

Reconstruyendo vidas

Oportunidades de mercado en la inclusión
financiera de migrantes en el Perú



Creating Markets, Creating Opportunities

May 10, 2022

De dónde venimos ...



Sondeo 1

¿En qué tipo de organización trabaja?

- a. Banco
- b. Caja
- c. Edpyme
- d. ONG
- e. Fintech
- f. Entidad pública
- g. Multilateral
- h. Otro

Sondeo 2

En la actualidad, ¿su entidad atiende a migrantes venezolanos?

- a. Sí, son un grupo estratégico
- b. Sí, pero no son nuestro grupo objetivo
- c. No les atendemos
- d. No sé

Agenda

09:00 - 09:05	Bienvenidos
09:05 - 09:15 Perú	IFC y la inclusión financiera de FDP en el
09:15 - 09:30	Características generales de la demanda
09:30 - 09:45	Necesidades y segmentación del mercado
09:45 - 10:00	Análisis de oferta
10:00 - 10:45	Oportunidades de mercado (Breakouts)
10:45 - 11:00	Conclusiones, próximos pasos y cierre

IFC y la inclusión financiera de migrantes venezolanos



Elizabeth Marcano
Country Manager
Andean Region



Jeffrey Bower
Senior Investment Officer



Ricardo García
Regional Microfinance Specialist
Operations Officer

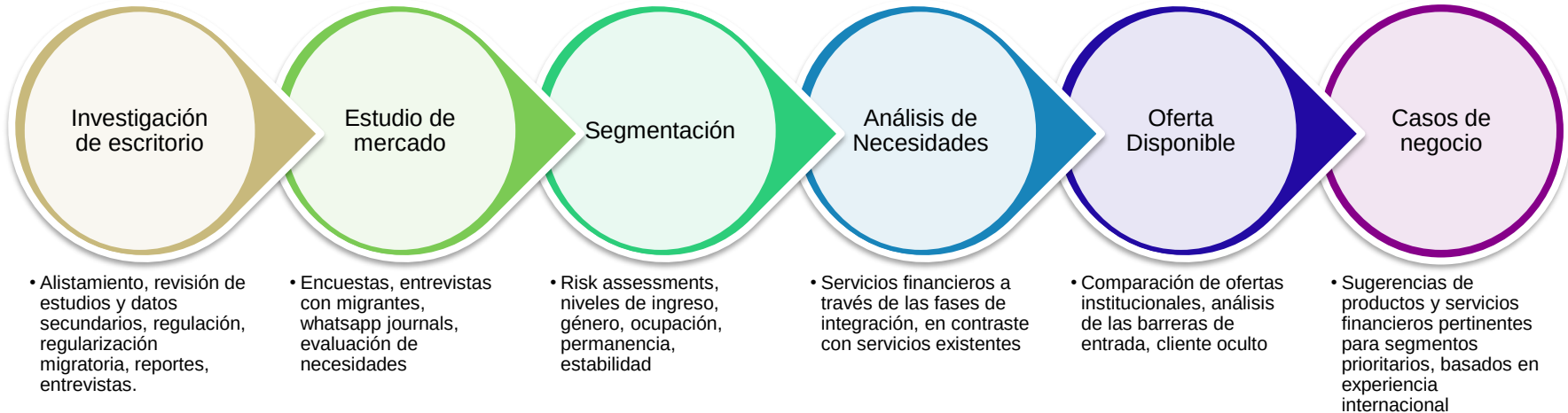


Lina Kee
Supervisor
Creating Markets Advisory



Martin Spahr
Senior Industry Specialist,
Microfinance and Financial Inclusion

Lógica del Proyecto



Equipo Consultor - Sparkassenstiftung



Matthew Bird
Universidad del Pacífico



Sergio Pancorbo
Consultor Independiente



Santiago Ruge
Sparkassenstiftung

Metodología

Múltiples técnicas para el levantamiento y análisis de información fueron utilizadas en el desarrollo de este estudio.



1214
Encuestas



27
Entrevistas



13 clusters
Segmentación
estadística



10
WhatsApp
Journals



15
Estudios
secundarios



30
Mystery
Shopping

Características generales de la demanda



¿Cuáles son sus preocupaciones más grandes al considerar iniciativas dirigidas a los migrantes venezolanos?

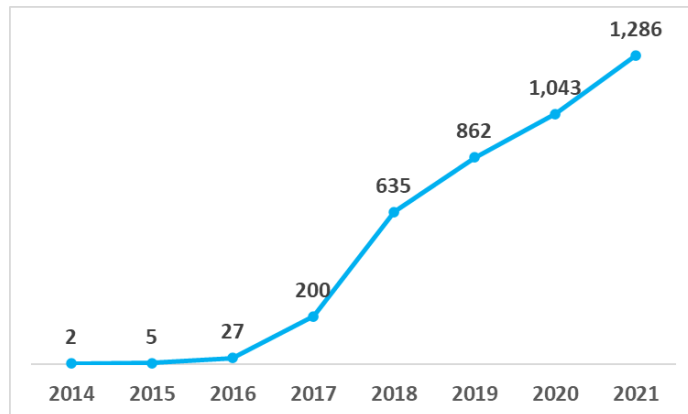
(respuesta múltiple)



- a. El tamaño de mercado no es atractivo
- a. Los migrantes venezolanos son vulnerables
- a. Los venezolanos no tienen arraigo en el país
- a. La mayoría son irregulares
- a. No tienen experiencia con el sistema financiero

El tamaño del mercado es grande - 1.3 M de migrantes venezolanos viven en el Perú

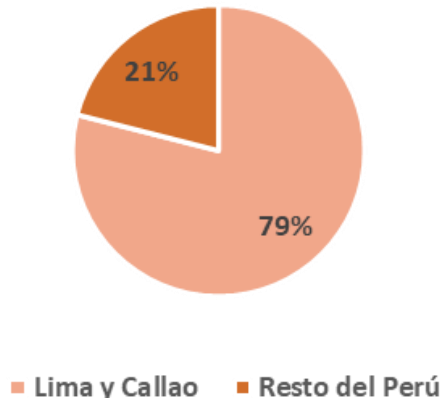
Cantidad de migrantes de Venezuela en el Perú (en miles)



Fuente: R4V y ENPOVE, elaboración propia.

Representan cerca del 4% de la población peruana. Los primeros migrantes fueron personas en edad productiva entre 25 y 45 años de edad. A partir de 2019, se ha dado un proceso de reunificación familiar y la formación de hogares nucleares, lo que indica una intención de permanencia en el país.

Concentración de población venezolana en el Perú

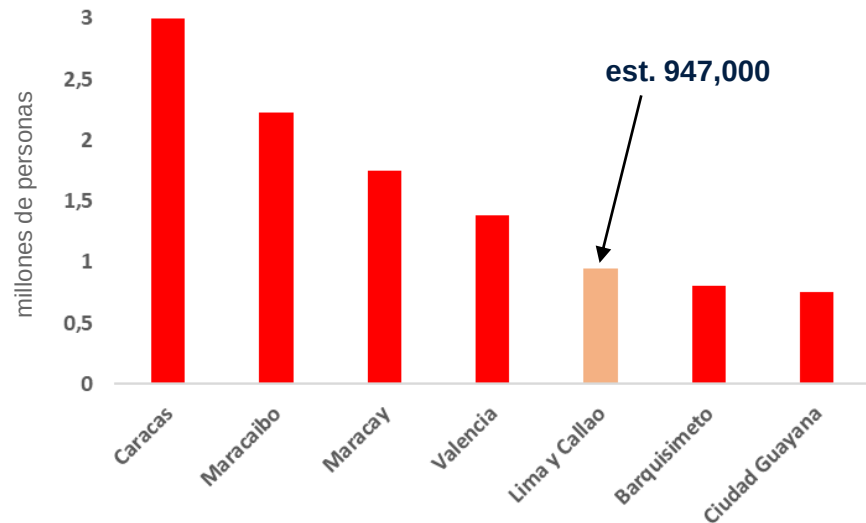


Fuente: Estudio propio (2021).

El 76% de los migrantes se encuentra en Lima, el 3% en el Callao, el 21% restante se concentra principalmente en el norte del país y en Arequipa.

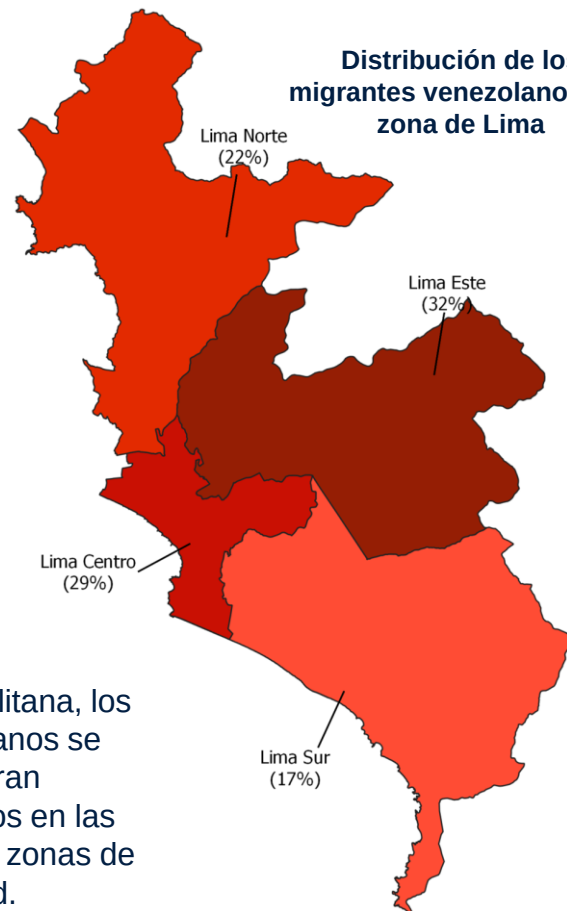
1 de 10 personas en Lima Metropolitana es de Venezuela. Esta población se distribuye en las cuatro zonas principales de la capital más Callao.

