



¡El poder de hacer!

PRESENTACIÓN

Bancarización – Remesas

MAYO 2009

Información acerca de Paraguay

DATOS DE PARAGUAY

Nombre Oficial	República del Paraguay
Capital	Asunción
Superficie	406.752 kilómetros cuadrados
Idiomas oficiales	castellano y guaraní
Tipo de Gobierno	República Democracia representativa
Cantidad de Habitantes 2007	6.119.642
Hombres	51,00%
Mujeres	49,00%
Pobreza Total	35,60%



Fuente: Censo 2007 - DGEEC

Información Económica

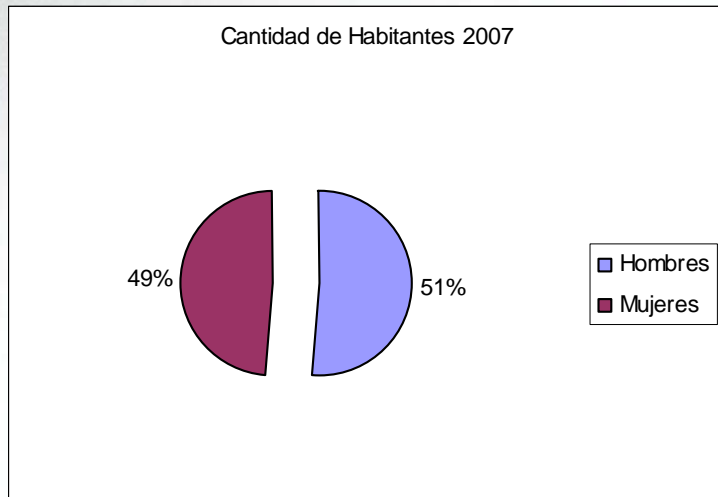
DATOS ECONÓMICOS			
Items	2006	2007	2008
PIB Total - USD Corrientes	\$9.288.953,00	\$12.260.045,00	\$16.151.826,00
Crecimiento PIB	4,3%	6,8%	5,8%
PIB per cápita USD Corrientes	\$1.546	\$2.003	\$2.644
TC US\$ 1 por Gs. - promedio	\$5.654	\$5.043	\$4.395

Principales Divisas del PIB	2006	2007	2008
PIB Total - USD Corrientes	\$9.288.953,00	\$12.260.045,00	\$16.151.826,00
Carne	\$507.000,00	\$484.000,00	\$621.389,00
Soja	\$439.000,00	\$890.282,11	\$1.502.487,00
Remesas - Datos BCP	\$100.575,27	\$198.115,97	\$202.289,33
Remesas - Datos BID	\$650.000,00	\$600.000,00	\$800.000,00

