

# 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

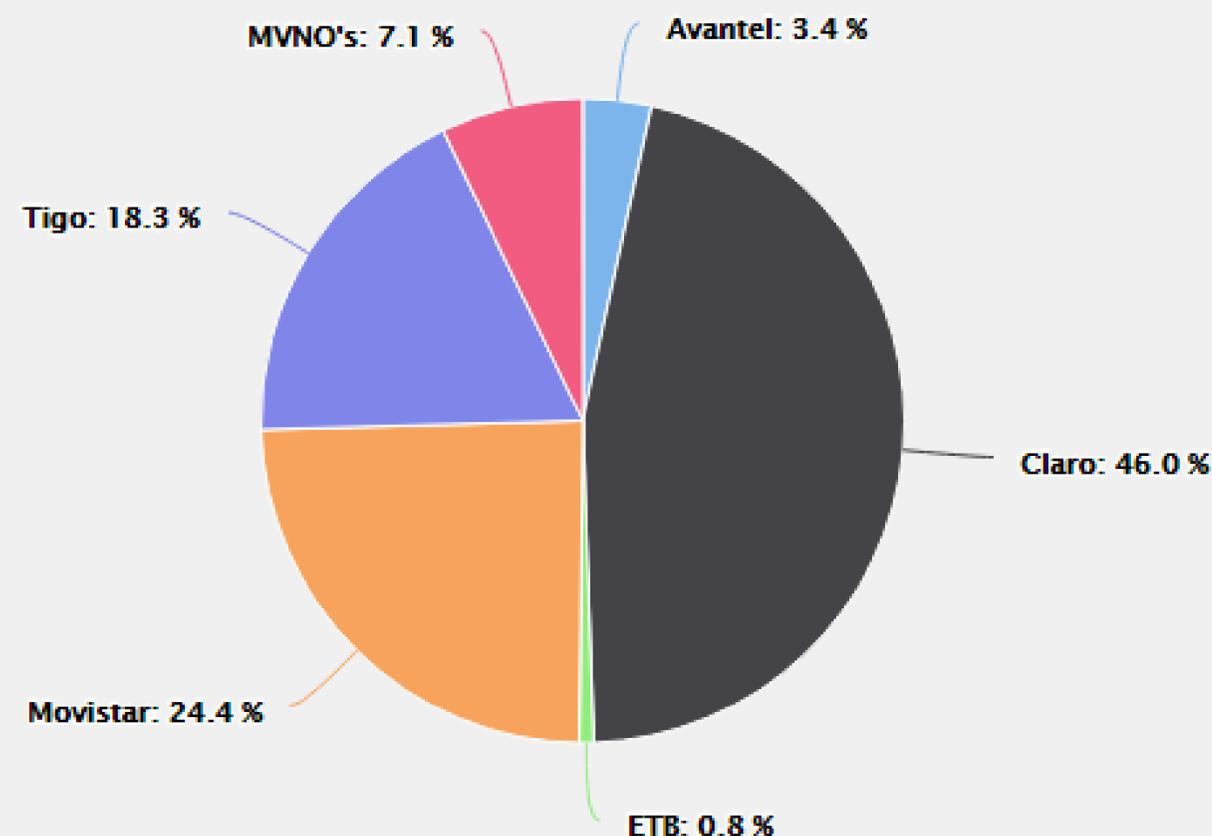


Bancos y operadores móviles deben crear extensiones digitales de su modelo de servicios