Población de ciudades venezolanas y de venezolanos (más Lima/Callao)



Lima y Callao tienen más población venezolana que la mayoría de ciudades en Venezuela.

Distribución de los migrantes venezolanos por zona de Lima



En Lima Metropolitana, los venezolanos se encuentran repartidos en las distintas zonas de la ciudad.

Fuente: Estudio propio.

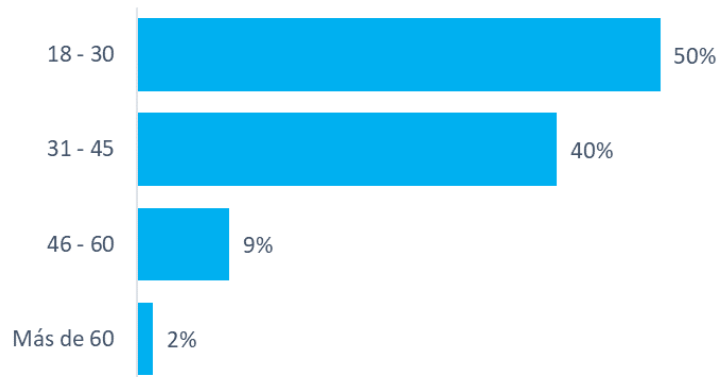
343 mil migrantes ya están regularizados en Perú y otros 350 mil se encuentran en proceso de regularización, según el gobierno peruano.



Fuentes: Migraciones, R4V, SBS, estudio propio

La población migrante está conformada en su mayoría por jóvenes con alto nivel educativo

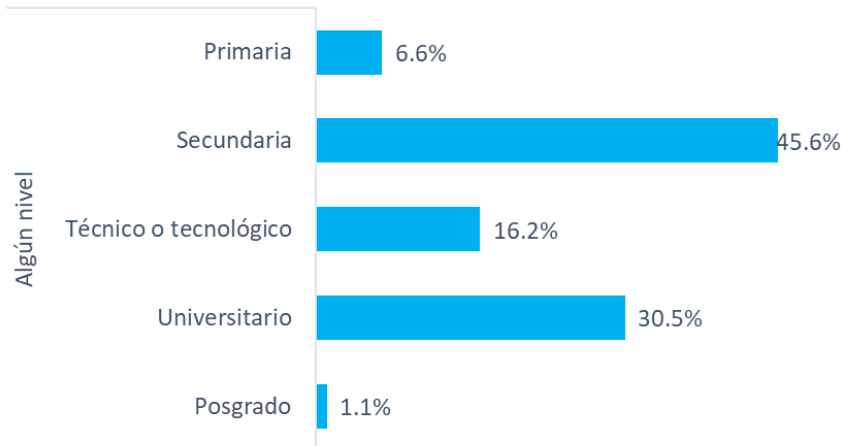
Composición Etaria PEA



El promedio de edad entre la PEA es de 31 años.

Inicialmente migraron más hombres y jóvenes. En 2019, aumentó la migración por reunificación familiar.

Nivel Educativo Alcanzado PEA



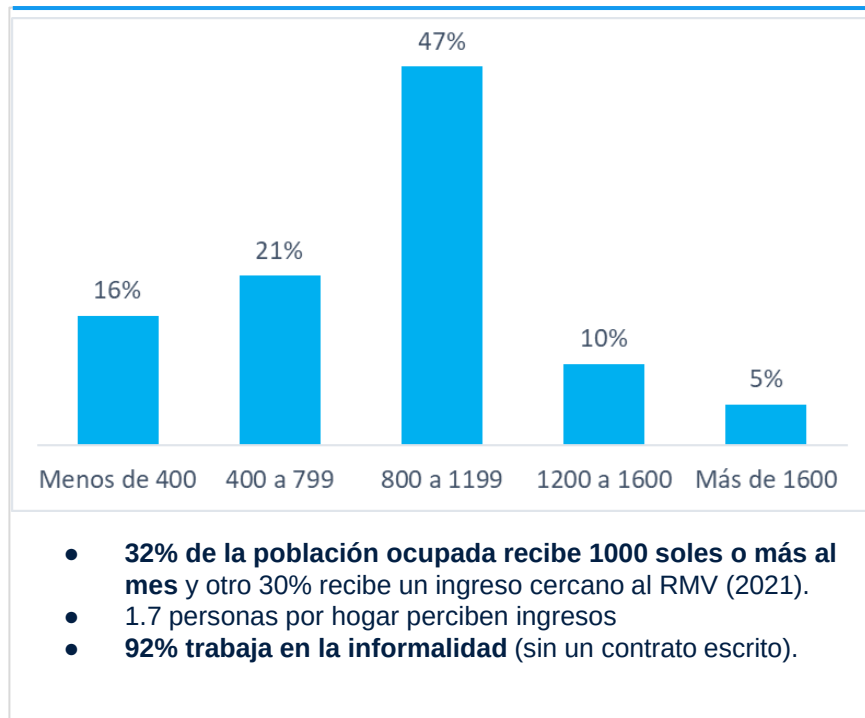
48% de la PEA tiene algún nivel de educación superior (tecnológico, universitario o posgrado).

Comprenden bien los servicios financieros y compromisos comerciales, lo cual facilita su integración.

Fuente: estudio propio (2021)

La población de migrantes genera ingresos y tiene intención de quedarse en el Perú

917 PEN gana en promedio un migrante al mes.



Estabilidad familiar, domiciliaria y laboral.

70% tiene más de 2 años y medio viviendo en el país.

87% de las personas con hijos viven con ellos en el país

95% planea quedarse más de un año y 50% más de 5 años



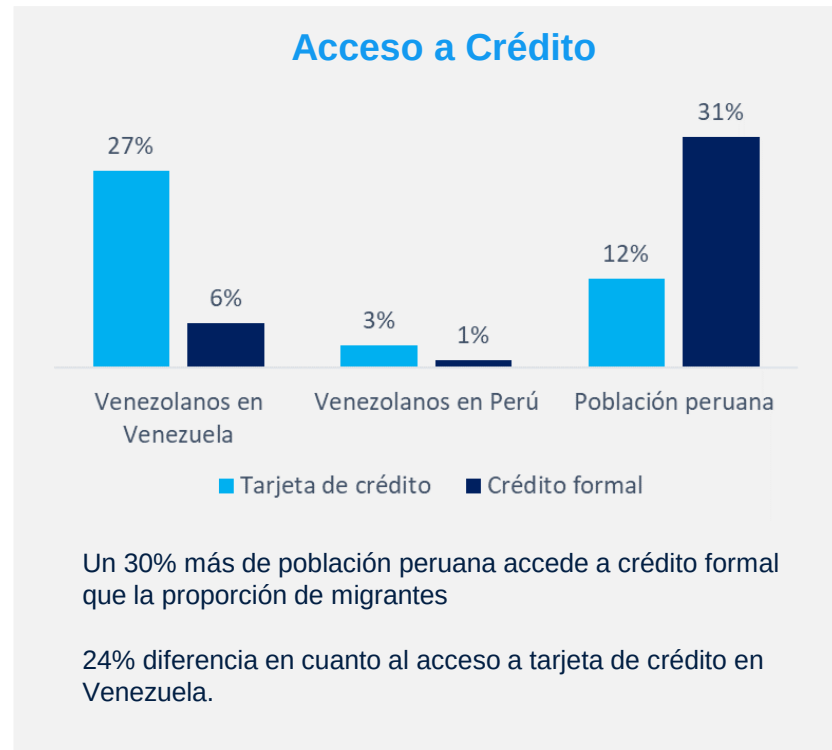
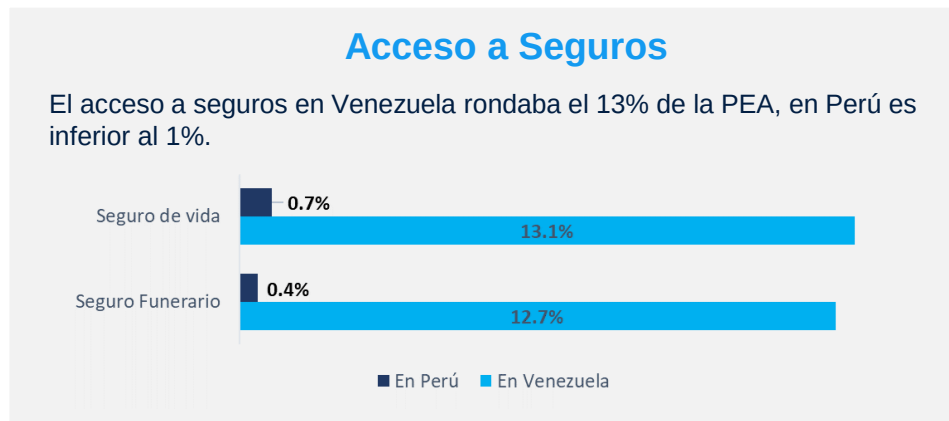
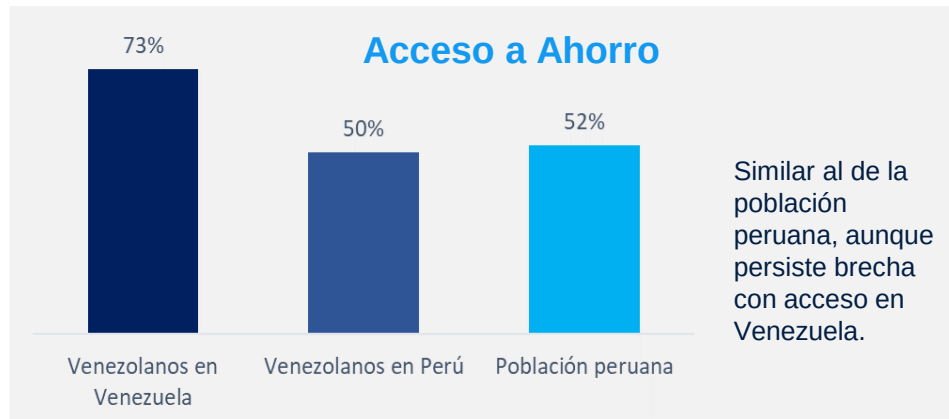
2 años de antigüedad promedio en su domicilio.