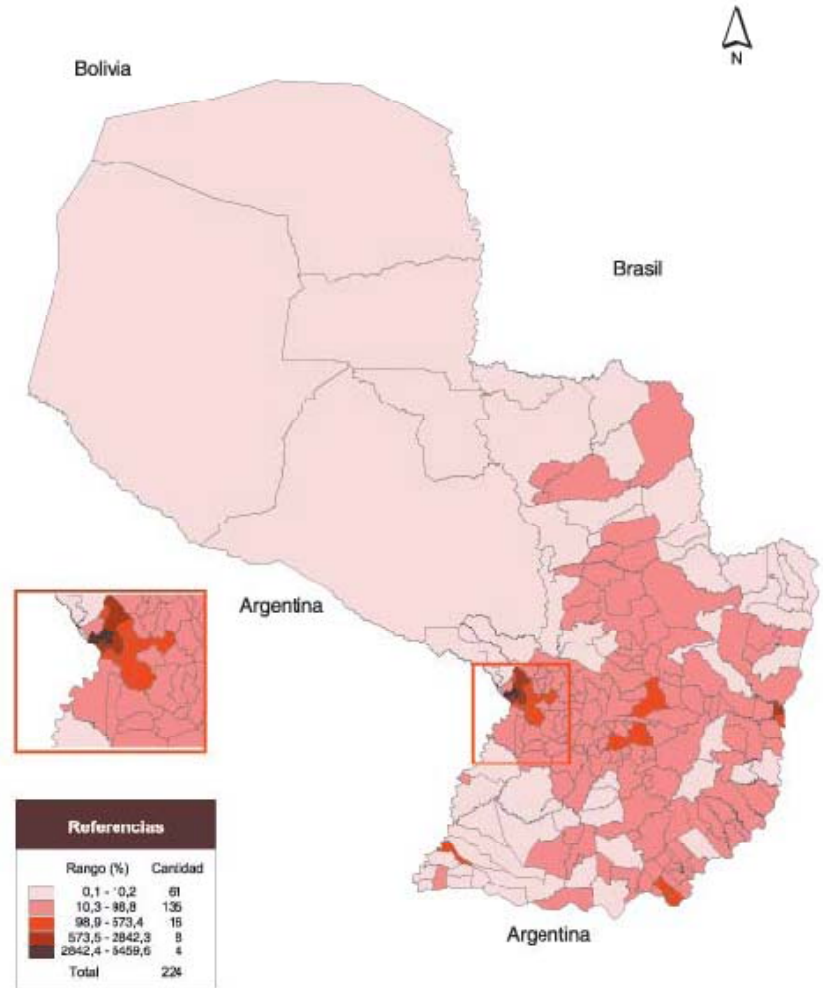
En millones de US\$

Fuente: Datos B.C.P

Mapa Densidad Poblacional



**Total Población
2007: 6.119.642**



Nuestra Misión

“Somos una organización que trabaja mediante la innovación y eficiencia, para que todas las personas y empresas especialmente las de menores ingresos, accedan a más y mejores servicios financieros, **contribuyendo a la reducción de la pobreza en el Paraguay**, ofreciendo una sostenida rentabilidad financiera y social a nuestros depositantes, colaboradores y accionistas “

Nuestra Visión

“Ser una Empresa Financiera Líder, **reconocida por su impacto social positivo en la comunidad**”

Información Financiera El Comercio

- Es la empresa financiera más antigua del mercado con 32 años de experiencia con 46 Sucursales, 200 Sub Agentes que representan 326 bocas, siendo así la Red más importante del país actualmente.
- Es representante oficial de Western Union en el Paraguay, desde hace 5 años
- 50 de los sub agentes serán centros de servicios de la Financiera mediante un proyecto que lo llamamos "Red de Agentes"
- 23 años de experiencia en Microempresa Rural y Agrícola.
- El 18% del capital social de Financiera El Comercio S.A.E.C.A. pertenece a ACCION Gateway Fund L.L.C. (del grupo de Acción Internacional) y miembros de la RED ACCION

RED DE OFICINAS PY (45)

PUNTOS DE ATENCIÓN - PY



Casa Matriz
Centro
Acceso Sur
Eusebio Ayala
Mariano Roque Alonso
Luque
San Lorenzo
Villa morra
Caaguazu
Carapegua
Ciudad del Este – Abasto
Ciudad del Este – Km7
Concepción
Coronel Oviedo
Curuguay
Encarnación
Horqueta

Itacurubi del Rosario
Juan Eulogio Estigarribia
Katueté
María Auxiliadora
Pedro Juan Caballero
Pilar
Salto del Guairá
Santaní
San Ignacio
San Juan Nepomuceno
San Pedro
Santa Rita
Villarrica
Santa Rosa del Aguaray
Centro de Servicios
Centro de Servicio Caacupe
Centro de Servicio Caaguazu
Centro de Servicio Capiata
Centro de Servicio Money
Exchange CDE
Centro de Servicio CDE
Centro de Servicio Choré
Centro de Servicio Luisito Felix
Bogado
Centro de Servicio Luisito –
Mariano Roque Alonso
Centro de Servicio Km5
Centro de Servicio Luisito
Luque
Centro de Servicio Ñemby
Centro de Servicio Money
Exchange Palma
Centro de Servicio San Lorenzo
Centro de Servicio Terminal
Argentina
Zona Constitucion – Farmacias
del Dr. Ahorro
Zona La ferrere – Comidas
Típicas del paraguay

