

# Transformación Digital, y cooperación entre bancos y operadores móviles

**SIN COOPERACIÓN NO HAY TRANSFORMACIÓN**

# Todo está yendo al mundo digital

- Las comunicaciones
- Las aplicaciones
- Los servicios
- Incluso el dinero



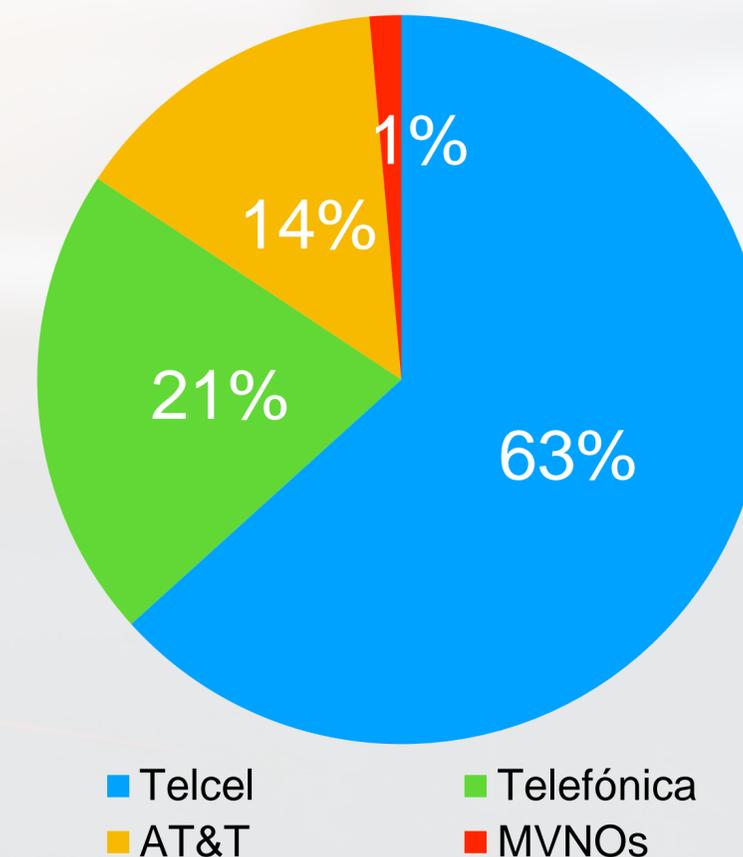
Bancos y operadores móviles deben crear extensiones digitales de su modelo de servicios

# Entendiendo el mercado móvil

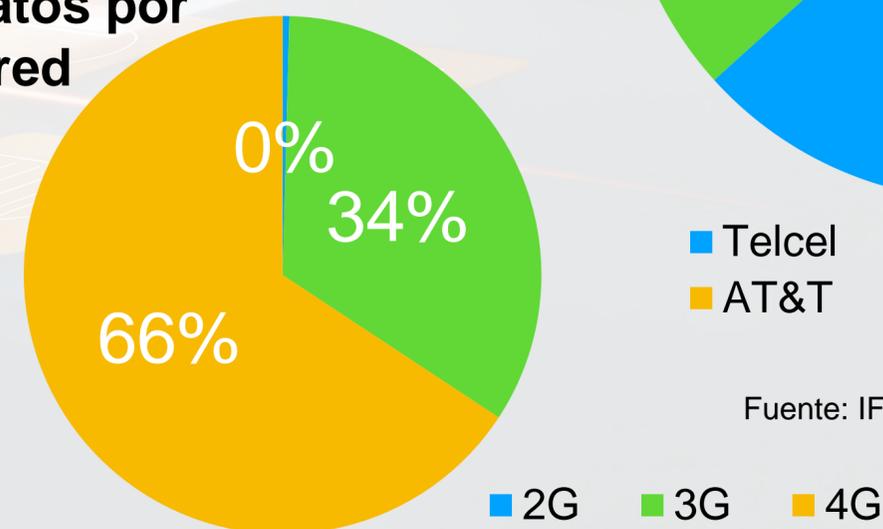
- Las inversiones en nuevas tecnologías no han aumentado el volumen de negocio
- Hay que tomar decisiones estratégicas para definir la posición a ocupar en el entorno digital
- Presión competitiva con otros operadores y con los OTTs
- Estructuras muy jerarquizadas y una cultura empresarial rígida que debe modificarse
- Presión regulatoria que otros competidores no tienen