1 año promedio en la actividad actual (ocupados)

Fuente: estudio propio (2021)

Esta población estuvo bancarizada en Venezuela, tiene experiencia en el uso de productos financieros, especialmente cuentas de ahorro, tarjetas de débito y crédito



Fuente: estudio propio (2021)

De los mitos a la realidad: Características de los migrantes venezolanos en el Perú

Mitos

Realidad



El tamaño del mercado no es atractivo



El tamaño del mercado **sí es atractivo**



Son vulnerables



Tienen **educación e ingresos.**



Faltan arraigo en el país



Tienen **intención de quedarse**



La mayoría son irregulares



La mitad de la PEA **tiene su CE** y la mayoría de la otra mitad está **en proceso de regularizarse**



No tienen experiencia con el sistema financiero



3 de 4 migrantes venezolanos PEA **estaban bancarizados**

Necesidades y segmentación del mercado



Existen múltiples necesidades en cada categoría de productos financieros (I)

Ahorro



1. Ahorro de ingresos variables para gastos en necesidades básicas
2. Cubrir gastos de emergencia, imprevistos propios o de familiares en Venezuela
3. Ahorro para cumplimiento de metas

"Yo no tengo porque no me aceptan con mi pasaporte y mucho menos con mi cédula, mi esposa sí tiene su cuenta de ahorro"

Crédito



1. De consumo, compra de electrodomésticos o tecnología, motocicleta, telefonía móvil, entre otros
2. De negocio, compra de insumos, maquinaria, dotaciones, motocicleta, otros

"Mi mayor sueño es poder tener mi negocio, generar mis ingresos y apoyar a mi esposo y apoyar a mi familia en Venezuela como se los prometí"

Existen múltiples necesidades en cada categoría de productos financieros (II)



Remesas

1. Envío de dinero a Venezuela a bajo costo
2. Canales digitales
3. Experiencia de usuario ágil
4. Valor agregado en el servicio

“Yo le yapeo dinero a su celular y él se encarga de transferir a una cuenta de Venezuela”



Seguros

1. Plan de salud
2. El cubrimiento de riesgos como accidentes, incapacidad, robos y otros
3. Seguro de vida
4. Seguro funerario

“Hace poco me enfermé y estuve varios días sin ir a trabajar, al final de mes casi no completo la cuota del taxi”

El acceso a productos transaccionales es una necesidad transversal, así como a conectividad y acceso a dispositivos digitales, para uso personal y gestión comercial

Una alta **afinidad digital** abona el terreno para el uso de productos financieros digitales.



“Trabajo con aplicativos, con Indriver y con Didi. Me gusta más Indriver porque especifican el servicio y veo si me conviene o no el viaje”

Productos transaccionales

1. Pagos persona a persona, o persona a negocio
2. Recepción de pagos digitales en actividades comerciales
3. Recepción y envío de transferencias bancarias
4. Operar servicios relacionados con la Gig economy

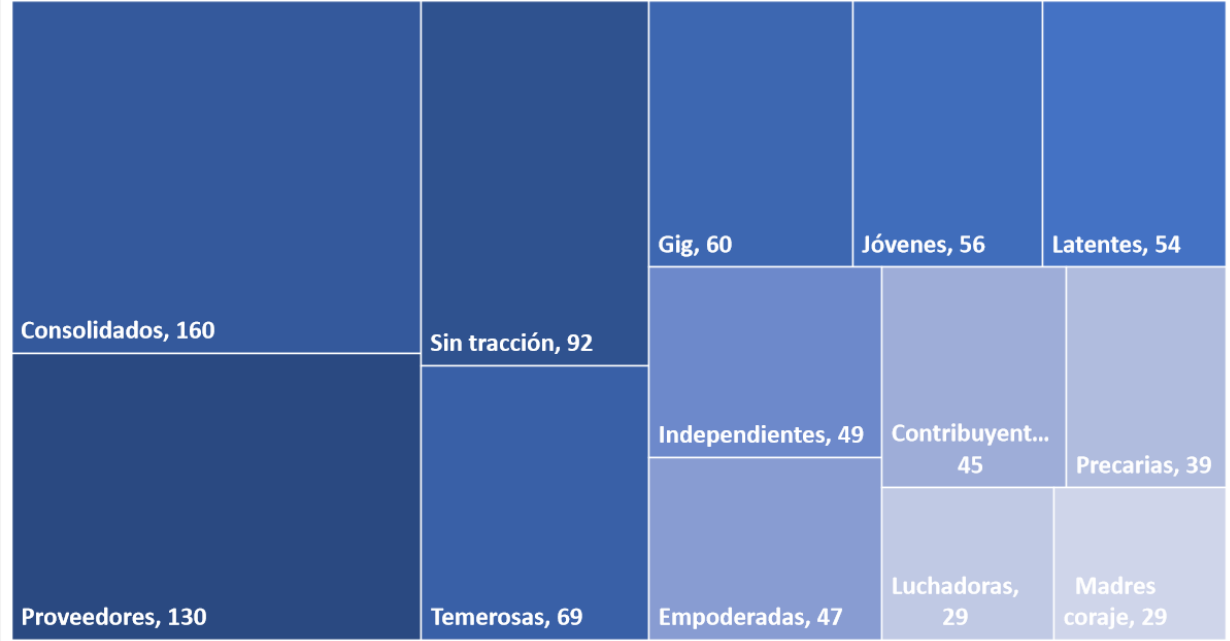
Fuente: estudio propio (2021)

En base de la encuesta realizada, se realizó una **segmentación de mercado** aplicando el métodos estadísticos. Se usaron 27 variables cuantitativas

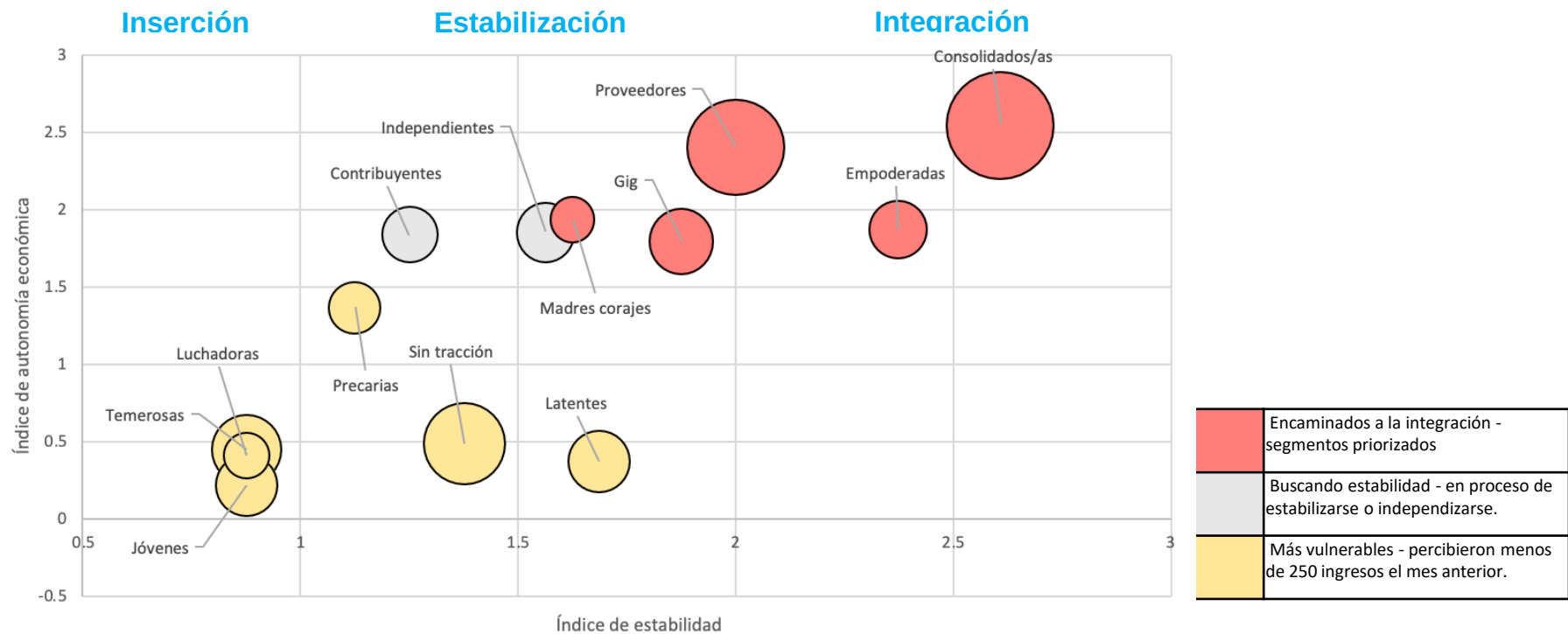
Categorías de variables
Sociodemográfico
Perfil de migración
Actividad económica
Psicosocial
Experiencia con PF
Tenencia de PF
Prácticas financieras
Afinidad digital



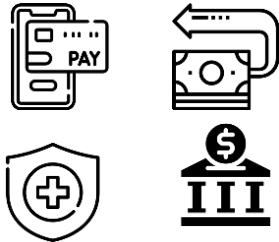
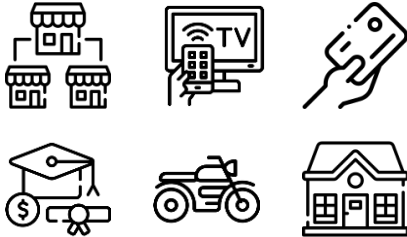
El proceso dividió la PEA venezolana en **13 segmentos de diferente tamaño** con los cuales se profundizó por medio de actividades cualitativas para desarrollar un perfil de cliente.