Objetivos del proyecto

- OBJETIVO GENERAL : Contribuir a la profundización del sistema financiero paraguayo, ampliando su alcance y cobertura hacia los sectores de bajos ingresos a través de un manejo eficiente de remesas
- OBJETIVO ESPECÍFICO : Desarrollar un sistema de bancarización para inmigrantes paraguayos en otros países y para sus familias receptoras de remesas en Paraguay

INICIO DEL PROYECTO

Conocimiento de clientes de Remesas y Desarrollo de Estrategia

- Estudio de Mercado internacional (Argentina, España, EEUU) a cargo de una empresa nacional especializada.
- Otro Estudio de Mercado basado en 15.000 Encuestas sobre la base de datos de remesas realizadas y clientes de la Financiera, con Consultoría Internacional especializada en remesas, a cargo del Dr. Manuel Orozco y su equipo, **la más importante realizada en el PARAGUAY**).
- Creación nuevo Sistema informático para sistematización continua de carga de datos.
- Proyecto en sí, en el Desarrollo estrategia de bancarización de receptores de remesas con asistencia técnica de ACCION Internacional.

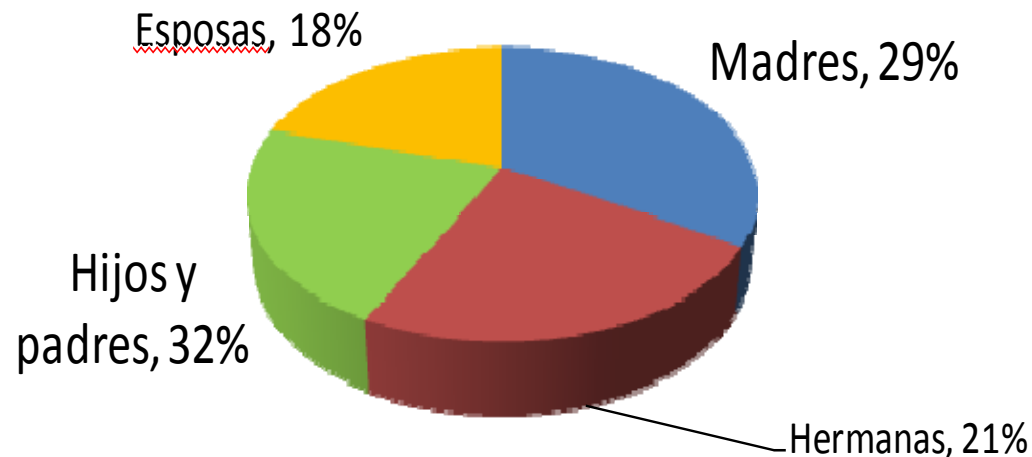
Perfil Receptores de remesas:

Receptores Bancarizados



Mayoría de receptores son Mujeres: 68% (Hombres: 32%)

Perfil receptores



Segmentación del Mercado-Frecuencia: Recibir remesas más de 6 veces al año impacta en el potencial de bancarización.

- **Frecuencia de recepción:** Remesas que son enviadas para mejorar la calidad de vida tienen mayor potencial de ser bancarizadas
- Financiera El Comercio : **20,291** clientes reciben remesas con una frecuencia de más de 6 remesas al año. Base de clientes potenciales para ser bancarizados.