**+117 mill.  
de líneas  
móviles**  
**74% prepago  
26% pospago**

Participación de mercado de telefonía móvil



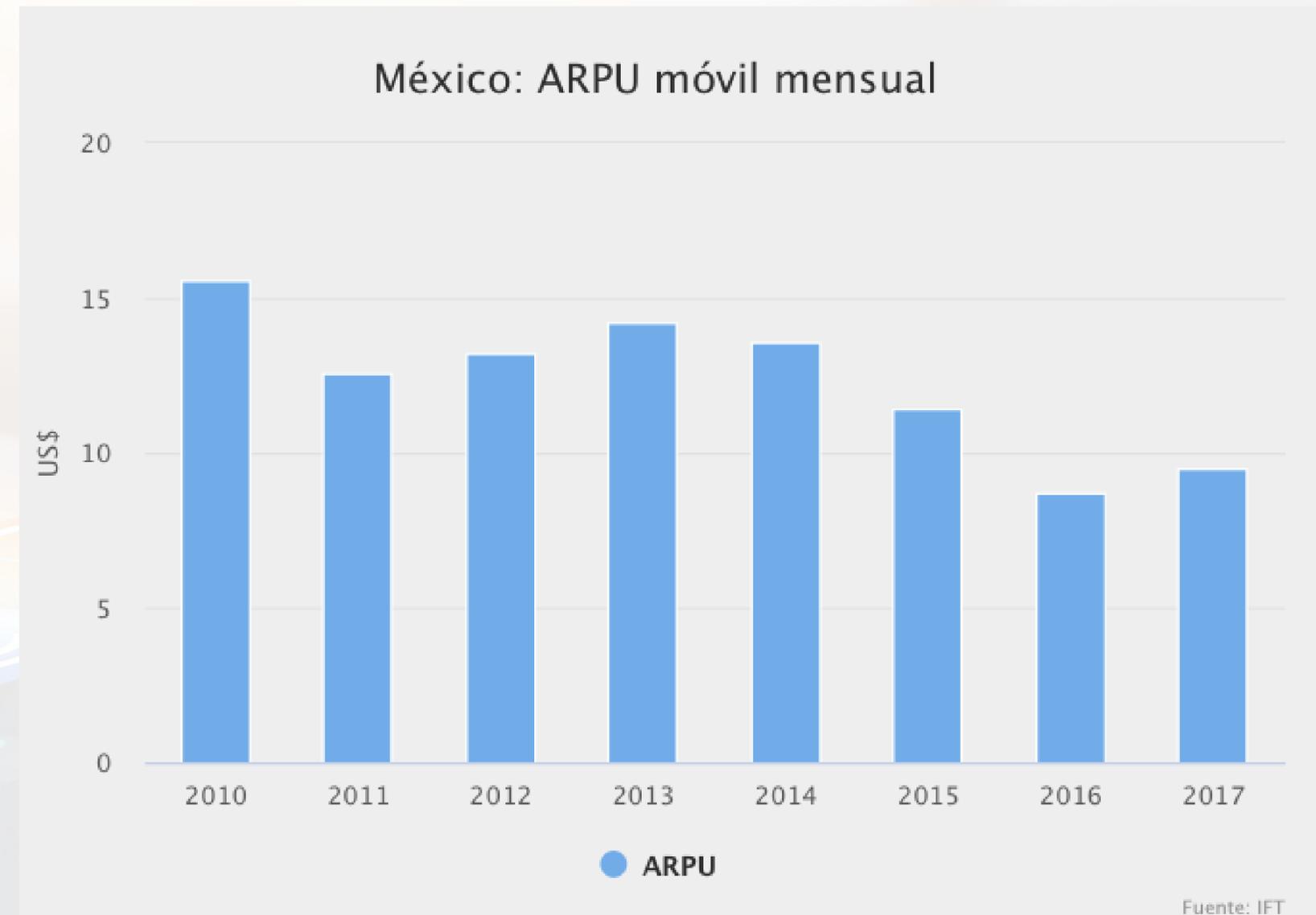
Tráfico de datos por tipo de red



Fuente: IFT 3er Trimestre 2018

# Entendiendo el mercado móvil

- Las inversiones en nuevas tecnologías no han aumentado el volumen de negocio
- Hay que tomar decisiones estratégicas para definir la posición a ocupar en el entorno digital
- Presión competitiva con otros operadores y con los OTTs
- Estructuras muy jerarquizadas y una cultura empresarial rígida que debe modificarse



