Mobile Money for the Unbanked

Seminario Web GSMA
Precios y Comisiones del Dinero Móvil

Estamos esperando al resto de los participantes y estaremos comenzando en un momento.
Si tienen alguna pregunta cerca del contenido o el seminario, envíenos un mensaje de forma anónima por el chat.

BILL & MELINDA GATES foundation

The MMU programme is funded by a grant from the Bill & Melinda Gates Foundation

Para audio y acceso telefónico l
llame al **+44 20 7070 5559 y utilice el siguiente Pin: 4814024 #**

Restricted - Confidential Information
© GSMA 2009
All GSMA meetings are conducted in full compliance with the GSMA's anti-trust compliance policy

Agenda

Segmentos

1. Estableciendo los precios del dinero Móvil **12:00-12:45**

A. Avaluando el servicio
B. Estructurando el tarifario
C. Imponiendo los cargos
Preguntas y Respuestas

2. Estableciendo las comisiones del dinero móvil **12:45-13:30**

A. Comisiones 101
B. Variables de rentabilidad de agentes
C. Influenciando los factores de rentabilidad de agentes
Preguntas y Respuestas

Nuestro Objetivo:

***Tarea**: Diseñar un tarifario y una tabla de comisiones de agentes.*

***Servicio**: Móvil-Peso, un nuevo servicio para los no bancarizados*

***Tipo:** Transferencia domestica P2P*

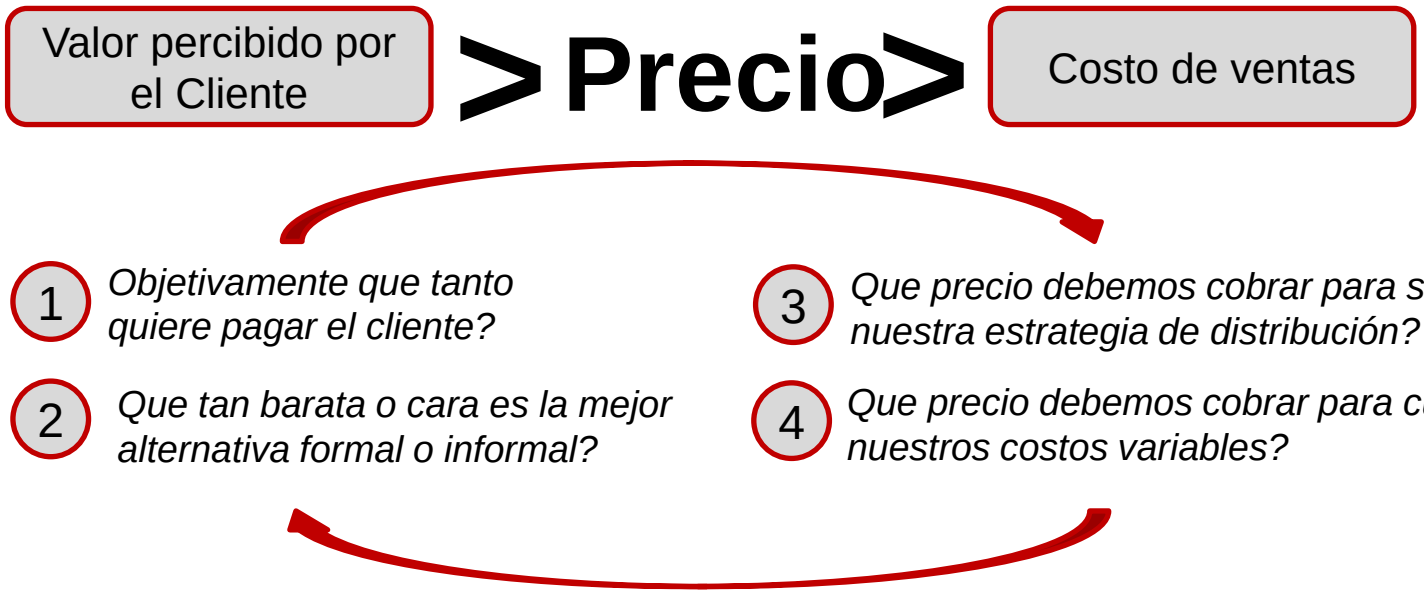
***Operador**: Movisur, operador GSM con 30% del mercado.*