5 segmentos se consideran de mayor prioridad de acuerdo con la fase en que se encuentran

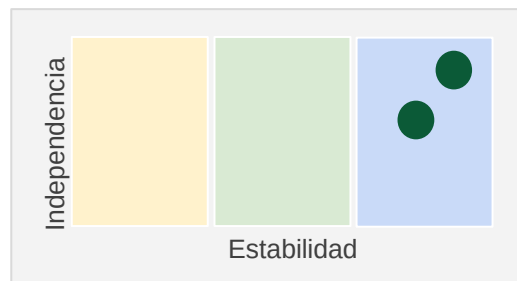


Las necesidades de la población migrante son distintas entre segmentos y además evolucionan a medida que avanzan en el proceso de integración.

	Fase 2 - Inserción	Fase 3 - Estabilización	Fase 4 - Integración
Necesidades financieras			
Necesidades no financieras	Empleabilidad, formación para el trabajo. Información de mercado, formación en emprendimiento.	Gestión del negocio, canales de comercialización, cadenas de valor, Convalidación de títulos, colocación laboral.	Consolidación de la actividad productiva Proyecto de vida de largo plazo
Segmentos	3 segmentos 154k personas	8 segmentos 454k personas	2 segmentos 207k personas

Fuente: Adaptación del marco de Lene Hansen con información y cálculos propios.

Segmentos de Integración



Consolidados - 160K



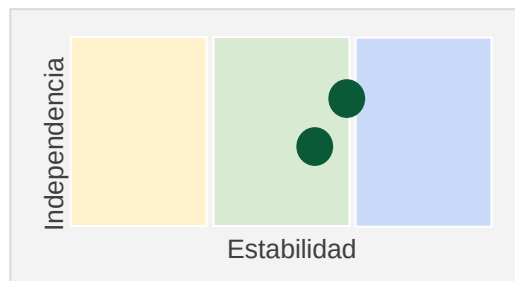
- Hombres y mujeres que trabajan y viven en familia con dependientes
- Niveles de educación altos
- Altos niveles de ingreso por persona (1350 soles)
- Realizados profesional y personalmente en Venezuela, buscan mejor calidad de vida y proyección de largo plazo
- 9 de 10 con CE y casi todos con cuentas de ahorro

Empoderadas - 47K



- Mujeres jóvenes, solteras
- Nivel educativo medio
- Ingreso medio entre migrantes (813 Soles)
- Migraron cuando buscaban consolidar sus proyectos de vida en Venezuela y buscan concluir sus carreras o empezar un negocio proyectarse hacia el futuro
- 8 de 10 con CE y 9 de 10 con cuentas de ahorro

Segmentos de Estabilización

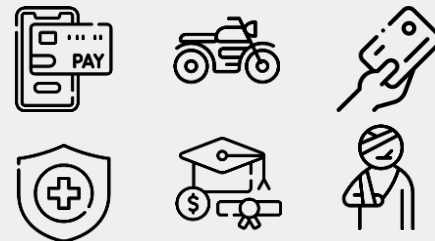


Proveedores - 130K



- Hombres que viven en familia y tienen personas dependientes, hijos y esposas
- Nivel educativo medio
- Ingreso medio entre migrantes (771 Soles)
- Buscan consolidar su estabilidad socioeconómica por medio del empleo o autoempleo
- 4 de 10 con CE y cuentas de ahorro

Gig - 60K



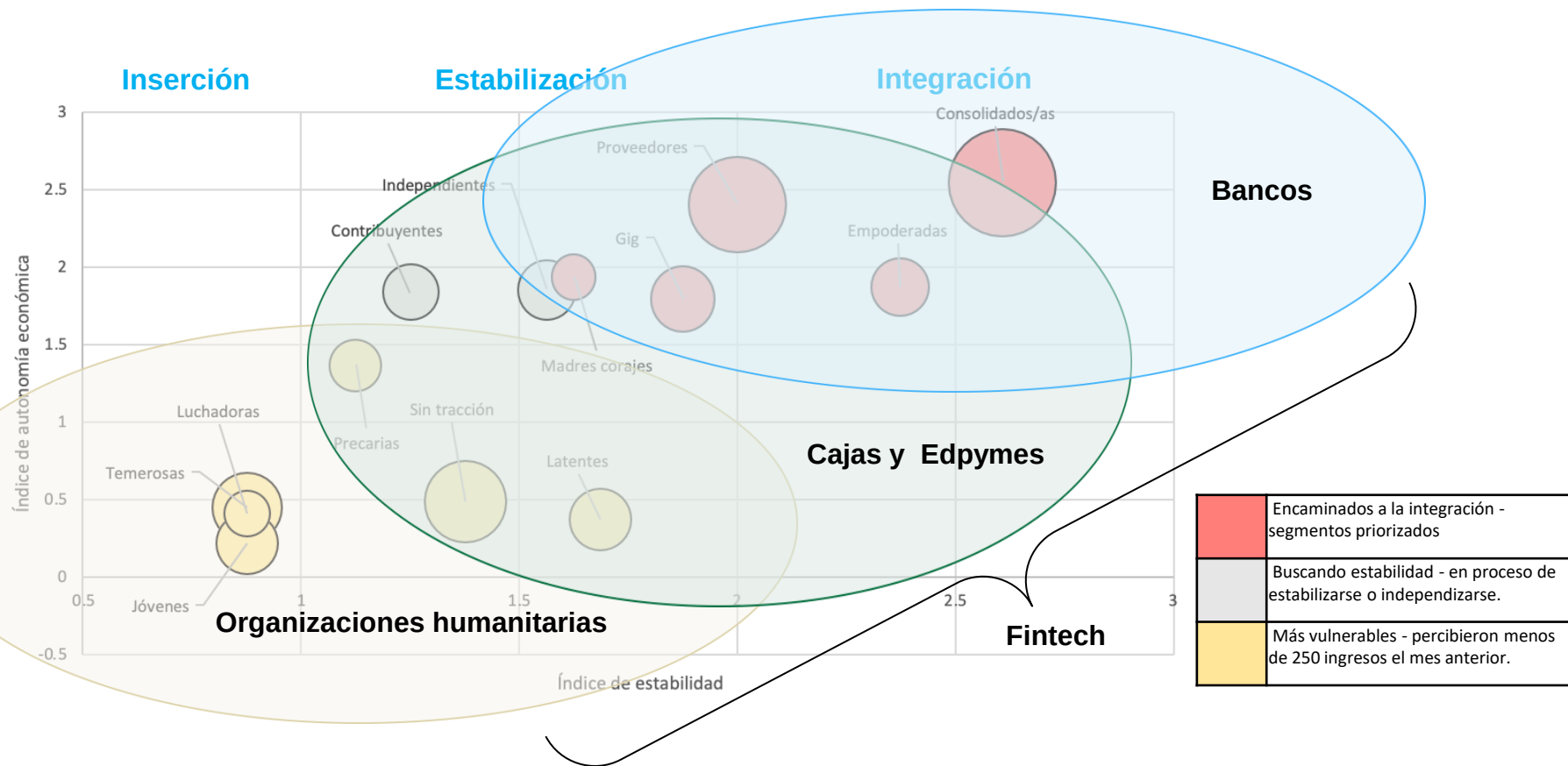
- Jóvenes hombres y mujeres que viven en pareja o en familias pequeñas
- Niveles de educación altos
- Ingresos altos entre migrantes (1.280 Soles).
- Alta afinidad tecnológica, trabajadores de aplicaciones o servicios, usan tecnología en actividades diarias
- 1 de 10 con CE, pero 1 de 2 con acceso a cuentas de ahorro

¿Cuál(es) segmento(s) les parece(n) más atractivos para su institución? (respuesta múltiple)