# Presión compartida: bancos y móviles



MOVILES

- Mayor presión competitiva: jugadores tradicionales y nuevos como OTTs y Fintechs
- Estructura de legado y cultura organizativa difícil de modificar
- Mayor velocidad en el lanzamiento de nuevas tecnologías
- Nuevas generaciones nativos digitales



BANCOS

# Presión compartida: bancos y móviles

Empresa	Usuarios activos
WeChat	+1.000 millones
Alipay	+1.000 millones
Paypal	250 millones
Apple Pay	383 millones
Amazon Pay	50 millones
Samsung Pay	+1.000 millones
Google Pay	24 millones

**Muchos de estos jugadores están compitiendo contra bancos y operadores a la vez**

Fuente reportes financieros y medios internacionales

# Colaboración: bancos y móviles

- Muchos operadores quieren ser bancos, y los bancos quieren mayor presencia en el mundo móvil
- **Existen más celulares que cuentas bancarias en el mundo**
- Los móviles ya se usan como método de pago e intercambio de divisas
- Los celulares se convierten fácilmente en terminales POS
- Los servicios bancarios y móviles cada vez se aproximan más
- Ambos tienen una relación muy directa y de confianza con sus usuarios
- **Ambos pueden determinar la calidad crediticia de sus clientes gracias a los datos que generan con el uso de servicios bancarios y móviles**

EMPEZEMOS POR:

# Operadores que aspiran a tener presencia sector financiero

# ¿Alguien se acuerda de ISIS en EE.UU.?

- Se anuncia en 2010 la intención de crear plataforma de pagos móviles entre tres operadores de Estados Unidos aprovechando la tecnología Near Field Communications (NFC)
- El servicio se prueba en Austin Texas en 2012 y se lanza en 2013
- En 2014 se le cambia el nombre a Softcard
- En 2015 Google compra la propiedad intelectual de Softcard y lo incorpora a Google Wallet



**T-Mobile**



**AT&T**

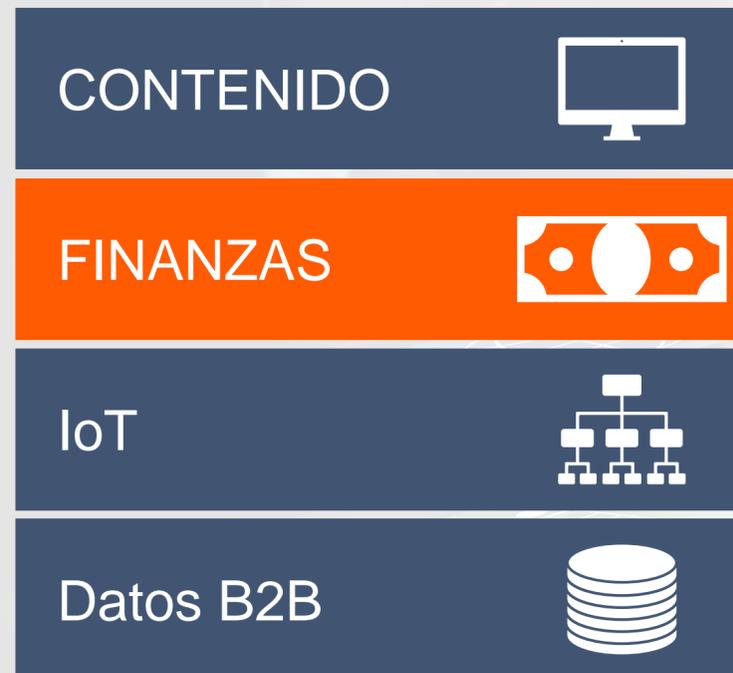


# Estudio de caso: Orange

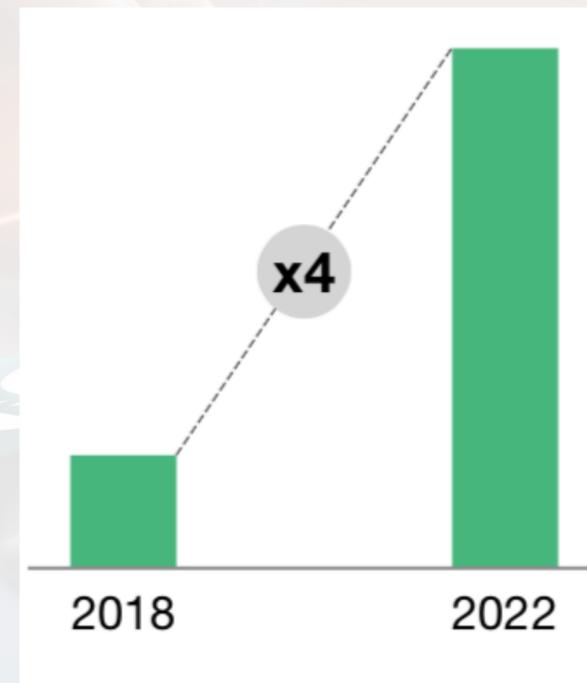


Orange es un proveedor de servicios y redes totalmente integrado con Mobile Finance Services como un pilar clave de la diversificación.

