

# 6a

Convención Nacional de **L@Red de la Gente**  
17 al 20 de junio 2009  Ixtapa Zihuatanejo, Gro.

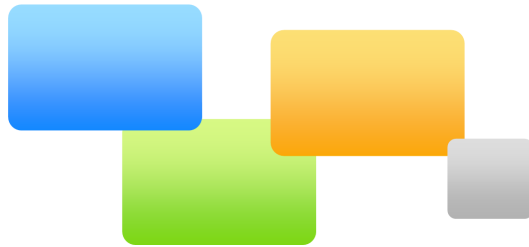


Servicios financieros y envíos de dinero  
**L@RED DE LA GENTE**  
El valor de la cercanía



# DIRECCIÓN GENERAL ADJUNTA DE BANCA INSTITUCIONAL

BERNARDO GONZÁLEZ ROSAS



JUNIO 2009

APOYOS  
PAFOSACP

CRÉDITO

PAQUETES DE  
SERVICIOS

CORRESPONSALES

# APOYOS PAFOSACP

RESUMEN DE APOYOS

PAQUETES DE  
SERVICIOS

CRÉDITO

CORRES-  
PONSALES

# Apoyos del Proyecto de Adopción de los Productos y Servicios Financieros de L@Red de la Gente



- Al mes de mayo 2009, 48 OACP's han solicitado el apoyo para llevar a cabo los dos componentes del proyecto, a través del trabajo de 7 prestadores de servicios certificados
- 2 prestadores de servicios más están trabajando en campo, atendiendo, en conjunto con los ya mencionados, al menos a 50 organizaciones adicionales.
- Con estos datos, se estima que al mes de julio 2009 el proyecto contabilizará 100 OACP's beneficiarias.
- En julio 2009 se llevará a cabo un nuevo Curso de certificación, a fin de depurar el registro actual e incorporar a nuevos prestadores que han manifestado interés.
- En el marco de la 6ª Convención Nacional, se realizará el taller con las sociedades integrantes para promover la incorporación de todas ellas al proyecto.
- Se proyecta así alcanzar la meta de 170 acciones de validación y capacitación para 2009

Adopción RDG	Presupuesto	Monto Total solicitado (pesos)	N° OACP's beneficiarias	Número Prestadores de Servicios	Ejercido al 10/06/09	Pendiente 10/06/09
Validación	1,971,200	1,498,560	48	7	1,122,240	376,320
Capacitación	3,552,000	1,864,800	42	7	1,509,600	355,200
<b>Subtotal RDG</b>	<b>5,523,200</b>	<b>3,363,360</b>	<b>48</b>	<b>7</b>	<b>2,631,840</b>	<b>731,520</b>

# Proyecto de Adopción de la Plataforma Tecnológica de Bansefi

- Al mes de mayo 2009 se han celebrado 9 Contratos de cooperación tecnológica para el uso de la PTB:
  - ✓ 6 SOFOM'es
  - ✓ 1 SOFIPO
  - ✓ 1 Caja Solidaria
  - ✓ 1 Sociedad Cooperativa
- Todas ellas están siendo atendidas por 2 empresas prestadoras de servicios certificadas por BANSEFI y han solicitado el apoyo correspondiente a la implantación de la PTB. Este apoyo se ejercerá en cuanto se libere la primera fase de entregables del proceso respectivo.
- Adicionalmente, dos sociedades han solicitado apoyos para el componente de Soporte extendido, una SOFOM y una SOFIPO.
- Mediante este proyecto se cumplirá la meta de sumar un total de 25 sociedades en la PTB durante 2009

Adopción RDG	Presupuesto	Monto Total solicitado (pesos)	N° OACP's beneficiarias	Número Prestadores de Servicios	Ejercido al 10/06/09	Pendiente 10/06/09
Implantación	n/d	3,825,216	9	2	0	3,825,216
Apoyo extendido	n/d	450,000	2	0	0	450,000
<b>Subtotal PTB</b>	<b>26,000,000</b>	<b>4,275,216</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>4,275,216</b>