ANÁLISIS CANTIDAD de CLIENTES (solo pagos, remesas recibidas)

Periodo Octubre 07 a Setiembre 08

150.870 clientes RECIBIERON 464.949 remesas entre oct 07 y set 08

Cantidad remesas
recibidas últimos 12
meses

	Cantidad Clientes	%	
1	79874	52.9%	---> 79,874
2	24698	16.4%	clientes hicieron 1 sola
3	12645	8.4%	operación en los últimos
4	7947	5.3%	12 meses
5	5415	3.6%	
6	3906	2.6%	20,291
7	2891	1.9%	Clientes recibieron 6 o
8	2353	1.6%	más transacciones
9	1813	1.2%	

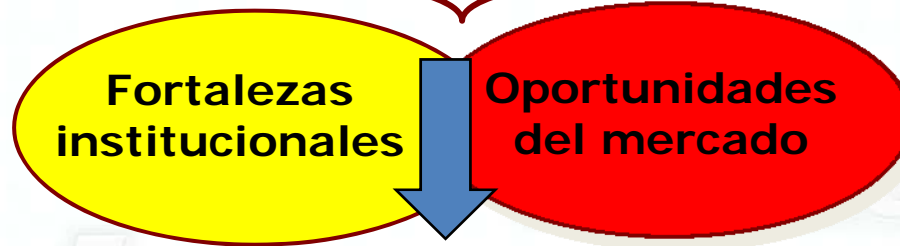
Marco de análisis para desarrollar la estrategia de bancarización a receptores de remesas:

I. Análisis Institucional:
Objetivos estratégicos

II. Análisis del Contexto: Tendencias en la industria

III. Análisis del Cliente: necesidades Financieras

IV. Análisis de la Competencia: oferta existente en el mercado



Estrategia para bancarización y planteamiento de productos potenciales para ser evaluados

Evaluación y definición de productos potenciales con Financiera El Comercio

1. Estrategia del producto:
Desarrollo oferta de valor para segmento con mayor potencial

2. Estrategia de comunicación:
Mercadeo y educación financiera del producto

3. Desarrollo producto y pilotaje: manuales, procesos, piloto y monitoreo

Estrategia de Bancarización: Retos 1. Bancarizar a receptores de Sub-agentes 2. Bancarización en el interior del país

1. Sólo 13% de receptores son frecuentes. # estimado de clientes bancarizables: 20,300

FIELCO: % Transacciones pagadas: **38%**
Estimado Número de clientes: 7,700

Sub-agentes: % Transacciones pagadas: **62%**
Estimado número de clientes: 12,600

2. Potencial en **zona urbana**
pago de remesas 45%:
Estimado # de clientes:
3,400

Remesas **zona rural**
55%:
Estimado # de clientes:
4,300

2. Remesas en **zona urbana** 44%:
Estimado # de clientes:
5,500

Remesas en **zona rural**
56%:
Estimado # de clientes:
7,100

Productos:

Pre-pago Te Acercamos

Pre-pago Te Acercamos

Seguro de remesas:

Seguro de remesas:

Mejora de Vivienda:

Mejora de Vivienda

Producto TARJETA DE REMESAS "TE ACERCAMOS" Nueva Estrategia

Promesa de Valor:

Ya no tienes que trasladarte físicamente en ese momento a la agencia o boca para recibir tu remesa porque...Con una sola llamada tu recibes tu remesa desde tu casa en tu tarjeta tus Giros Te Acercamos

Puedes acceder a tus fondos cuando te sea más conveniente a través de las agencias, cajeros automáticos o usando la tarjeta para hacer compras

Evolución progresiva del producto:

Fase I: fortalecer oferta y procesos para que funcionen enseguida

Te Acercamos

Te frece los beneficios y conveniencia que te dá una tarjeta sin temor de que te excedas porque solo Gastás lo que tenés

Fase II: se le agrega beneficios adicionales al producto

Línea de Crédito: a los 6 meses de recibir tu giro en la tarjeta podés aplicar a una línea de crédito como un adelanto de tu giro

Profundizar relación:
Desarrolla historial como garantía para acceder a un crédito

Pago de servicios básicos

Ahorro programado con *interés*

Tropicalizar el producto

te acercamos

LA TARJETA ESPECIAL PARA REMESAS



No existen las distancias



cuando el afecto nos une

Solo Beneficios con la Tarjeta **Te acercamos**

Te presentamos la nueva tarjeta **Te Acercamos, Visa de Financiera El Comercio** que te acerca a tus afectos y a los más fáciles y prácticos servicios financieros especialmente diseñados para gente que hace o recibe remesas de dinero

VISA

Solicítala **SIN COSTO** al
440 880
www.elcomercio.com.py

financiera
el comercio
¡El poder de hacer!