***País**: Mobilandia, un país con una penetración bancaria del 20% y 4 operadores móviles en competencia.*

"Si usted hace una pregunta, se mantendrá de manera anónima"

Avaluando el servicio

Modelo Valor-Costo

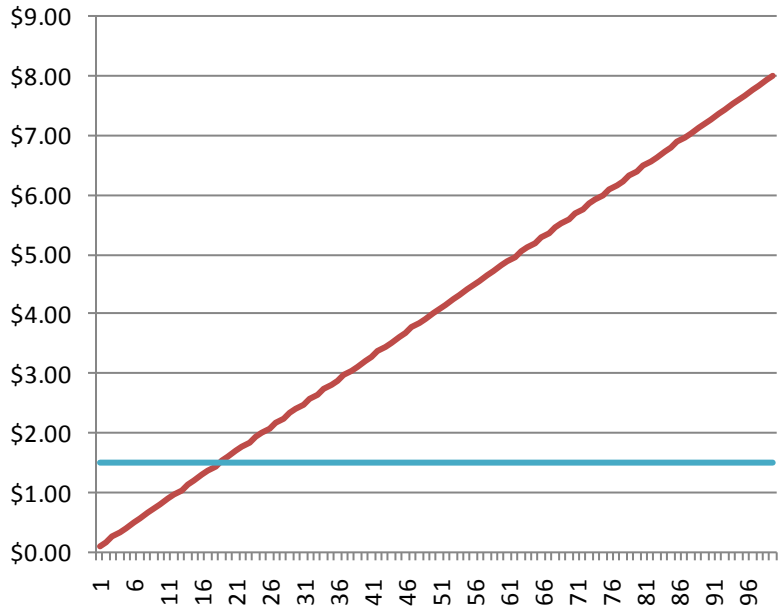


Avaluando el servicio

Alternativas Existentes P2P en Movilandia

Servicio	Precio	# Puntos	Velocidad	Fiabilidad
Pesogram	8%	1,000	Instantáneo	Alta
Encomienda	$1.50	80	3-Dias	Baja

Costo de transferencia P2P con alternativas existentes

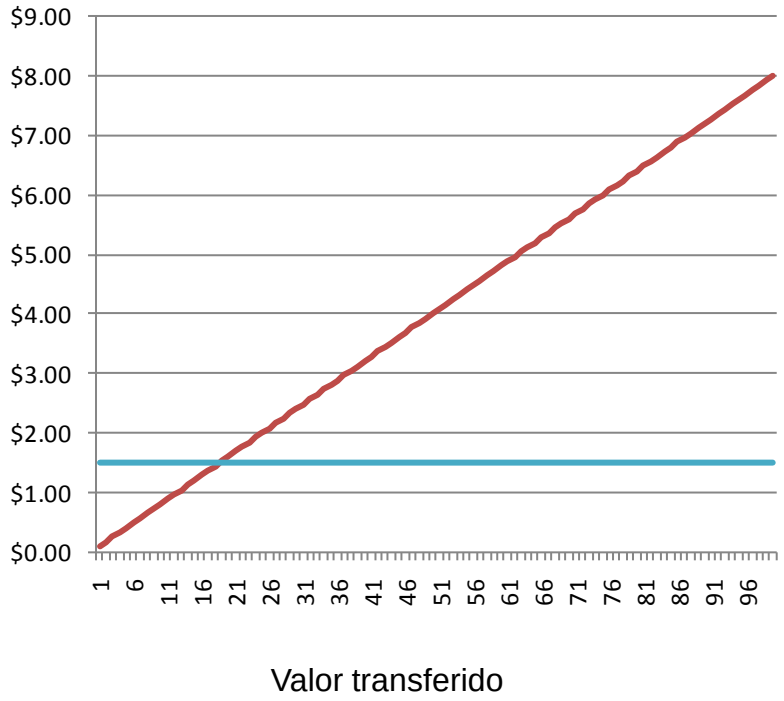


Avaluando el servicio

Alternativas Existentes P2P en Movilandia

Servicio	Precio	# Puntos	Velocidad	Fiabilidad
Pesogram	8%	1,000	Instantáneo	Alta
Encomienda	$1.50	80	3-Dias	Baja
Móvil-Peso	?	500… a 10,000	Instantáneo	Alta