# Entendiendo el mercado móvil

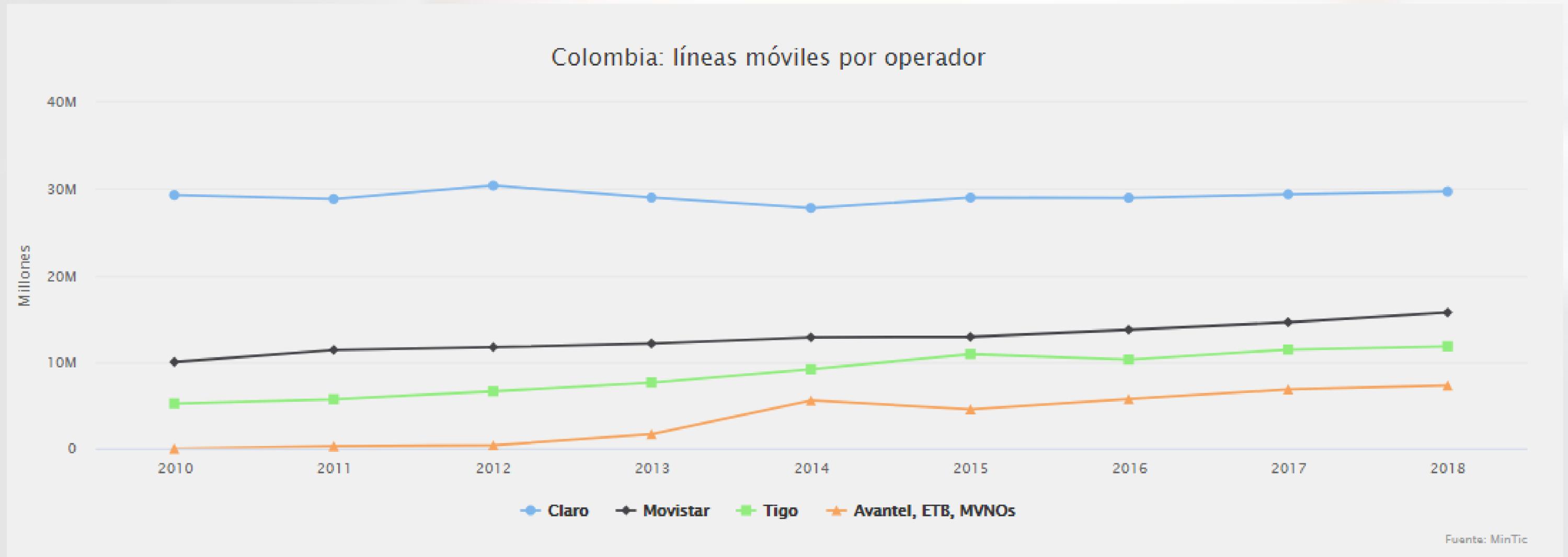
- Las inversiones en nuevas tecnologías no han aumentado el volumen de negocio
- Hay que tomar decisiones estratégicas para definir la posición a ocupar en el entorno digital
- Presión competitiva con otros operadores y con los OTTs
- Estructuras muy jerarquizadas y una cultura empresarial rígida que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

Colombia: participación de mercado móvil

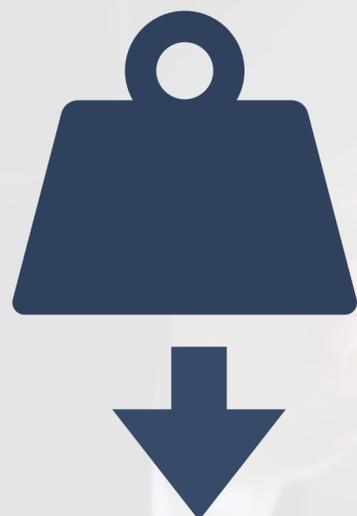


- **+64,5 millones de líneas móviles**
- **20,5% postpago; 79,5% prepago**

# Entendiendo el mercado móvil



# 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

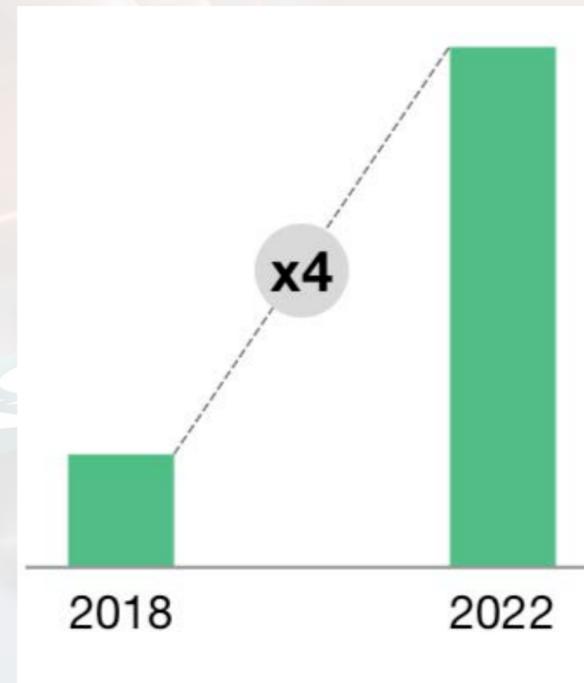


Orange es un proveedor de servicios y redes totalmente integrado con Mobile Finance Services como un pilar clave de la diversificación.

