

Experiencia del piloto de Educación Financiera del Bim - Perú

Equipo Proyecto Capital

Instituto de Estudios Peruanos IEP

Lima, 21 de junio de 2016



Proyecto Capital
es implementado
en Perú por





¿Cómo contribuir desde el Proyecto Capital al desarrollo de BIM?



Proyecto Capital
es implementado
en Perú por





**Investigación e implementación
de un piloto que responda a las
necesidades de la innovación y
al contexto país.**



Proyecto Capital
es implementado
en Perú por



CONTEXTO: Alineación de objetivos de los diferentes actores

Marco Regulatorio: Ley de Dinero Electrónico

"El objetivo del dinero electrónico es que sea utilizado como un instrumento de inclusión financiera"





**¿Cómo lograr pasar del desarrollo
del producto a la apropiación por
parte del usuario?**

**Partir de la gente y no de la
infraestructura financiera**

¿QUÉ ES EL PROYECTO CAPITAL?

Proyecto Capital es la estrategia que promueve y apoya procesos de implementación de **políticas públicas** que vinculen la **protección social** y la **inclusión financiera** como parte del conjunto de derechos que las poblaciones vulnerables y en situación de pobreza necesitan para mejorar su **seguridad económica** y transformar sus vidas.



Políticas
Públicas



Protección
Social



Inclusión
Financiera



Seguridad
Económica

Experiencia de Proyecto Capital



¿Qué nos dice la evidencia?

1

No es suficiente promover el acceso si no se estimula la demanda



2009

Cuenta bancaria

2011



Todas las usuarias JUNTOS tienen cuenta bancaria

Apenas el 3.9% sabía que tenían cuenta de ahorros.

2

Sí es posible promover el ahorro formal (Piloto de EF)



2009

Ahorro Formal

2012



Menos del 2.5% de las mujeres de JUNTOS ahorran en el sistema Formal (CBT)

El 20.8% de mujeres del tratamiento ahora en el banco o en caja (Versus el 1.1% de mujeres en control)

¿Qué nos dice la evidencia?

3

Es posible desarrollar la confianza en el sistema financiero

Destreza en el uso de productos y canales de atención

"La capacidad para utilizar el Agente Multired
'sin ayuda de nadie' pasó de 26.3% a 99%
de confianza"

¿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



Boricas



Locutorios



Cajeros
Corresponsales



Entidades
Financieras

USUARIOS



Mujeres
Artesanas



Comerciantes



CARACTERÍSTICAS DEL PILOTO Bim

JUNIO

Recojo de información

JULIO

Diseño de taller de Educación Financiera

AGOSTO

Convocatoria de artesanas

SETIEMBRE

Implementación de piloto

OCT-NOV

Monitoreo a usuarias BIM



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



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

Si
25%



¿USA
AGENTES
BANCARIOS?

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?



DISEÑO DE TALLER DE EDUCACIÓN FINANCIERA


Actividades realizadas

INICIO

 30 minutos


Las participantes reconocen las ventajas de usar Bim.

DESARROLLO

 90 minutos


Las participantes aprenden los principales usos del Bim.

CIERRE

 30 minutos

Las participantes refuerzan lo aprendido y aprenden sobre los procedimientos de seguridad para el uso de Bim.

EJERCICIO PRÁCTICO

 30 minutos

Las participantes ponen en práctica lo aprendido en el taller



DISEÑO DE TALLER DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Materiales utilizados



Manual



Videos



Láminas



Banners



CONVOCATORIA A PARTICIPANTES

Perfil de las usuarias



Que sean vendedoras en su distrito
(artesanías o golosinas)

Que cuenten con un celular activo
(Claro o Movistar)

Que tengan disponibilidad
(El día del taller)

Que cuenten con DNI



IMPLEMENTACIÓN DEL PILOTO

Personal involucrado



Organizador logístico

Encargado de los procesos de convocatoria y la logística relacionada al alquiler del local y compra de alimentos



Personal apoyo

Encargados de realizar las encuestas de recojo de información.



Capacitador

Encargado de la dirección del taller y de las actividades prácticas



Agentes comerciales

Participaron apoyando las actividades realizadas en los agentes Bim.



IMPLEMENTACIÓN DEL PILOTO

Actividades realizadas

- 1** Taller de capacitación a la facilitador
Realizado por el equipo IEP - Proyecto Capital
- 2** Verificar el funcionamiento de los agentes Bim
Se corroboró la apertura del servicio
Bim en los agentes corresponsales bancarios
de los distritos en los que se realizarían los talleres.
- 3** Taller de capacitación Bim
Andahuaylillas: 10 de setiembre / 13 participantes
Chincheros: 11 de setiembre / 7 participantes



LECCIONES APRENDIDAS

Deben asegurarse la instalación de los agentes BIM en las zonas donde se desplieguen las capacitaciones

Es importante asegurar que las participantes lleven consigo su propio celular. Permite la familiaridad con el equipo y facilita el aprendizaje.

Es importante considerar la diversidad de modelos de celular al momento de la capacitación y adaptar las instrucciones según sea el caso

Se debe tener en cuenta el tiempo para no afectar la disponibilidad de las usuarias y sus actividades diarias.

Los agentes corresponsales deben estar capacitados en el uso de Bim.

Es necesario generar un ecosistema Bim, que contemple cada una de los componentes: agentes, infraestructura, etc. Condiciona la confianza.



EVIDENCIAR LOS BENEFICIOS DE Bim PARA LOS AGENTES



Pagar a sus
proveedores



Ganarian 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 BILLETERAS 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!

Equipo Proyecto Capital

Instituto de Estudios Peruanos IEP

Lima, 21 de junio de 2016



Proyecto Capital
es implementado
en Perú por

