas subatendidas.

Corresponsalías



- Mas de 1,580 oficinas en todo el país.
- Enfocado en ofrecer servicios bancarios a sectores no bancarizados.
- Depósitos en efectivo, pago de servicios y tarjeta de crédito Banorte, remesas, apertura de cuentas de depósito.



- Con más de 1,200 tiendas.
- Banorte se convierte en el primer banco en México en ofrecer servicios financieros utilizando tiendas de abarrotes.
- Depósitos en efectivo, pago de servicios y tarjeta de crédito Banorte, apertura de cuentas de depósito, entre otros.

Agenda

- **Innovación bancaria**
- **Inclusión financiera**
- **Nichos estratégicos de mercado**
- **Responsabilidad social**
- **Conclusiones**

Nichos estratégicos de mercado

La banca en América Latina tiene el potencial de ser un gran detonador del crecimiento económico, dados los bajos niveles de bancarización que persisten y las amplias oportunidades de desarrollo de las familias y empresas.

Como parte del desarrollo de su modelo de negocio, la banca de América Latina tiene que desarrollar productos y servicios especializados para nichos de mercado que son estratégicos por su contribución al desarrollo.

- ✓ Mujeres.
- ✓ PYMES.
- ✓ Vivienda.
- ✓ Consumo.
- ✓ Gobiernos locales.

Nichos estratégicos de mercado: Experiencia Banorte

En Banorte hemos buscado desarrollar productos y servicios específicos para atender a estos nichos de mercado.

- ✓ **Mujer Banorte:** Oferta diseñada especialmente para la mujer que representan más de la mitad de la población.
 - Productos de captación, crédito, inversión, seguros y asistencia específicos para las mujeres.
- ✓ **PYMES:** Banorte ha desarrollado un modelo de negocio integral para este segmento que emplea a la mayor parte de la población económicamente activa en México.
 - Solución Integral PYME que empaqueta 12 productos y servicios bajo un solo contrato.
 - Circulo PYME, un concepto que ofrece productos y servicios con valor agregado a los clientes bajo un solo techo.



Nichos estratégicos de mercado: Experiencia Banorte

- ✓ **Hipoteca Banorte:** Banorte cuenta con productos diferenciados para atender adecuadamente a cada segmento de mercado, incluyendo hipotecas con tasa fija nominal a 30 años e hipotecas cuyos pagos se adaptan al ciclo profesional del cliente.
- ✓ **Credinómina:** La oferta de Banorte permite tener acceso inmediato a créditos a través de distintos canales, incluyendo disposiciones de créditos de hasta Ps 10,000 pesos a través de cajeros automáticos.



Agenda

- **Innovación bancaria**
- **Inclusión financiera**
- **Nichos estratégicos de mercado**
- **Responsabilidad social**
- **Conclusiones**

Responsabilidad Social

Los bancos necesitan ser mejores ciudadanos y contribuir al desarrollo de las comunidades en donde operan.

La responsabilidad social es un tema que ha venido permeando en la región, pero todavía existen muchas áreas de oportunidad en distintos ámbitos:

- ✓ Educación financiera.
- ✓ Atención a grupos desprotegidos.
- ✓ Cuidado del medio ambiente.
- ✓ Adopción de mejores prácticas corporativas.
- ✓ Desarrollo de las comunidades.
- ✓ Equidad de genero.
- ✓ Mejorar las practicas laborales y de negocio.

Responsabilidad Social: Experiencia Banorte

En Banorte, desarrollamos un modelo de responsabilidad social que cuenta con cuatro pilares fundamentales:



Para hacer más fuerte a México



PROTECCIÓN AL MEDIO AMBIENTE

Responsabilidad de accionar de manera consciente con el medio ambiente, conservando los recursos utilizados por la empresa y emprendiendo acciones que generen una conciencia ambiental social.



APOYO A LA COMUNIDAD

Responsabilidad de interactuar y apoyar el crecimiento de la comunidad mediante un accionar acorde a los intereses de la empresa y la comunidad.



ÉTICA Y CALIDAD DE VIDA EN LA EMPRESA

Responsabilidad de brindar condiciones de trabajo propicias y bajo estándares éticos que fomenten tanto el desarrollo personal como profesional dentro y fuera del ámbito laboral.



CADENA DE VALOR

Responsabilidad de brindar productos y servicios de calidad e influenciar la cadena de suministros para que la misma adopte prácticas más sustentables.

Agenda

- **Innovación bancaria**
 - **Inclusión financiera**
 - **Nichos estratégicos de mercado**
 - **Responsabilidad social**
- **Conclusiones**

Conclusiones

Las fuerzas del cambio en la arquitectura financiera son innegables, y tendremos que adaptar nuestros modelos de negocio a esta nueva realidad:

Visión producto



Visión cliente

Entorno regulatorio desafiante



Capital

Liquidez

Atracción y retención del cliente



Servicio

Sensibilidad al precio

Competencia



Nuevos entrantes

Fusiones y Adquisiciones

Desinversiones

Talento

Perspectivas del sector bancario en América Latina

Grupo Financiero Banorte

Federación Latinoamericana
de Bancos

Agosto, 2011

 **BANORTE**