## Pilares del crecimiento



## Crecimiento neto de sus servicios bancarios



## En 2017 lanza



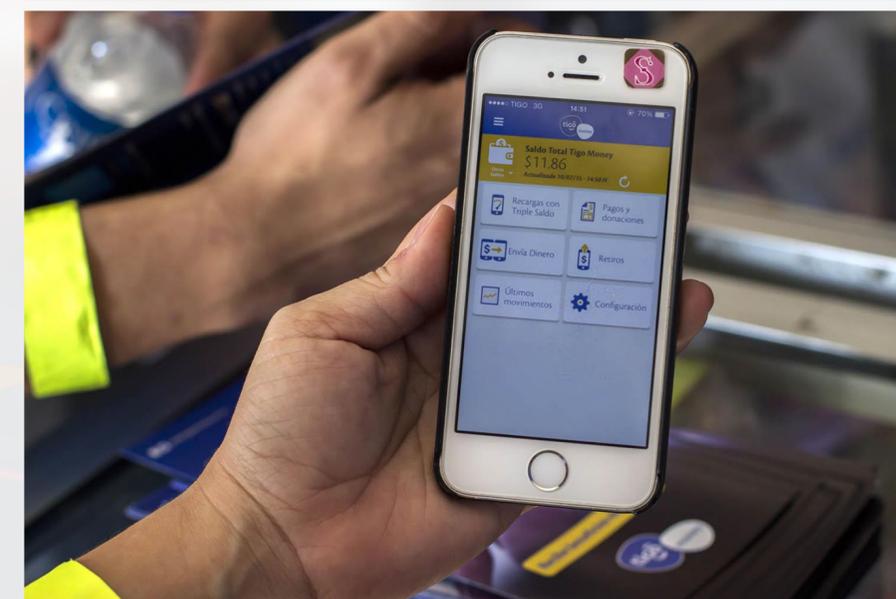
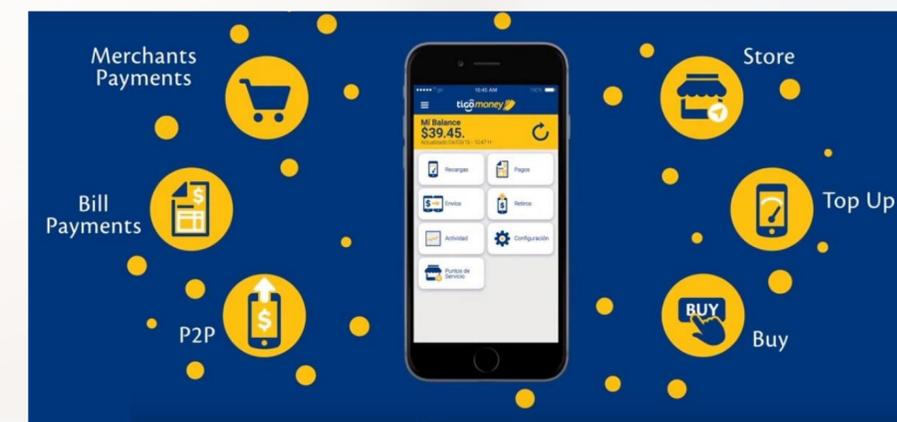
## En 2019

Ya lleva año y medio ofreciendo Orange Bank y 10 y medio años ofreciendo Orange Money



