

# Experiencia del piloto de Educación Financiera del Bim - Perú

**Ivonne Villada**

Coordinadora Proyecto Capital – Instituto de Estudios Peruanos IEP  
Medellín, 18 de febrero 2016



**Proyecto Capital**  
es implementado  
en Perú por







# ¿Cuáles son los factores de éxito e innovaciones que facilitan el desarrollo de iniciativas de Billeteras Móviles?



# CONTEXTO PERÚ:

## Paradoja de la inclusión financiera



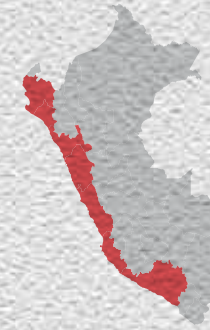
Perú tiene el entorno más favorable para el desarrollo de las microfinanzas a nivel mundial, sin embargo, es uno de los países de la región con menores niveles de inclusión financiera.



Solo el 29% de los peruanos mayores de 15 años tiene una cuenta de ahorros en una entidad financiera, porcentaje mucho menor al promedio en América Latina: 51%



Del 39% que declaró haber ahorrado entre el 2013 y 2014, solo el 12% lo hizo en el sistema financiero.



A pesar de los avances en los últimos años, el sistema financiero está ausente en el 44% de los 1.046 distritos de todo el país.



Gran penetración de mercado alcanzada por la telefonía móvil. A 2014 se cuenta con más de 30.5 millones de líneas telefónicas en servicio a nivel nacional.





# LEY DE DINERO ELECTRÓNICO

Su principal objetivo es incrementar los niveles de inclusión financiera



Siembra las bases de una interoperabilidad.



Creación de Empresas Emisoras de Dinero (EEDs).



Características del Marco Regulatorio: Concepto de Dinero Electrónico (DE).



Proceso de adaptación de iniciativas previas: "Camino NO regulado al camino regulado".



Seguridad y Confianza: Protección de datos, de los recursos y al consumidor.



Articulación con el organismo regulador de Telecomunicaciones: OSPITEL.



Incidencia en otras normativas: Oficinas y Canales.

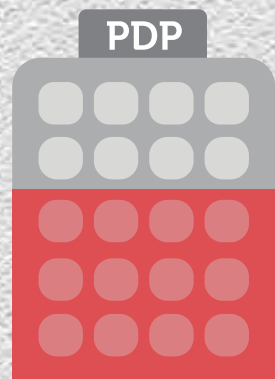




# EL MODELO PERÚ Y SU PRODUCTO Bim

## Marco Regulatorio: Ley de Dinero Electrónico

MODELO PERÚ es implementado por la empresa Pagos Digitales Peruanos (PDP)



**51%** de las acciones pertenecen a un accionista sin fines de lucro (CEFI)

+ **34**  
emisores

Se han unido más de 30 entidades financieras y Emisores de Dinero Electrónico

ASBANC

ASOMIF

FPCMAC

BANCO DE LA NACIÓN

Nuevos emisores de DE

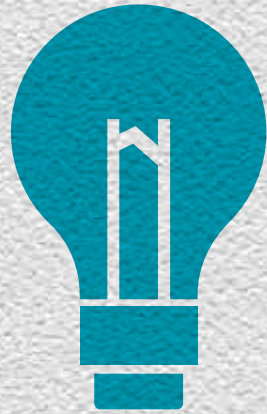
Multitenencia

Multioperador

Disponible en español, aymara y quechua



# ¿QUÉ SE BUSCÓ CON LA IMPLEMENTACIÓN DEL PILOTO Bim?



## GENERAR CONOCIMIENTO PARA FACILITAR EL DESPLIEGUE DEL SERVICIO:

¿Qué factores facilitan la adopción y minimizan el rechazo del Bim? ¿Cuáles son los contenidos y metodologías de un taller de educación financiera relacionados con la adopción del BIM?



## PROBAR LA OPERACIÓN Y ACEPTACIÓN EN CLIENTES Y AGENTES REALES:

¿Cuál es la percepción de los usuarios y agentes durante su primera experiencia en el servicio?





