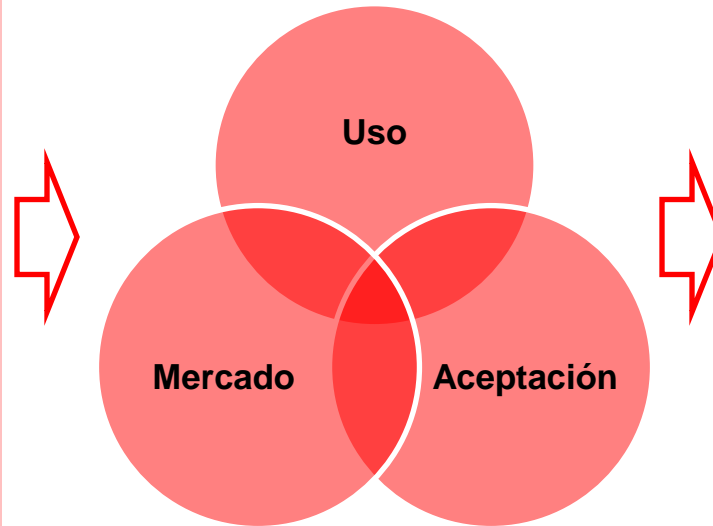


# LA COMPUTACIÓN MÓVIL Y LOS SERVICIOS FINANCIEROS

## Datos de interés

- 4.6 Billones de teléfonos móviles a nivel mundial.\*
- 42.025.520 teléfonos móviles en Colombia.\*\*
- Es el dispositivo electrónico mas común.
- Solución tecnológica madura con baja incidencia de fraudes.\*\*\*
- Al menos el 45% de los teléfonos móviles en el mundo envían un SMS al día.\*\*\*\*



## Portafolio de servicios

**Banca Móvil**

**Pagos Móviles**

**Banca Para los no Bancarizados**



## NUESTRA APROXIMACIÓN



- Clientes actuales del banco Davivienda.
- Complemento a los canales existentes.
- Transacciones:
  - Consultas.
  - Pagos.
  - Transferencias.
  - Recargas.

- Usuarios no bancarizados.
- Fácil uso y lenguaje cotidiano.
- Limitación en el monto mensual.
- Registro de usuario desde el celular, desde cualquier lugar del país, sin presentación de documentos.
- Servicio sin costo.
- Transacciones disponibles
  - Pasar Plata.
  - Cuánto Tengo.
  - Hacer Pago.
  - Sacar Plata.
  - Recarga prepago.
  - Cambio de clave.

## LA REALIDAD



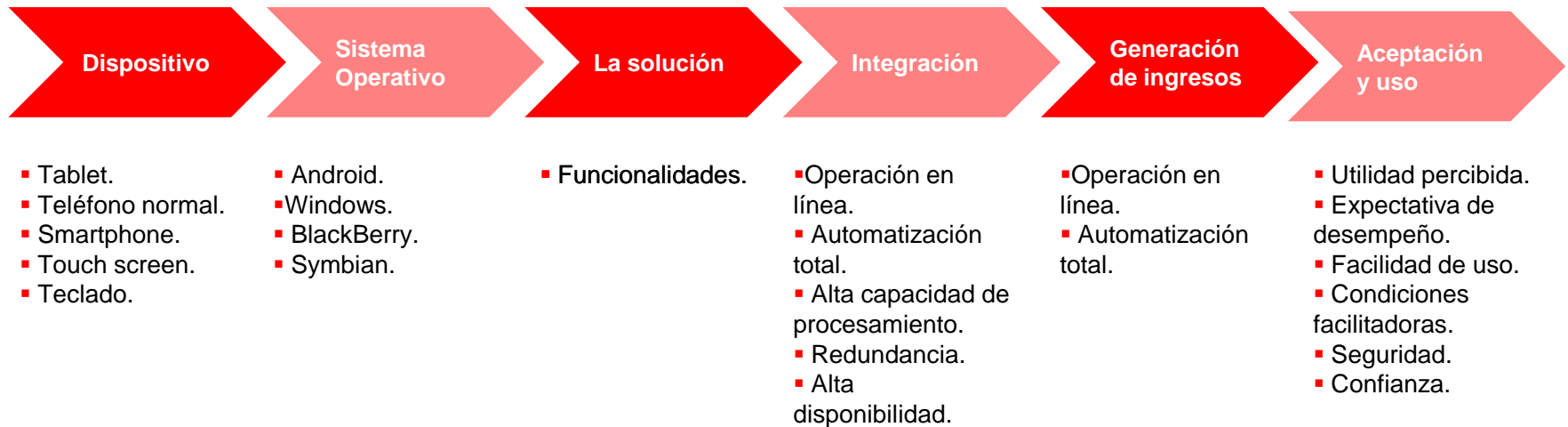
| Año  | Poblacion Adulta | Personas mayores con al menos un producto Financiero Sector | Indicador Bancarizacion Sector |
|------|------------------|---|--------------------------------|
| 2006 | 27.554.253       | 14.078.846  | 51%                            |
| 2007 | 28.100.679       | 15.514.127  | 55%                            |
| 2008 | 28.665.007       | 15.921.080  | 56%                            |
| 2009 | 29.243.976       | 16.762.956  | 57%                            |
| 2010 | 29.834.750       | 18.558.773  | 62%                            |

\* Fuente Dane

- Alto nivel de colombianos no bancarizados.
- Población atendida con servicios no formales sin control.
- Bajo nivel de ingresos.
- Realización de transacciones de bajo monto.
- Amplia dispersión geográfica.
- Relación mutua de poco interés bajo el esquema actual.



# FACTORES CRÍTICOS EN EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE BANCA MÓVIL



## BENEFICIOS DEL MONEDERO ELECTRONICO

- **Facilidad de registro.**
- **Disponible en cualquier lugar.** Reduce los costos asociados con las transacciones (Tiempo / Dinero).
- **Permite la realizacion de transacciones de bajo valor.** Hace que los servicios sean atractivos para las poblaciones de bajos ingresos.
- Servicio seguro. Una manera mas conveniente para realizar pagos, recibir y enviar giros.
- **Permite la configuracion de nuevos productos y servicios diseñados especialmente para las clases de bajos ingresos.**
- **Facilita el desarrollo de la historia financiera.**



## EXPERIENCIAS

- La disponibilidad es la base de la operación actual y futura.
- Se debe hacer bastante énfasis en la seguridad.
- La percepción del usuario es su realidad.
- Se debe tener una muy buena relación con los proveedores involucrados en el servicio.
- La revisión de los casos de éxito a nivel mundial ayuda mucho más

## ORIENTACION

- Desarrollo de nuevas funcionalidades de acuerdo con el mercado para el que fue diseñado.
- Desarrollo para plataformas específicas.
- Desarrollo de alianzas que fomenten el uso de los servicios.