# Estudio de caso: Tigo Money Paraguay

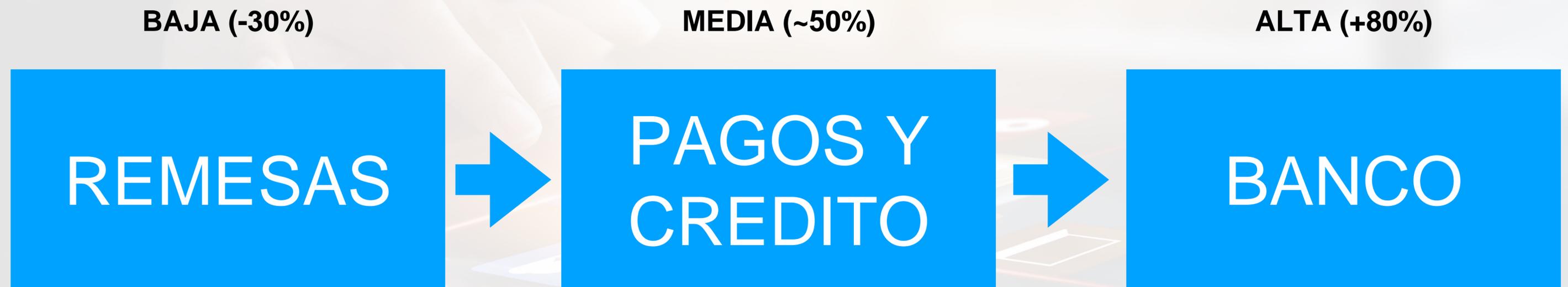
- Millicom (Tigo) inició operaciones con dinero móvil en América Latina en 2008. En 2012 unificó las iniciativas bajo Tigo Money
- Cooperación con Fomin-BID: “Provisión de Servicios Financieros Móviles bajo un Modelo de Negocio Última Milla”. Red de Agentes
- Alianzas con bancos tradicionales: Visión Banco (agentes) y Banco Familiar
- + 90% de todas las transacciones de dinero móvil de Paraguay en 2018
- + US\$ 1.300 millones (4,9% del PBI de Paraguay)
- En diciembre de 2018, Tigo Paraguay se convierte en el primer operador de América Latina en obtener la Certificación de Dinero Móvil de la GSMA



BOLIVIA EL SALVADOR GUATEMALA HONDURAS PARAGUAY

tigomoney

# Operadores que aspiran a tener presencia sector financiero



Operadores que ac... er  
pro...

**¿ES NECESARIO  
PARA UN OPERADOR  
LANZAR UN BANCO?**

Comunicadores que aspiran a tener

**Creemos que  
es muy pronto**

R

LANZAMIENTO

SÍGAMOS CON:

# Bancos que aspiran a ser operadores móviles (MVNO)

# Bancos que aspiran a tener mayor presencia móvil

Obligatorio

FINTECH

Estratégico

FINTECH +  
ALIANZA

Optativo

MVNO

Agresivo

MVNO +  
FINTECH

# Bancos lanzando MVNOs

Bancos que lanzaron MVNOs, con y sin éxito

Año 2000



Italia

De 2008 a 2015



España

Año 2015



Sudáfrica

Año 2017



Rusia

Año 2018



Rusia

**A finales del 3er Trimestre de 2018 había 15 MVNOs en México, lo que le hace uno de los mercados más fértiles para el lanzamiento de este tipo de operador**

Fuente: IFT 3er Trimestre 2018

## México: MVNOs

Operador	Propietario	servicios	MNO	Líneas
Virgin Mobile	Virign	Telerfonía y Banda Ancha Móvil	Movistar	635.168,0
QBOCel	KUBOCEL	Telerfonía y Banda Ancha Móvil	Movistar	171.366,0
Maz Tiempo	Zonda Corporation S.A	Telerfonía y Banda Ancha Móvil	Movistar	4.781,0
Cierto	Teligentia, S.A	Telerfonía y Banda Ancha Móvil	Movistar	15.304,0
Weex	Truu Innovation, S.A.P.I.	Telerfonía y Banda Ancha Móvil	Movistar	136.138,0
MaxMóvil	Maxcom	Telerfonía y Banda Ancha Móvil	Movistar	3.019,0
Otros				446.893,0