# CARACTERÍSTICAS DEL PILOTO Bim

## PILOTO RURAL



## AGENCIAS



Boticas



Locutorios



Cajeros  
Corresponsales



Entidades  
Financieras

## USUARIOS



Mujeres  
Artesanas



Comerciantes





# DISEÑAR A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DEL USUARIO: acceso a la telefonía celular

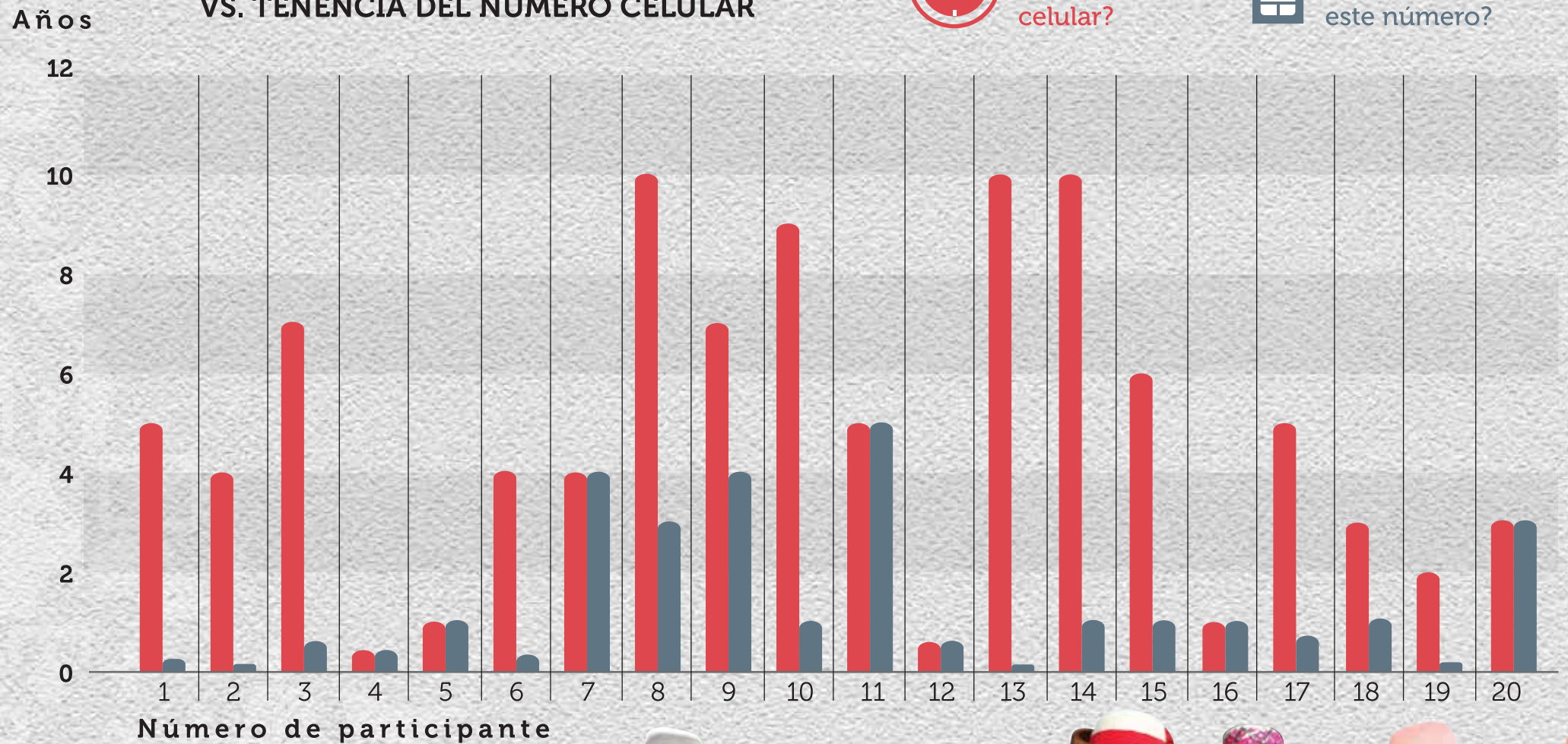
**TIEMPO DE USO DEL TELÉFONO CELULAR  
VS. TENENCIA DEL NÚMERO CELULAR**



¿Hace cuánto  
tiempo usa  
celular?



¿Hace cuánto  
tiempo tiene  
este número?





# DISEÑAR A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DEL USUARIO: manejo de las finanzas y relación con el sistema financiero

Si  
25%



No  
75%



La mayoría de las participantes gana a la semana no más de 100 soles (US\$30)



Reciben en efectivo el pago por sus productos.



Realizan el pago a sus proveedores en efectivo, para lo cual se trasladan, gastando en transporte entre 10 y 15 soles (US\$3 – US\$5).





# DISEÑAR A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DEL USUARIO: potenciales usos del Bim

¿PARA QUÉ PIENSA USAR SU BIM A FUTURO?





# DISEÑAR A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DEL USUARIO: beneficios del Bim que identifican los participantes

¿CUÁL CREE QUE SERÁ EL MAYOR BENEFICIO DE USAR Bim?

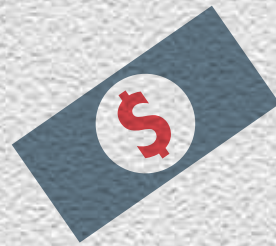




# EVIDENCIAR LOS BENEFICIOS DE Bim PARA LOS AGENTES



Pagar a sus  
proveedores



Ganarían más dinero  
siendo agente con  
servicio Bim



Aumentaría el  
flujo de clientes  
a su negocio



## CONFIANZA

Experiencia previa usando otras tecnologías tales como el POS o el celular para recargas, lo que hace que se sientan confiados en el uso de la herramienta Bim





# DESARROLLO DE CONTENIDOS DE EDUCACIÓN FINANCIERA

procesos de EF con 3 objetivos:



Información de funcionamiento :  
Dar a conocer los usos del Bim (mandar, poner y sacar dinero)



Acceso a Bim:  
Reconocimiento del celular y Afiliación



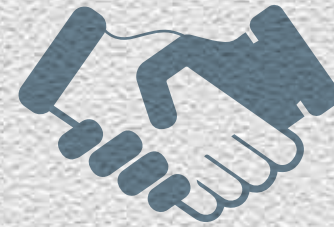
Capacitación práctica de uso en un Agente





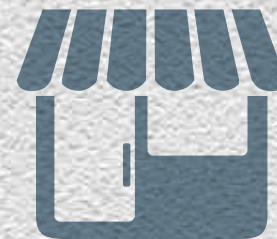
# ¿CUÁLES SON LOS FACTORES DE ÉXITO E INNOVACIONES QUE FACILITAN EL DESARROLLO DE INICIATIVAS DE BILLETAS MÓVILES?

Aprovechar el entorno favorable



Esfuerzo de cooperación para la competición

Diseñar a partir de la experiencia del usuario



Incentivar a los agentes





# ¡Muchas gracias!

**Ivonne Villada**

Coordinadora Proyecto Capital – Instituto de Estudios Peruanos IEP  
Medellín, 18 de febrero 2016

[ivillada@iep.org.pe](mailto:ivillada@iep.org.pe)



**Proyecto Capital**  
es implementado  
en Perú por