# Apoyos PAFOSACP promovidos por la DGABI

- Se tiene prevista la solicitud del componente de incorporación al Fideicomiso 10055 para las 45 sociedades que se están sumando a L@Red de la Gente durante el presente año, mismas que también están siendo atendidas en el proyecto de adopción ya referido.
- Otros componentes que cuentan con interés manifiesto de algunas sociedades, son los relativos a: foros, talleres y seminarios, incorporación de nuevos servicios en L@RDG y apoyos por cuentas de ahorro de socios de las organizaciones.
- En el marco de la 6ª Convención Nacional, se realizará un taller sobre los apoyos Bansefi 2009 para promover la entrega de nuevas solicitudes de estos apoyos.
- Asimismo, se prevé la solicitud de diversas sociedades usuarias de la PTB como estímulo a aquellas que ya adoptaron la herramienta y para la reducción de costos por transacción en su uso.

PAFOSACP (1)	Presupuesto	Monto Total solicitado (pesos)	N° OACP's beneficiarias	Ejercido al 10/06/09	Pendiente 10/06/09
Componentes varios	11,800,000	2,229,464.60	8	0	11,800,000
	<b>11,800,000</b>	<b>2,229,464.60</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>11,800,000</b>

(1) Se incluyen componentes:

- \* Para SACP's integrantes de L@Red de la Gente (para fomentar el ahorro y la inclusión financiera)
- \* Consolidación de la oferta del SACP
- \* Fomentar la incorporación al Fideicomiso de L@Red de la Gente
- \* Adopción de los productos y servicios de L@Red de la Gente
- \* Foros, Talleres y Seminarios
- \* Asistencia a Eventos, exposiciones, visitas y otros eventos promocionales
- \* Fomentar la incorporación a la PTB
- \* Reducir los costos de transacción por el uso de la PTB

## Componente para el Fomento al Ahorro e Inclusión Financiera

### Objetivos del Componente

- a) Fomentar el hábito y la cultura del ahorro, a través de la impartición de pláticas de educación financiera y el otorgamiento de un incentivo económico para aquellos clientes que se comprometan a llevar a cabo un patrón de ahorro a plazo.
- b) Incentivar a las SACPs que sean integrantes de L@Red de la Gente, que capten nuevos ahorradores a plazo en sus entidades y que, al mismo tiempo, promuevan la educación financiera y el hábito del ahorro, entre sus socios y/o clientes.
- c) Apoyar con capital semilla a grupos de personas físicas que deseen constituirse en alguna de las figuras que contempla la Ley de Ahorro y Crédito Popular a fin de promover la consolidación y fortalecimiento de su organización.

### Apoyos

- Personas Físicas en Sucursales BANSEFI
- SACPs Integrantes de L@Red de la Gente
- Conformación o Fortalecimiento de Intermediarios Financieros

## Componente para Fortalecer el Uso de Redes de Distribución de Productos y Servicios Financieros

### Objetivos del Componente

- a) Disminuir los costos de transacción de los usuarios y de operación de los comisionistas que operen en la red de corresponsales de BANSEFI.
- b) Fortalecer las redes de distribución de productos y servicios financieros del Sector de Ahorro y Crédito Popular, incentivando la incorporación de nuevas SACP y de incrementar su oferta de productos y servicios financieros.
- c) Apoyar la promoción y la transferencia del conocimiento entre el SACP mediante realización de foros, talleres, seminarios, asistencia a eventos, exposiciones, visitas de observación y otros eventos promocionales del SACP.

### Apoyos

- Reducción de Costos de Transacción por el Uso de Corresponsales
- Consolidación de la Oferta del Sector de Ahorro y Crédito Popular
- Fomentar la Incorporación al Fideicomiso de L@Red de la Gente
- Reducir los Costos de Operación de Comisionistas que Operen como Corresponsales Bancarios de BANSEFI
- Adopción de los Productos y Servicios de L@Red de la Gente
- Realización de Eventos Financieros o de Desarrollo del SACP

## Componente para el Fomento y Uso de la Plataforma Tecnológica de BANSEFI

### Objetivos del Componente

- a) Implantación de soluciones tecnológicas a precios competitivos que requieren los Beneficiarios elegibles.
- b) Potenciar el alcance de los servicios que ofrecen los Beneficiarios a sus clientes y/o socios.