# Mecanismos para MVNOs



# Variantes de operadores es

**¿ES NECESARIO  
PARA UN BANCO  
LANZAR UN MVNO?**

v...deros...es

**Creemos que  
es muy pronto**

# Pero siempre hay excepciones e innovación en mercados con ciertas deficiencias, en este caso la baja bancarización

Año 2017

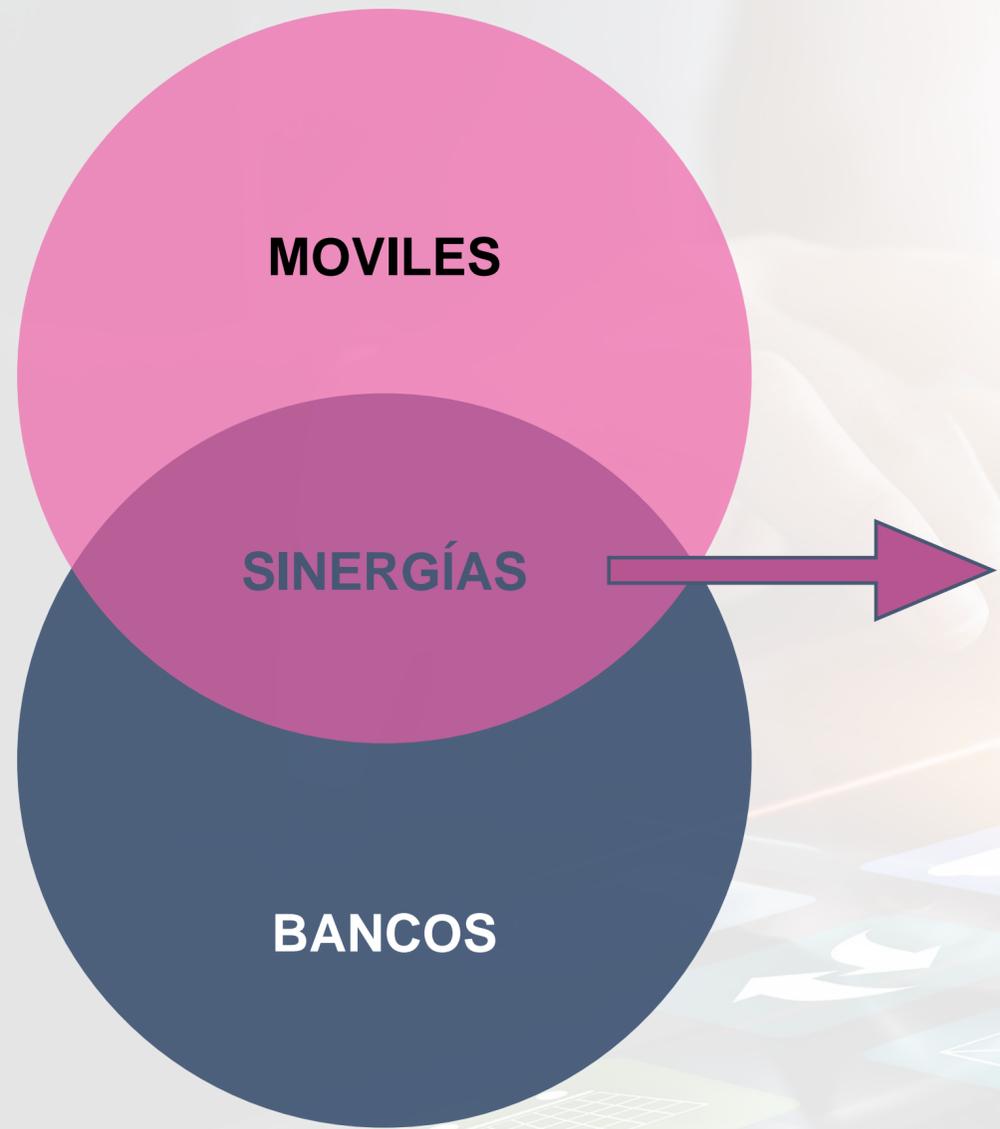


Permite a los usuarios acceder a una tarjeta VISA virtual, sin comisiones, ni cargos de apertura, y está limitada a compras por Internet

Participación de mercado a finales del 3er trimestre 2018: **0,001%**

Fuente: IFT 3er Trimestre 2018

# Sinergias



- MARCA RECONOCIDA Y CONFIANZA
- REDUCCIÓN DEL CHURN
- MEJORAR LA SATISFACCIÓN
- AUMENTAR VENTAS Y ARPU
- INCREMENTAR OPCIONES DE FINANCIACIÓN DE NUEVOS DISPOSITIVOS
- MÁS DATOS DE LOS USUARIOS PARA MEJORAR LOS SERVICIOS
- COMPARTIR RECURSOS: ATENCIÓN AL CLIENTE, RETAIL, CANALES DE DISTRIBUCIÓN
- MAYOR INNOVACIÓN

*Fuente: Orange*

**Sinergias**

**Sobre todo Big  
Data y Analytics**

ÓN

e: Orange

El interrogante es si  
operadores y bancos van a  
competir y/o a

**colaborar**

e: Orange

Sin...neradores

E  
y

En México ahora tocaría  
**COLABORAR**

ON

e: Orange