## Pilares del crecimiento



## Crecimiento neto de sus servicios bancarios



## En 2017 lanza



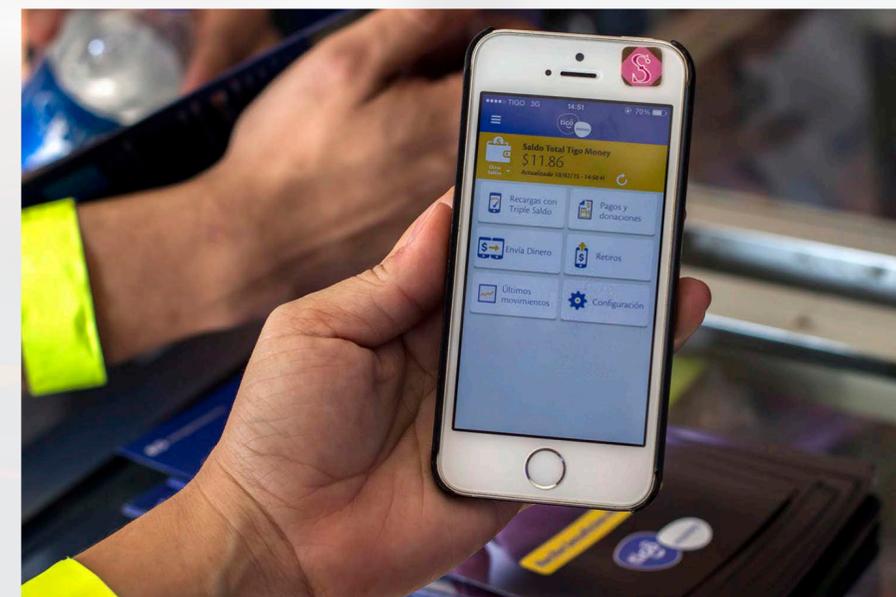
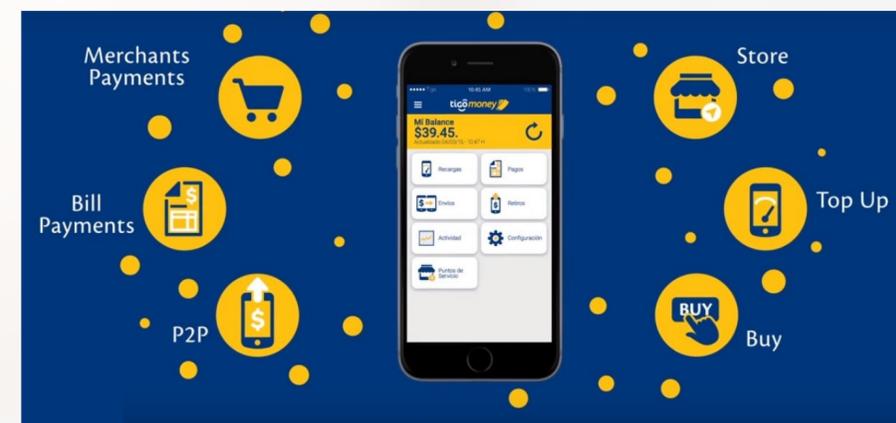
## En 2019

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



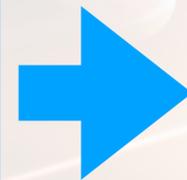
# Operadores que aspiran a tener presencia sector financiero

BAJA (-30%)

MEDIA (~50%)

ALTA (+80%)

REMESAS



PAGOS Y  
CREDITO



BANCO

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



### Colombia: MVNOs

| Operador      | Propietario               | Servicios   | MNO      | Líneas    |
|---------------|---------------------------|-------------|----------|-----------|
| Virgin Mobile | Virgin                    | Voz y Datos | Movistar | 2.700.000 |
| Flash Mobile  | ACN                       | Voz y Datos | Tigo     | 630.000   |
| Móvil Éxito   | Tiendas Éxito             | Voz y Datos | Tigo     | 1.500.000 |
| Suma Móvil    | Grupo Ingenium Tecnología | Voz y Datos | Tigo     | 3.400     |