### Apoyos

- Fomentar la Incorporación a la PTB
- Adopción de los Productos y Servicios de L@Red de la Gente

APOYOS  
PAFOSACP

# PAQUETES DE SERVICIOS

OBJETIVOS GENERALES

PREMISAS

CRÉDITO

CORRES-  
PONSALES

# Estrategia de Empaquetamiento de los Productos y Servicios Ofrecidos al Sector de Ahorro y Crédito Popular

---



Actualmente BANSEFI ofrece distintos tipos de productos y servicios al Sector de Ahorro y Crédito Popular:

- Servicios de capacitación y asistencia técnica en materia de riesgos y educación financiera;
- Servicios operados en la Red de L@ Gente denominados “servicios de caja de cajas” entre los que se incluyen microseguros, remesas nacionales e internacionales, tarjeta de débito, dispersión de programas gubernamentales, recepción de pagos por cuenta de terceros, pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento, entre otros.
- Servicios tecnológicos.

La DGA de Banca Institucional está desarrollando una estrategia de empaquetamiento de los productos y servicios ofrecidos al Sector, que consiste en agrupar los distintos tipos productos en diferentes niveles (básico, intermedio y avanzado), con la finalidad de:

**Ofrecer a los intermediarios financieros paquetes integrales asociando servicios/productos líderes con otros en proceso de posicionamiento, atendiendo las necesidades de las sociedades de acuerdo a sus características y a la oferta actual del mercado.**

# Estrategia de Empaquetamiento de los Productos y Servicios Ofrecidos al Sector de Ahorro y Crédito Popular

---

Los objetivos generales de esta estrategia son:

- Contar con una oferta ordenada de productos y diseñada con base en las características del Sector de Ahorro y Crédito Popular y en la oferta actual del mercado.
- Coadyuvar a fortalecer el Sector de Ahorro y Crédito Popular:
  - ✓ Disminuir las barreras de entrada y posicionamiento en el Sector ofreciendo productos viables a precios más accesibles que les permitan cumplir más fácilmente con las disposiciones vigentes.
  - ✓ Establecer incentivos adicionales que fomenten la creación de entidades autorizadas en el sector (EACPs).
- Capturar a más EACPs y SACPs.
- Incrementar el volumen de ventas para generar mayores utilidades a la Institución y así contribuir a su sustentabilidad.
- Incrementar el mercado ofreciendo a otro tipo de intermediarios productos necesarios y/o atractivos, a precios más bajos que otros competidores; así como promover su participación en la atención de la población del Sector.

## Adicionalmente, se busca:

- Simplificar y homologar el esquema actual de cobro de los distintos productos y servicios ofrecidos al sector, por ejemplo: pasando de un esquema transaccional de cobro de la PTB, a un esquema mensual de cobro, así como
- Establecer precios a algunos servicios que pudieran estarse otorgando sin ninguna remuneración para BANSEFI.

## Premisas para la Estrategia de Precios:

### 1. Diferenciación de precios:

- Los servicios empaquetados tendrán un descuento significativo respecto de la distribución (venta) de servicios independientes.
- Los precios entre paquetes y tipos de paquetes: Básico, Intermedio o Premium, estarán diferenciados en función de:
  - ✓ Las características de la mezcla de productos contenidos en cada paquete: costos, nivel de soporte, diferenciación del producto, sensibilidad de la demanda y precio de los competidores y sustitutos.
  - ✓ La prioridad de posicionamiento de cada paquete o producto, tanto para la Institución como para el mercado objetivo.

- Se podrá realizar discriminación de precios en los paquetes idénticos para segmentos de consumidores distintos (ej. EACPS o SACPS), con el objeto de privilegiar la formalización de las SACPS y la oferta completa de servicios (ej. SACPs vs. SOFOMES).
- Como estrategia comercial se podrá considerar la diferenciación de precios de determinados paquetes entre temporadas de compra (ej. fijar descuentos adicionales en temporadas bajas –enero y febrero-).
- Las variaciones de precios entre tipos de paquetes, segmentos de mercado, y en su caso, temporadas de compra, deben ser evidentes al cliente y fáciles de comunicar.
- Podría existir flexibilidad en la fijación del precio para ciertas temporadas de compra, sin embargo, la estrategia de precios de los paquetes será de aplicación general, no existiendo margen para la negociación entre el área comercial y los clientes potenciales.