- a. Consolidados/as
- b. Empoderadas
- c. Papás proveedores
- d. Gig

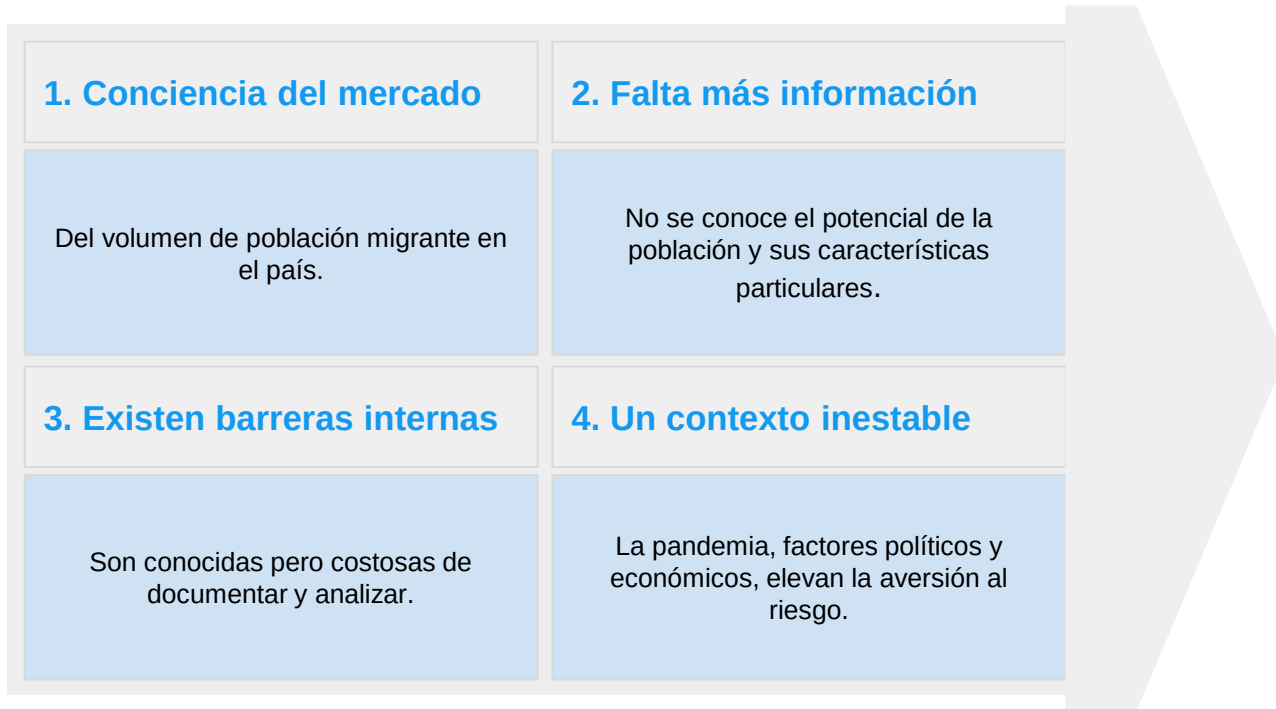
El ecosistema financiero tiene una variedad de capacidades desarrolladas que pueden atender a diferentes aspectos de las necesidades financieras encontradas



Análisis de Oferta



Los migrantes pasan bajo el radar del sector financiero porque no se conocen sus características en profundidad, entre otros motivos



La industria financiera del Perú se ha fijado en este nuevo mercado sólo parcialmente

La oferta de productos y servicios diseñada para la población local es relevante para migrantes pero no captura la demanda potencial

Productos de interés	Oferta de valor	Mercado atendido
Remesas	Giros y envíos internacionales con capilaridad a través de alianzas entre bancos y proveedores de remesas.	15% - 25%
Cuentas de ahorro Transacciones digitales	Facilitan transaccionalidad entre personas y negocios.	40% - 50%
Crédito	Productos dirigidos al consumo y negocio, en formato individual y grupal.	Menor a 5%
Seguros	Productos dirigidos a trabajadores informales: salud, de vida, riesgos, educación.	Menor a 5%

Fuente: estudio propio (2021)

Los requisitos básicos de acceso a productos financieros estándar, representan barreras para la población migrante

	Ahorro	Crédito	Seguros	Remesas
Identificación				
Costos				
Información financiera				
Historial de crédito				
Garantías y/o avales				

- Intensidad de la barrera +



Cuando los requisitos son indispensables para acceder a un producto o servicio en más entidades financieras, la barrera se considera más intensa.

La falta de acceso a información y la autoexclusión pueden reducirse desde la atención al usuario y campañas de comunicación



“Me habían hablado mal del banco, además en otras ocasiones solo había ido a ventanilla a cambiar algún billete”

Información	Migrantes desconocen las entidades financieras, sus ofertas o sus canales.
Autoexclusión	No se perciben como sujetos de atención del sistema financiero en Perú.
Atención al usuario	● Refuerza o transforma la percepción del sistema financiero ● Genera carga emocional ● El personal de seguridad cumple funciones de atención al cliente.

Facilitar el acceso a los productos disponibles es el primer paso para conectar con este mercado

3 Áreas clave

1

Conocimiento del mercado



¿Ya atiendes migrantes?



Doble click al mercado

2

Barreras



Internas



Externas

3

Comunicación



Dar a conocer la oferta de valor

Oportunidades de Mercado



El primer resultado fueron las áreas de exploración de oportunidades, que son básicamente un resumen de las necesidades por grupos temáticos



Préstamo camino a la prosperidad



Remesas es más que un vínculo financiero



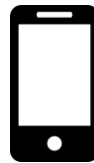
Aprovechando las rutinas



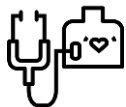
Mi identidad y mi comunidad



Mejor acceso y mejor uso



El mundo del dispositivo móvil



Salud de bajo costo



Certificación de capital humano

Finalmente se definieron las oportunidades de negocio y los habilitadores generales del sistema financiero

Oportunidades de Negocio

Ahorro

1

Te ayudo a
ahorrar
mejor

Remesas

2

Me acerco a
ti a través
de las
remesas

*Oportunidades para
migrantes que se
encuentran
mayormente en el
fase de Estabilización,
en búsqueda sobre
todo de ahorrar y
enviar remesas*

Crédito

3

Uso de data
alternativa para
identificación e
historial
crediticio

Conectividad

4

Te garantizo tu
conexión, con
los tuyos y con
el sistema
financiero

Formatos grupales

5

Te damos
herramientas
para que se
ayuden como
venezolanos

*Oportunidades para
los migrantes que
se encuentran en
mayormente en el
área de Integración,
en búsqueda sobre
todo de créditos*

Habilitadores

A

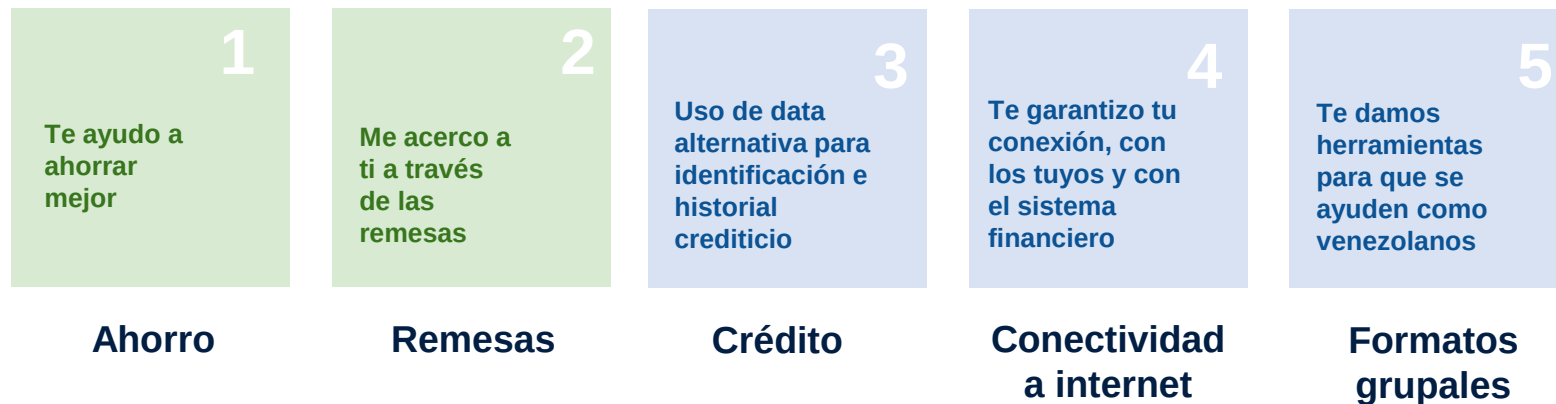
Te doy la
bienvenida

B

Te doy la
información y el
apoyo para
mejorar tu
situación laboral

*Los habilitadores
ayudan a todo el
sistema en general*

¿Cuáles son las tres oportunidades que quieres ver a mayor profundidad?



Dinámica de salas grupales

- 1) Escoge la oportunidad que más te interesa e ingresa a esta sala (enlace en chat)

- 1) En esta sala tendremos un espacio de retroalimentación acerca de cada oportunidad
 - a) 10 min - presentación de la oportunidad
 - b) 15 min - retroalimentación

- 1) Volver a la sala principal (con el enlace original del webinar)

Feedback en salas grupales

¿Qué te gustó?

¿Qué se puede mejorar?

¿Preguntas?

¿Ideas?

1

Te ayudo a ahorrar mejor

La necesidad es mayor estabilidad para
gastos imprevistos y tranquilidad para
gastos futuros e independencia económica

Áreas de oportunidad

Aprovechando las rutinas

Salud de bajo costo

El producto de ahorro no solo genera estabilidad económica sino también la tranquilidad y confort emocional

Necesidad

Mayor estabilidad para gastos imprevistos y tranquilidad para gastos futuros e independencia económica

Se explica por:

- Sienten que si tienen que afrontar un gasto grande estarán en problemas
- Principal imprevisto es salud. Sin salud no pueden seguir produciendo. Efecto COVID
- Por esto mencionan que quieren acceder a Seguro de salud

Producto

1. Cuenta de ahorros, fácil acceso, Soles y en USD
2. Salud accesible, opciones de seguro

¿Qué soluciona?