Costo de transferencia P2P con alternativas existentes

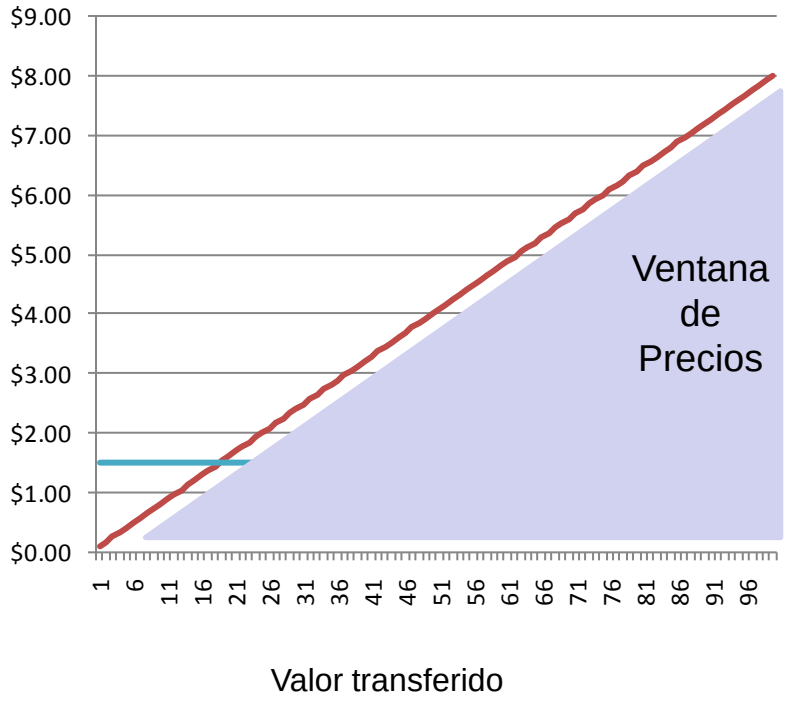


Avaluando el servicio

Alternativas Existentes P2P en Movilandia

Servicio	Precio	# Puntos	Velocidad	Fiabilidad
Pesogram	8%	1,000	Instantáneo	Alta
Encomienda	$1.50	80	3-Dias	Baja
Móvil-Peso	?	500… a 10,000	Instantáneo	Alta