## Sustentabilidad:

El precio final de la mezcla de productos dentro de un paquete debe asegurar en todo momento la sustentabilidad de cada paquete. Ante este esquema, es posible que el descuento aplicado algunos productos individuales dentro de la mezcla, exceda su propio margen de utilidad actual; no obstante, los excesos de utilidad de la mezcla total de productos debe compensar dicho déficit para asegurar la sustentabilidad del paquete en conjunto.

# Estrategia de Empaquetamiento de los Productos y Servicios Ofrecidos al Sector de Ahorro y Crédito Popular



Objetivo: Ofrecer a los intermediarios financieros paquetes integrales asociando servicios/productos líderes con otros en proceso de posicionamiento, atendiendo las necesidades de las sociedades de acuerdo a sus características y a la oferta actual del mercado.

Los paquetes consideran precios diferenciados, preferentes. Los servicios aislados tendrían un costo 25-30% mayor.

SERVICIOS Y PRODUCTOS		EACP's			SACP'S			OTROS IF'S		
		Básico	Intermedio	Premium	Básico	Intermedio	Premium	Básico	Intermedio	Premium
Asistencia Técnica y Capacitación	Riesgos	✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓
	Administración Financiera	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Educación Financiera	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Caja Central	L@Red de la Gente (1)		✓	✓		✓	✓			
	L@Red de la Gente (2)							✓	✓	
	Manejo de excedentes de Tesorería	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tecnológicos	Módulo de Prevención de Lavado de Dinero (PLD)		✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
	Plataforma Tecnológica de BANSEFI (PTB) Nivel 1		✓			✓		✓		
	Plataforma Tecnológica de BANSEFI (PTB) Nivel 2			✓		✓	✓			✓
	Tarjeta de Débito (TDD)			✓						

Los paquetes podrían estar apoyados por los siguientes apoyos para los clientes que resulten elegibles

Apoyos		Básico	Intermedio	Premium	Básico	Intermedio	Premium	Básico	Intermedio	Premium
	Consolidación y fortalecimiento	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
	Proyecto adopción L@Red de la Gente	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
	Proyecto adopción Plataforma Tecnológica de Bansefi	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable (PEC)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

(1)	L@Red de la Gente incluiría dos niveles: 1. Para integrantes del Fideicomiso, con todos los derechos y obligaciones y 2. Para otros intermediarios o empresas que pagarían el uso de la marca para operar los servicios de RPC3 DPC3 y Remesas Nacionales
-2	2. Para otros intermediarios o empresas que pagarían el uso de la marca para operar los servicios de RPC3 DPC3 y Remesas Nacionales
PTB Nivel 1	Servicios financieros de L@Red de la Gente
PTB Nivel 2	Core Banking

APOYOS  
PAFOSACP

PAQUETES DE  
SERVICIOS

# CRÉDITO

CORRES-  
PONSALES

ANÁLISIS PRELIMINAR  
POBLACIÓN OBJETIVO

ACCIONES A SEGUIR

## Análisis preliminar de la población objetivo:

Con la finalidad de determinar a quienes se dirigirá la promoción de crédito se elaboró un análisis preliminar en el que, con base en la regulación y la calificación otorgada a aquellas que se encuentran en prórroga condicionada, se determinó que las figuras que forman parte de la población objetivo son 176 de las cuales, 76 son organizaciones autorizadas y 100 en prórroga condicionada con calificación mínima de B.

Para determinar si son elegibles como sujetos de crédito para BANSEFI, se aplicaron tres criterios básicos a las 176 EACP's, esos criterios son:

- Índice de Morosidad
- Índice de Capitalización
- ROA

El criterio que determinó, en principio, la elegibilidad fue el de morosidad, el cual se ubicó en el rango de 0.8 – 10%, concluyendo lo siguiente:



## Resultados del Análisis:

- De las 76 Organizaciones autorizadas por la CNBV sólo 18 cumplen los criterios de elegibilidad. De este grupo no se conoció la información financiera de 23 organizaciones, por lo que no se incluyeron en el preanálisis.
- De las 100 Organizaciones en prórroga condicionada con calificación B, sólo 31 cumplen los criterios de elegibilidad. De este grupo no se conoció la información financiera de 8 organizaciones que, por tanto, tampoco fueron incluidas en el preanálisis.