- Tangible: "Estoy guardando dinero, estoy preparado para los imprevistos"
- "Estoy protegido"
- Intangible: Acceso, estoy dentro del sistema, "este país me acoge"



Segmentos: Papás proveedores, Gig y madres coraje

La captación de ahorros a la vista genera un ahorro para las entidades financieras comparado a pagar intereses por depósitos a plazo fijo

Estimación del tamaño de mercado de ahorro

140.000 × **948 PEN** = **133M PEN**

Individuos que
ahorran actualmente

Saldo de ahorro
promedio

**TAMAÑO
POTENCIAL DE
MERCADO**

7.3M PEN

Ahorro total generado.
Diferencia de costo del ahorro a
la vista y los depósitos a término
fijo.

A. Costo por depósitos a termino

7% = **9.3 M PEN**

Interés anual

Costo anual

B. Costo por ahorro a la vista

1.5% = **1.9 M PEN**

Interés anual

Costo anual

La barrera menos complicada de trabajar es la tenencia del carné de extranjería (CE) para poder aperturar una cuenta de ahorros

Documentos migratorios



- Si la persona no tiene CE no puede abrir una cuenta de ahorros, solo hemos encontrado contadas excepciones
- La información sobre los distintos permisos y los trámites que habilitan no es clara según los migrantes

Conocimiento del cliente



- Al no tener un documento que pruebe identidad reconocido (carné extranjería) las entidades financieras no pueden saber si la persona que quiere ahorrar se dedica a actividades legales, está realizando estafas, tiene antecedentes, etc.
- No hay información de la historia de los migrantes ni del periodo previo a su llegada ni del periodo posterior porque en su mayoría se dedican a actividades informales

Sesgos



- Los migrantes venezolanos piensan que los bancos no los quieren como clientes
- Los bancos no tienen un mensaje de apertura al migrante y, cuando lo tienen, este no es homogéneo en todas sus oficinas o canales

Resaltan dos caminos: el trabajo con Migraciones del Gobierno Peruano y la articulación con los empleadores

Conocer y destrabar el proceso de obtención del CE

- El proceso para la obtención del CE está definido. Se debe entender y atacar los cuellos de botella
- Este trabajo se puede realizar de manera gremial con ASBANC y el Gobierno Peruano

Contactos con los empleadores

- Los empleadores formales son los primeros interesados en depositar el sueldo de sus trabajadores venezolanos, Ellos pueden trabajar directamente con un banco para encontrar facilidades para apertura de cuentas
- El mercado informal se puede atacar de manera gremial: meseros, agricultores, vendedores, etc.

Mejorar el conocimiento del mercado financiero

- Los migrantes desconocen los procesos de obtención de cuentas y los puntos de contacto con las entidades financieras
- Los bancos pueden mejorar la información que tienen de acceso a sus canales y hasta enfocarla en este segmento

Los sesgos se pueden disminuir con el trabajo cultural dentro la entidad

- Las entidades financieras pueden contratar personal venezolana para disminuir internamente los sesgos negativos a esta población

2 Me acerco a ti a través de las remesas

La necesidad es de acceder al sistema financiero local mediante créditos o ahorros pero no lo consiguen hacer por falta de una puerta de confianza: los agentes remesadores pueden ser esta puerta

Áreas de oportunidad

Remesas es más que un vínculo financiero

Aprovechando las rutinas

El migrante no tiene una necesidad sobre el producto remesa, pero puede soportarse en la misma para solucionar otras necesidades descubiertas

Necesidad

Acceder a cuentas de ahorro, créditos, tarjetas, etc.

Se explica por:

- Sienten que no pueden conseguir nada oficial
- "Si supieran que soy una persona cumplida" "Si me conocieran"
- El agente de remesas, generalmente venezolano, se ha convertido en ese actor que "lo ayuda"

Producto

Agente de remesas que facilite la inclusión financiera mediante una conexión con las entidades financieras

¿Qué soluciona?

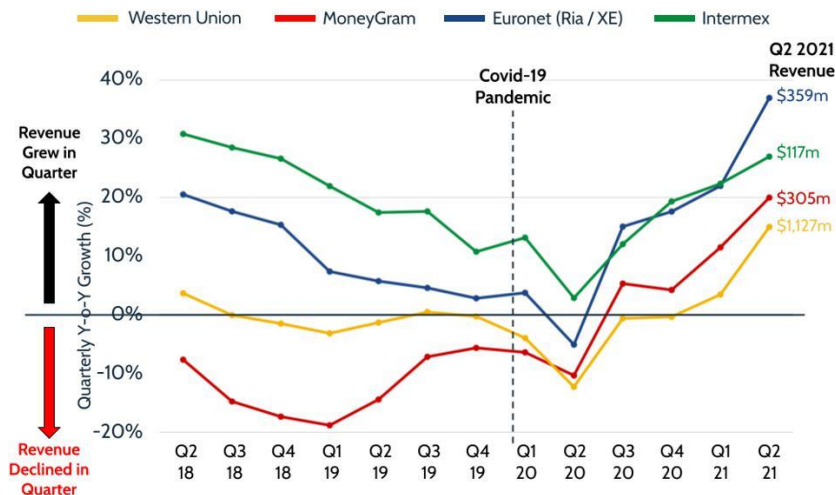
- Para la persona: Genera información de dinero disponible, frecuencias de pago, progreso de la situación financiera
- Para la entidad financiera: acceso a esta población migrante



Segmentos: Papás proveedores, Gig y madres coraje

El envío de remesas es una actividad que es cíclica con la mejora de la economía y por eso está teniendo un repunte desde el 2021

Quarterly consumer money transfer segment revenue growth, 2018-2021

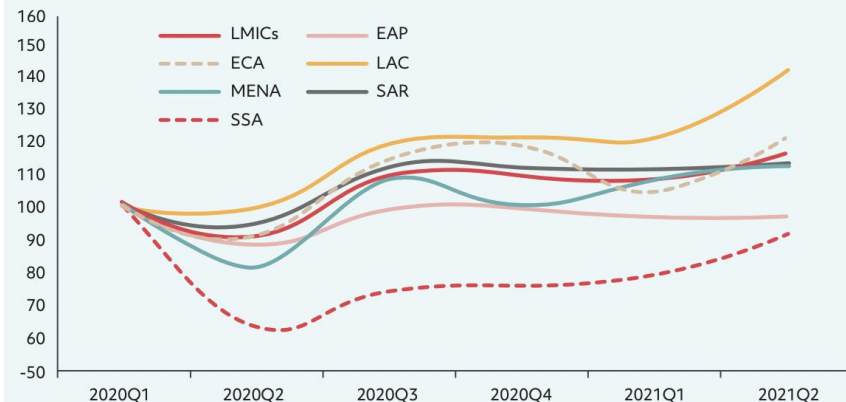


Source: FXC Intelligence Analysis, Company Financials; Q1 2021 Consumer Money Transfer Revenues shown

- La recuperación de las remesas se debe al crecimiento económico de los países que envían y a la mayor demanda de los países que reciben

Regional growth rates of remittances (high-frequency data)

Remittances (\$, quarterly, index 2020 Q1=100)



Sources: World Bank-KNOMAD staff; IMF Balance of Payments Statistics, and various central banks.

Note: EAP = East Asia and Pacific; ECA = Europe and Central Asia; LAC = Latin America and the Caribbean; LMICs = low- and middle-income countries; MENA = Middle East and North Africa; SAR = South Asia; SSA = Sub-Saharan Africa.

- El crecimiento sobre todo es en la región Latinoamérica, impulsado por los movimientos de EEUU a la región y la presencia de huracanes en América Central

El envío de remesas genera información valiosa para el sistema financiero y puede ser la herramienta de KYC que necesita el migrante

Estimación del flujo de remesas

Frecuencia envío	Individuos	Operaciones al año	Monto promedio	Monto anual
Cada 3 meses	238,000	952,000	\$79	\$75,208,000
Mensual	187,000	2,244,000	\$139	\$311,916,000
Quincenal	204,000	4,896,000	\$336	\$1,645,056,000
Total	629,000	8,092,000		\$2,032,180,000

+8M
TRANSACCIONES AL
AÑO ENTRE EL
CLIENTE Y EL
SERVICIO DE
REMESAS

Potencial de
mercado

2,032M PEN



5%



101.6M PEN

Tamaño del mercado

Comisión por
envío

**INGRESO POTENCIAL
ANUAL**

La red de remesadores la pueden aprovechar las entidades financieras para acceder a la población migrante



- Las entidades financieras ya tienen experiencia aprovechando canales como las bodegas para llegar a más clientes: **agentes bancarios**
- Los agentes remesadores tienen información de sus clientes que puede ser de utilidad para construir historial financiero
- La confianza que tienen los migrantes venezolanos en los remesadores es una puerta de entrada para explicar sobre otros productos

Más que una barrera, acá existe un trabajo grande de organización y articulación de los agentes remesadores

Atomización



- Los agentes remesadores están dispersos en las principales ciudades del país
- Primer esfuerzo es encontrarlos y segundo conversar sobre un acuerdo en el cual ellos y la entidad financiera salgan beneficiados