AHORA YO RECIBO MIS GIROS SIN MOVERME DE CASA.
CON MI NUEVA TARJETA

te acercamos

ES MÚCHO MAS FACIL RECIBIR MIS GIROS



¡Sí, con solo llamar a Financiera El Comercio, recibis tus giros en tu tarjeta, sin tener que correr a la agencia

Solicítala **GRATIS!!**
y sin requisitos en tu agencia de Financiera El Comercio o llamando a sus teléfonos



financiera
el comercio

¡El poder de hacer!

Llamá al (021) 418 8000,
GRATIS al (0800) 118811
o al *8811 desde tu Tigo o Personal

Retos y lecciones aprendidas

- Entidad involucrada en varios proyectos paralelos (lanzamiento nuevos productos, pilotos, encuestas etc.) imposibilitando concentrarse íntegramente en venta cruzada al receptor de remesas.
- Importancia en la contratación de fuerzas de ventas especializadas en productos relacionados a remesas.
- Mercadeo con un mix de Educación financiera con publicidad
- Asesores que coloquen productos de remesas con educación financiera.
- Pos-venta (seguimiento) y masificación en una segunda etapa.

Numeros de remesas – Financiera El Comercio

Transacciones (Envios y Pagos)

	2009	2008	2007
January	40628	35720	46235
February	43228	40410	49243
March	49626	41655	56246

Monto de envio

	2009	2008	2007
January	212	269	309
February	194	265	304
March	194	261	300

Tarifa que paga el cliente x TXX

	2009	2008	2007
January	14,34	18,69	20,78
February	13,29	18,15	20,26
March	13,11	18,41	20,39

Numeros de remesas

PARTICIPACION DE MERCADO EN EL PRODUCTO WU (Share)

Año	Ene	feb	Mar
2009	61,62%	61,03%	61,25%
2008	59,75%	62,19%	62,12%
2007	38,56%	39,94%	43,29%
2006	23,71%	24,68%	26,26%

Principales Corredores – Financiera El Comercio

Pagos desde Argentina

Transacciones	2009	2008	2007
January	17199	19.627	13.718
February	19769	23.455	15.204
March	22776	23.237	17.074

Monto de envio	2009	2008	2007
January	129	135	119
February	128	136	119
March	120	134	119

Tarifa que paga el cliente x TXX	2009	2008	2007
January	10,07	10,56	9,67
February	9,70	10,50	9,59
March	9,03	10,33	9,49

Pagos desde Espana

Transacciones	2009	2008	2007
January	7.383	15.317	13.235
February	7.311	15.526	14.081
March	7.885	16.098	16.469

Monto de envio	2009	2008	2007
January	155	338	359
February	241	343	374
March	250	354	368

Tarifa que paga el cliente x TXX	2009	2008	2007
January	19,38	27,79	32,14
February	18,59	27,59	32,61
March	19,38	28,59	32,67

Pagos desde EEUU

Transacciones	2009	2008	2007
January	3681	7146	6921
February	3739	7397	7004
March	4334	8126	7834

Monto de envio	2009	2008	2007
January	252	276	259
February	257	277	251
March	267	280	252

Tarifa que paga el cliente x TXX	2009	2008	2007
January	11,12	13,06	16,84
February	11,02	12,74	16,31
March	11,20	12,26	16,42

MUCHAS GRACIAS

¡El poder de hacer!