## Conclusión:

Con base al análisis preliminar, se concluye que BANSEFI se encuentra en condiciones de hacer una promoción dirigida de los productos de crédito a 49 EACP's que, en principio, podrían tomar una línea de crédito.

# Avances para implementar la Actividad de Otorgamiento de Crédito

## Actividades pendientes para iniciar operaciones de crédito:

<u>Actividad</u>		<u>Área Responsable</u>
Revisión y autorización del Manual de Crédito	→	Comité de Riesgos y Comité de Operación
Instalación del Comité de Crédito	→	DGA de Planeación y Finanzas
Elaboración de las herramientas de análisis	→	DGA de Planeación y Finanzas
Autorización de las herramientas de análisis	→	Comité de Crédito
Pruebas de las operaciones de crédito en TCB	→	DGA de Banca Institucional y DGA de Banca Comercial
Contratación de personal	→	DGA de Banca Institucional, DGA de Banca Comercial y DGA de Planeación y Finanzas

APOYOS  
PAFOSACP

PAQUETES DE  
SERVICIOS

CRÉDITO

# CORRESPONSALES

MODELO

ACCIONES A SEGUIR

El modelo de corresponsales bancarios se basa en la contratación por parte de una institución de crédito de un tercero para realizar operaciones en su nombre.

## Corresponsal Bancario

Corresponsales Bancarios son terceros contratados por una Institución de Crédito, a través de la celebración de una comisión mercantil, para que realicen operaciones bancarias a nombre y por cuenta de la Institución contratante o comitente.

Perfil de un corresponsal:

- Contar con giro de negocio propio
- Negocio con establecimientos con atención al público
- Capacidad suficiente para la realización de las comisiones que se le asignen

## Regulación sobre corresponsales bancarios en México

En diciembre de 2008 se publica en el Diario Oficial la resolución que modifica las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito para que puedan desarrollar sus redes de corresponsales bancarios y define las reglas de operación de los mismos

## Actividades permitidas

- Pago de servicios con efectivo, crédito, débito o tarjetas prepagadas
- Retiro de efectivo por cuentahabientes
- Depósito de efectivo por cuentahabiente o terceros
- Pago de créditos
- Fondos para pagos en sucursales
- Consulta de saldo por cuentahabiente
- Circulación de medios de pago, tal como tarjetas prepagadas (y otros medios como mencionados por Banxico, fracción XXVI bis del Artículo 46 de LIC)

## Actividades no permitidas

- Usar a otras instituciones financieras como corresponsales (casas de bolsa, casas de empeño, etc.)
- Transacciones por cheque u otros documentos
- Aprobación y apertura de cuentas, activas, y pasivas por externos
- Ventas atadas por el corresponsal
- Sub contratación de comisiones comerciales por el corresponsal

El establecimiento de corresponsales bancarios apoya el cumplimiento de los mandatos de Bansefi, el plan estratégico aprobado por el Consejo en Directivo diciembre de 2008 y en beneficio de todos los involucrados.

## Mandato Bansefi

1. Promover y fomentar el ahorro y otros servicios financieros a la población sin acceso a servicios
2. Promover el fortalecimiento del SACP
3. Asegurar la sustentabilidad de Bansefi

## Propuesta de valor

- Atracción de nuevos clientes no bancarizados.
- Incremento de transacciones por parte de clientes actuales.
- Disminución de costos de operación.
- Alineación con el Plan Estratégico.
- Mayor tráfico de personas a su establecimiento.
- Cobro de comisión por transacción.
- Ofrecer un servicio adicional a sus clientes.
- Mejoras potenciales en el manejo eficiente de efectivo.
- Oportunidad de tener acceso a servicios financieros básicos.
- Incrementó de puntos de acceso disminuyendo el costo de desplazamiento.
- Atención en horarios compatibles con sus necesidades.

## Objetivos del proyecto

- Incrementar la cobertura de servicios financieros en zonas urbanas subatendidas y localidades rurales.
- Impulsar la bancarización a través de la captura de nuevos clientes.
- Incrementar los medios de acceso y transaccionalidad de los servicios financieros básicos al menor costo tanto para el cliente como para el banco.





# DIRECCIÓN GENERAL ADJUNTA DE BANCA INSTITUCIONAL

BERNARDO GONZÁLEZ ROSAS



JUNIO 2009