Informalidad



- Aunque la parte del modelo que está en Perú puede ser conocida, la parte que está en Venezuela no lo es. Para crear un modelo de negocio solo de este servicio, se tiene que asumir que la parte venezolana del mismo estará bajo menos control que la parte en Perú
- Incluso en Perú, muchos de estos agentes mantienen una actividad completamente informal y, a veces, no quieren formalizarse

Esta oportunidad trata de aprovechar los canales existentes para ofrecer una serie de productos a los migrantes venezolanos

Salir a buscar a los agentes remesadores y ofrecerles plataformas de pago

- Plin o Yape los podrían buscar para que se afilien a sus plataformas y, así, comenzar a conocerlos
- También pueden ser plataformas de educación financiera, para que quien bien a sus clientes

Ahorro programado

- La disciplina que tienen los migrantes venezolanos para hacer sus remesas se puede aprovechar en su favor para que hagan ahorro programados

3

Uso de data alternativa para identificación e historial crediticio

La necesidad es expandir el acceso a los créditos de la oferta financiera actual mediante la ampliación de las capacidades de análisis de riesgo crediticio de las mismas FSP

Áreas de oportunidad

Préstamo como camino a la prosperidad

No buscan un crédito, buscan un capital que les permita tener mayor autonomía económica y mejor calidad de vida

Necesidad

Acceso a capital para mejorar su calidad de vida mediante la implementación de un emprendimiento

Se explica por:

- Situación laboral actual es precaria
- “Si tuviera un crédito podría arrancar mi negocio”
- No acceden a un crédito por falta de información del historial crediticio

Producto

Crédito que tome en cuenta en la evaluación información alternativa

¿Qué soluciona?

- Tangible: Acceso al crédito
- Intangible: Acceso, estoy dentro del sistema, “este país me acoge”



Segmentos: Consolidados y empoderadas.

Papás proveedores, madres coraje

El impacto económico para la FSP puede ser relevante, especialmente si los préstamos se tornan recurrentes

294K

Potenciales créditos
para colocar

\$147M

Tamaño potencial del
mercado

\$33M

Ingreso potencial
anual

Modelación con un crédito para capital de trabajo

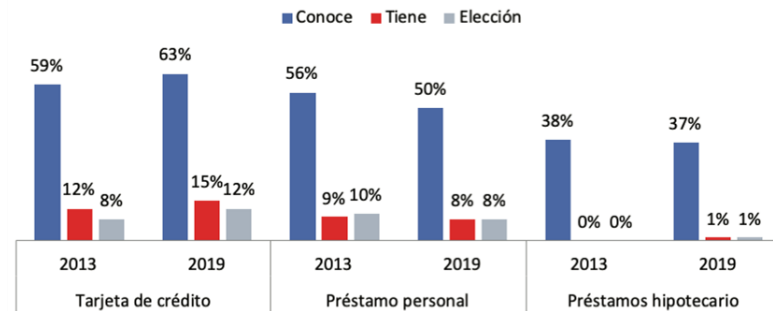
Tamaño del crédito S/ 2,000
Tasa de interés anual 40%
Plazo del crédito 12 meses

(Todo en S/)	Total	1	2	...	11	12
Capital inicio periodo		500	465.43		97.57	49.58
Pago mensual		51.24	51.24		51.24	51.24
Interés del periodo	114.83	16.67	15.51		3.25	1.65
Repago del periodo		34.57	35.72		47.98	49.58

Total de créditos 294,000
Tamaño portafolio S/588 millones
Tamaño portafolio \$147 millones

Más allá de la población migrantes, esta oportunidad puede impactar al mercado no bancarizado del Perú

Porcentaje de adultos que conoce, tiene y eligió un crédito en el SF



Fuente: Encuesta de capacidades financieras, CAF y SBS (2013, 2019)

- El porcentaje de adultos que NO tienen un crédito en el Perú es menor que los promedios regional y mundial
- Cuando se pregunta a las personas por qué no han solicitado un crédito el 20% es la suma de 3 razones: auto exclusión, poca conveniencia y un proceso engorroso
- Estas personas suman unos 3 millones de adultos, que son mercado potencial para un proceso amigable y que fluya más rápido

Esta oportunidad ataca las principales barreras que ahora están impidiendo el acceso al crédito de los migrantes

Falta de historial crediticio



- Aunque las entidades dicen “falta documentación” es la falta de información que necesitan para evaluar el historial crediticio
- El análisis de riesgo crediticio alternativo usa tests psicométricos o data no tradicional como el consumo de internet o de telefonía móvil. El documento de identidad no debería ser el principal motivo de exclusión

Aversión al riesgo



- Los actores del sistema no toman riesgos con poblaciones que no conocen bien, como lo migrantes. Otros jugadores nuevos (fintech) si están tomando riesgo ya que se encuentran buscando market fit
- El uso de de métodos alternativos de análisis de riesgo crediticio por nuevos jugadores motivará el cambio en los métodos más tradicionales.

Garantías



- Los migrantes no tienen raíces en el país, a menos que sean de los primeros en haber llegado. Entonces les dificulta tener un garante. Pasa lo mismo con la garantía real, pues no tienen propiedades registradas

Acá la oportunidad pasa por comenzar a destrabar la información, desde lo menos complejo (información migratoria) a lo más complejo (hábitos consumo)

Aclaración de la normativa, para los migrantes y para las entidades

- Un primer paso es saber lo que pueden y lo que no pueden pedir el uno del otro
- Desde ya un mapa de “navegación” para los migrantes sobre qué necesita para pedir un crédito sería de mucha utilidad

Conseguir información por partes, comenzando con Migraciones

- Las entidades financieras y las de score crediticio coinciden en que tener información de primera mano sobre la llegada de los migrantes venezolanos sería de mucha utilidad
- También Migraciones podría brindar el servicio de validar la información para las entidades financieras (Ejemplo Colombia)

Estrechar la relación con organizaciones que ya tienen información

- WOCCU ya está trabajando para esclarecer los requisitos para la obtención de préstamos
- Cruz Roja ya ha mapeado a varios colectivos y tiene información para construir historial crediticio
- PNUD, BID, entre otras trabajan en este tema

Construcción de información alternativa

- Las empresas de telefonía también realizan una evaluación crediticia cuando ofrecen contratos a sus clientes
- Estas empresas también tienen información sobre rutinas de carga de datos, consumos, etc. que pueden utilizar las entidades crediticias
- Una colaboración entre una empresa de telefonía y una entidad financiera traería sinergias

4 Te garantizo tu conexión, con los tuyos y con el sistema financiero

La necesidad es estar conectado con mi entorno, mi familia, y a su vez, transaccionar con la comunidad peruana para los pagos

Áreas de oportunidad

El mundo del dispositivo móvil

El préstamo como camino a la prosperidad

La necesidad de conectividad abre un espacio para solucionar otras necesidades como la capacidad de ahorro y obtención de capital emprendedor

Necesidad

Dispositivo móvil para estar conectado con la familia y también transaccionar dinero a través de plataformas

Se explica por:

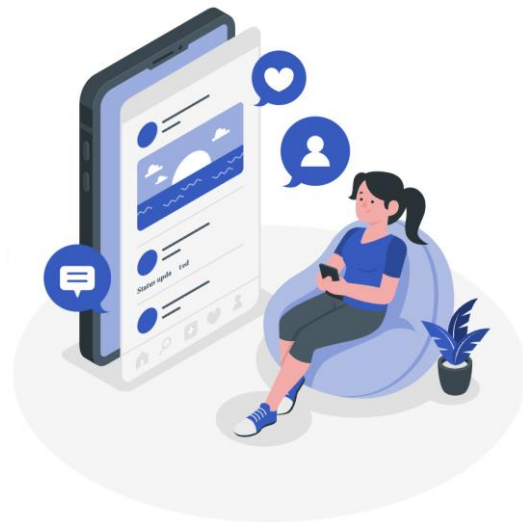
- Su actividad de emprendedores independientes les obliga a usar Yape o Plin
- “tengo que tener Yape para poder cobrar”
- Quiere estar conectado con sus redes, con las personas que siguen en Venezuela

Producto

Crédito para tener el celular, así construye historial crediticio y accede a plataformas de pago

¿Qué soluciona?

- Tenencia de un celular para poder transaccionar
- Acceso a cuenta de ahorros asociada al uso de la plataforma
- Construcción de historial crediticio con el comportamiento de pago del celular



Segmentos: Papás proveedores, Gig y madres coraje

La conectividad a internet es un medio de acceso a las redes de apoyo y una herramienta de trabajo

Tamaño Potencial de mercado, recargas de saldo

$$561K \times 240 \text{ PEN} = 134M \text{ PEN}$$

Individuos hacen recargas de saldo, no tienen plan de postpago.

Monto promedio de recarga anual
(15 PEN mensual)

Dinero gastado por migrantes en recargas de datos al año

Dispositivos

850K

Casi 100% de la población económicamente activa (PEA) tienen un teléfono móvil..

Uso transaccional

153K

Reciben sus pagos o prestan servicios a través de apps. Usan Yape y Plin.

¿El dinero gastado en recargas de saldo podría trasladarse a planes de telefonía móvil que permitan la construcción de historial de crédito?