Fuente: MinTIC

Al primer trimestre de 2019 había 4 MVNOs en Colombia, lo que le hace un mercado fértil para el lanzamiento de este tipo de operador

# 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

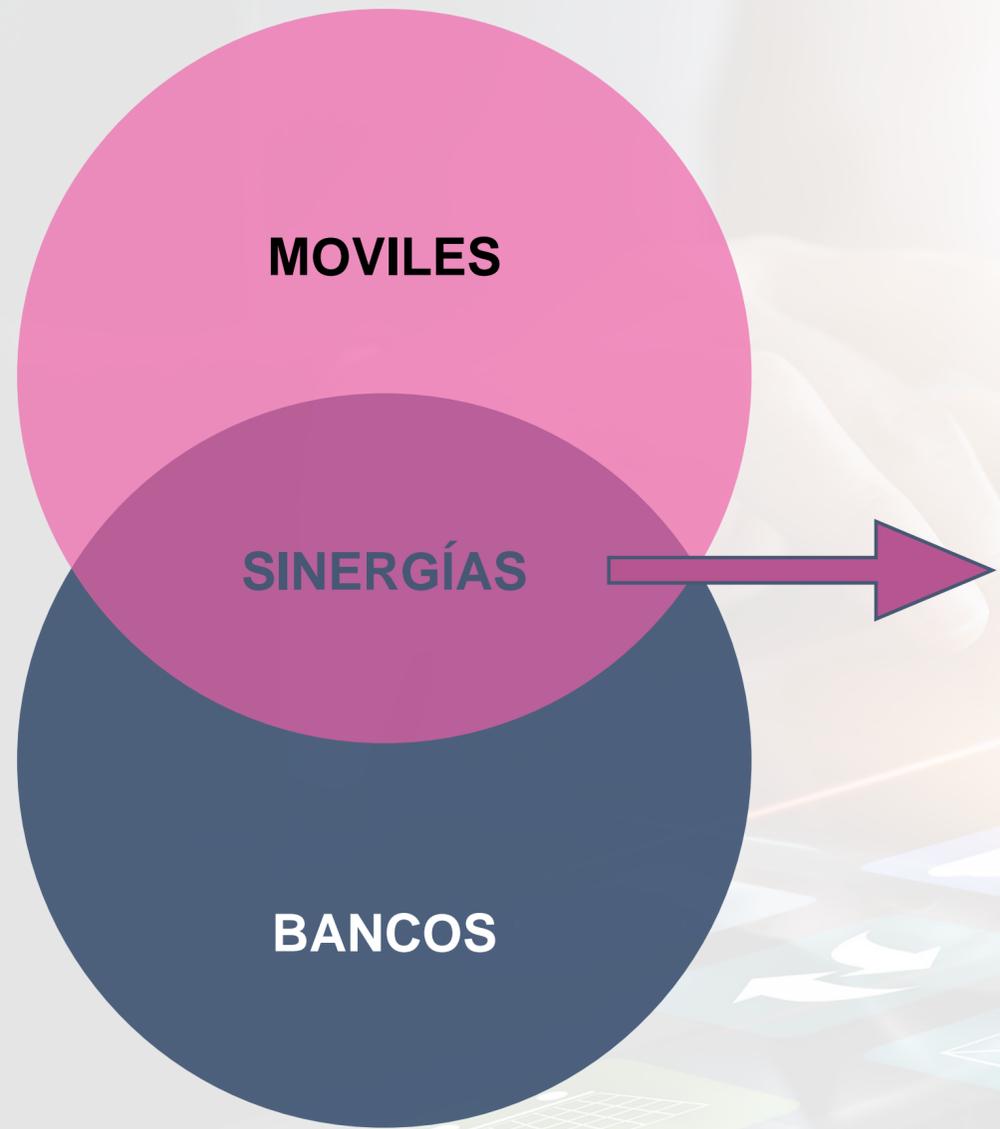


Permite a los usuarios acceder a una tarjeta VISA virtual, sin comisiones, ni cargos de apertura, y está limitada a compras por Internet

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

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

**colaborar**

ÓN  
e: Orange

Sin...neradores

En Colombia ahora tocaría  
**COLABORAR**

ON

e: Orange