El crédito para comprar celulares existe, pero debemos darle la forma para que sea una herramienta de inclusión financiera

Actualmente las empresas de telefonía sí ofrecen crédito para adquirir el equipo pero su sistema es igual de restrictivo que el mercado actual



The advertisement features a blue background. On the left, two smartphones are shown: a Motorola Moto C and a POCO X3 Pro. A plus sign is between them. To the right, a white iPhone is displayed with a red circle above it indicating a -29% discount. Text next to the iPhone states: 'PRECIO ONLINE S/ 5169', 'ANTES: S/ 7309', 'Postpago Portabilidad Max Ilimitado 189.90', and '20% dto. x 6 meses S/ 151.92'. Below the iPhone, the text 'CÁMARA NUEVA' and 'SELFIE EN LA ARENA' is visible. At the bottom, a large white box contains the text 'S/0 cuota inicial y en 12 cuotas sin intereses.'

BLOG 19 NOVEMBER 2019

Smart Phones, Smart Partners: Linking Asset Finance and Microfinance

By Daniel Waldron, Max Mattern

- La innovación está en la alianza entre la empresa de telefonía celular y la microfinanciera, pues usa el modelo crediticio de esta última (más riesgo)
- Modelos similares en África comenzaron con financiamiento de energía solar, con éxito
- En el 2018 la empresa Baboab+ en Senegal comienza a ofrecer financiamiento PAYGo (así llamado porque se paga mientras se consume) resultando exitoso
- Modelo de referencia PayJoy

La colaboración entre los actores de telefonía móvil y financieros se presenta como la barrera más manejable en este mundo de aprovechar el uso del celular

Coordinación entre actores



- Es el trabajo conjunto entre una empresa de telefonía y la entidad financiera
- Se deberán definir los parámetros para compartir información y luego los acuerdos comerciales cuando pasen potenciales clientes de una empresa a la otra

Conocimiento del cliente



- Al igual que para el caso de los ahorros, la expansión del crédito de celulares va a depender de que los migrantes tengan la documentación tradicional: carné de extranjería
- Acá también el contacto con Migraciones para obtener información es clave

Tecnología para usar la información del celular



- Se han hecho avances para utilizar la información de las transacciones hechas con las plataformas de pago, sin embargo, la introducción de los consumos de data o tiempos de llamada todavía no se utiliza en la evaluación crediticia

Todo el proceso de obtención de un celular se puede utilizar para identificación y construir historial crediticio para el migrante venezolano

Construcción de información alternativa para historial crediticio

- *Mencionado en la oportunidad 3: Uso de data alternativa para identificación e historial crediticio*

Crédito para obtener un celular y así construir historial crediticio

- Las empresas de telefonía ya ofrecen crédito. La idea es diseminar esta información y que sirva para obtener créditos más grandes
- Los requisitos son igual de limitativos que los de una entidad financiera pero el monto de préstamo es menor. Es un buen “primer paso” para construir historial

Aprovechar información financiera generada con el celular

- Plataformas como Yape y Plin está generando información que queda grabada en el celular
- Esta información se puede usar para mejorar la identificación de la persona, construir perfiles de consumo y evaluar capacidad de pago

Canal de captación para otros productos

- Aprovechar plataformas como Yape o Plin como canal de información y onboarding para otros productos

5 Te damos herramientas para que se ayuden como venezolanos

La necesidad es acceso al sistema financiero y se la estamos proveyendo mediante la capitalización de sus contactos y su comunidad: créditos grupales, crowdfunding y peer to peer

Áreas de oportunidad

Mi identidad y mi comunidad

Mejor acceso y mejor uso

Las redes comunitarias se han convertido en una fortaleza de la comunidad migrante y estas se pueden capitalizar en palancas para conseguir créditos

Necesidad

Acceso a capital para mejorar su calidad de vida mediante la implementación de un emprendimiento

Se explica por:

- Necesidad es la misma que la oportunidad 3, solo que los medios son distintos
- Tienen una red fuerte y la capitalizan solo de manera informal
- “Mi familiar sabe que yo pago”

Producto

Créditos basados en grupos, garantes personales y soporte en la comunidad en general

¿Qué soluciona?

- Tangible: Acceso al crédito
- Refuerza el sentido de comunidad aceptada por la comunidad peruana



Segmentos: Consolidados y empoderadas

La formalización de las prácticas de apoyo mutuo puede ampliar la información transaccional disponible y capturar un gran flujo de efectivo

245K Individuos

Mercado potencial en los segmentos de interés.

166K Individuos

Demanda latente de crédito para negocio.

160M USD

Mercado potencial anual de crédito grupal

110M USD

Ingreso potencial anual con una tasa de interés del 70% anual.

Para estimar el mercado potencial para crédito grupal se consideran los segmentos con mayor intención de emprendimiento en el corto plazo, mayores usos de ahorro grupal y que en mayor medida han solicitado préstamos para negocio.

Fase: Estabilización		
54K	LATENTES	● 44K tiene intención de emprender
45K	CONTRIBUYENTES	● 26K tiene intención de emprender
60K	GIG	● 41K tiene intención de emprender
Crédito promedio de 2000 Soles para inversión en negocio		
Más ingresos. Crédito promedio de 5000 Soles para inversión en negocio		
Fase: Integración		
92K	CONSOLIDADOS/AS	● 56K tiene intención de emprender
251K	Individuos	● Entre 4 segmentos

El impacto económico para la entidad financiera también puede ser relevante, especialmente si los préstamos se tornan recurrentes

160K

Potenciales créditos
para colocar

\$80M

Tamaño potencial del
mercado

\$28M

Ingreso potencial
anual

Modelación con un crédito para capital de trabajo

Tamaño del crédito **S/ 2,000**
Tasa de interés anual **60%**
Plazo del crédito **12 meses**

(Todo en S/)	Total	1	2	...	11	12
Capital inicio periodo		500	468.59		104.89	53.73
Pago mensual		56.41	56.41		56.41	56.41
Interés del periodo	176.95	25.00	23.43		5.24	2.69
Repago del periodo		31.41	32.98		51.17	53.73

Total de créditos **160,000**
Tamaño portafolio **S/320 millones**
Tamaño portafolio **\$80 millones**

Hay una barrera para prestar a grupos de venezolanos, pero se puede comenzar haciendo créditos grupales a grupos que tengan peruanos y venezolanos

Experiencia en crédito grupal de venezolanos



- La experiencias de las entidades es en grupos solidarios de peruanos. Se debe de probar que el compromiso grupal para pagar también existe.
- Un acercamiento podría con grupos mixtos. Las entidades que ya prestan a grupos están abiertas a esta opción

Tecnología P2P y crowdfunding



- En el Perú estos modelos son muy poco utilizados. Esta igual puede ser una buena oportunidad para que con la misma comunidad venezolana estos modelo se utilicen

El crédito grupal se presenta como un modelo atractivo para las entidades que ya tienen las capacidades gestionando este producto

Capitalizar las comunidades existentes con créditos grupales

- Comenzar con grupos mixtos de peruanos y venezolanos para probar el compromiso de pago
- Luego probar con grupos solo de venezolanos y ver el comportamiento.

Evaluar la figura de la garantía solidaria venezolana

- Los migrantes venezolanos sí pueden conseguir garantes venezolanos y peruanos
- Pilotear cómo funcionaría el “relajamiento” de algunos requisitos en caso se presente un garante solidario

Implementar modelos de préstamos P2P y crowdfunding

- Si la entidad financiera estuvo evaluando probar estos modelos, puede tener en la comunidad venezolana un buen nicho
- Préstamo persona a persona (P2P) ya se maneja en otros países y podría ser un buen inicio extender los servicios de algo existente para probarlo en Perú

**Conclusiones, próximos
pasos y cierre**



Conclusiones generales

La inclusión de migrantes y refugiados genera valor para toda la sociedad peruana

Demanda

- Existe un mercado cualificado, concentrado y estable
- Tiene necesidades financieras latentes y en buena parte está bancarizado
- Los segmentos de mercado muestran necesidades y aspiraciones específicas

Oferta

- El mercado cuenta con ofertas relevantes para las necesidades identificadas.
- No llega a capturar la demanda existente debido a barreras internas y externas.
- Extender el acceso a los productos existentes es el primer paso

Oportunidades

- La satisfacción de las necesidades representa una oportunidad para los PSF
- Capitalizar las oportunidades requiere avanzar en líneas de acción
- Diferentes tipos de organización pueden avanzar en las oportunidades propuestas

El Rol de IFC

En línea con su misión, objetivos e intervenciones en curso a escala global, IFC busca apoyar al sistema financiero peruano en la prestación de servicios financieros a migrantes y refugiados.

Ofrecemos una amplia gama de apoyo que incluye financiamiento, asistencia técnica, entre otros.

Financiación e inversiones	Préstamos preferenciales y subordinados, capital a instituciones prometedoras
Asistencia técnica	Dirigida al alistamiento para inversión
Mecanismos de riesgo compartido	Para reducir barreras y ampliar el acceso a financiamiento
Mejoramiento del ecosistema	Para generar valor de forma sistémica
Visitas de observación	Para facilitar el intercambio de experiencias
Conexión con socios WBG	Para participar en otros proyectos y programas
Network	Para conectar con otros inversionistas y donantes



Próximos pasos

1. Se enviará el informe al correo de los participantes
2. Estará acompañado de una encuesta corta que busca explorar:
 - El interés en iniciativas específicas dirigidas a migrantes
 - La programación de reuniones 1 a 1 con el equipo IFC

Puedes ponerte en contacto con nosotros:

Jeffrey Bower - jbower@ifc.org

Matthew Bird - bird_md@up.edu.pe

Sergio Pancorbo - spancorbo@gmail.com

Santiago Ruge - santiago.ruge@dsik.org

¡Muchas gracias!