Costo de transferencia P2P con alternativas existentes

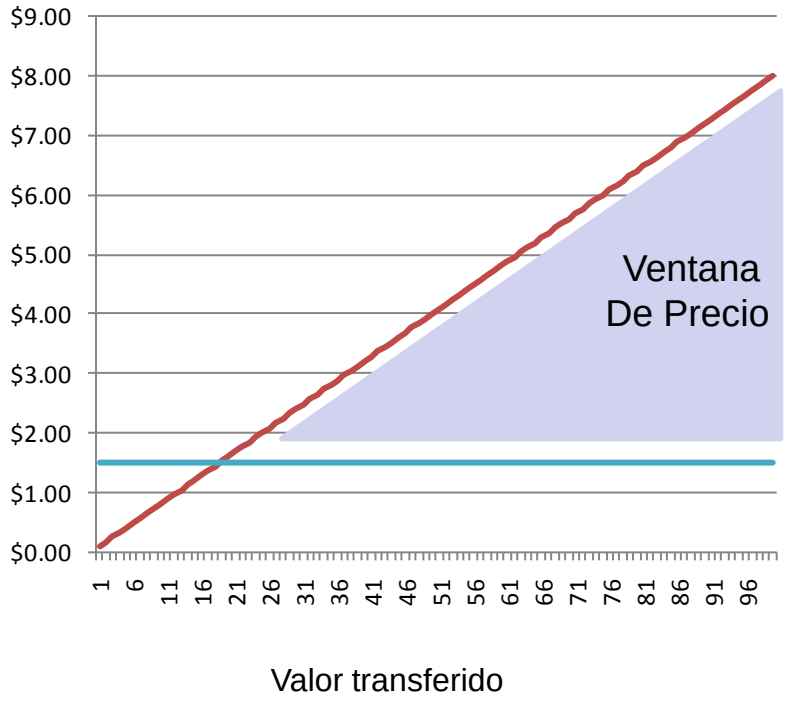


Avaluando el servicio

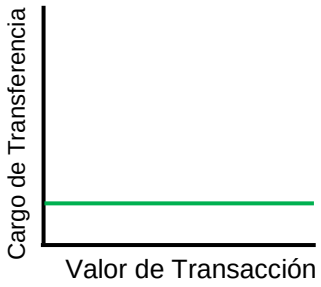
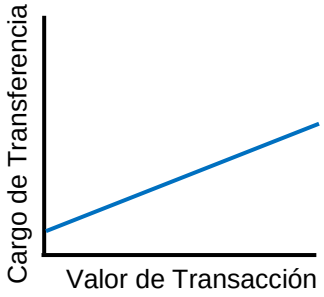
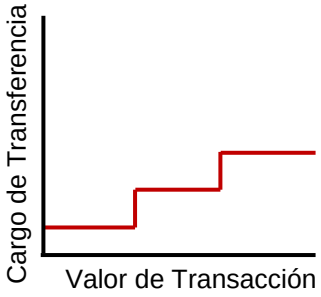
Alternativas Existentes P2P en Movilandia

Servicio	Precio	# Puntos	Velocidad	Fiabilidad
Pesogram	8%	1,000	Instantáneo	Alta
Encomienda	$1.50	80	3-Dias	Baja
Móvil-Peso	?	500… a 10,000	Instantáneo	Alta

Costo de transferencia P2P con alternativas existentes



Estructurando un Tarifario

	1 Fijo	2 Porcentual	3 Escalonado
Modelo			

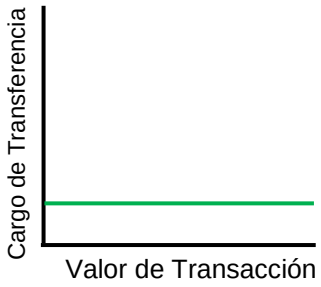
In Mobilandia...

Encomienda $1.50	*Pesogram 8%*	*No usado*

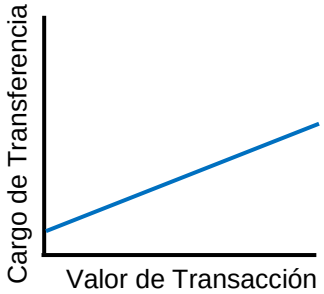
Estructurando un Tarifario

Modelo

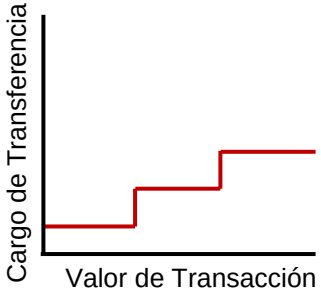
1 Fijo



2 Porcentual



3 Escalonado



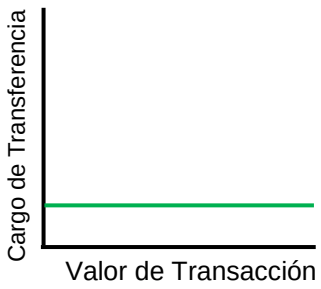
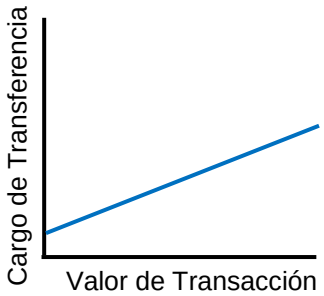
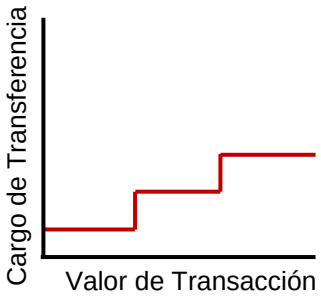
Ventajas

- Simple

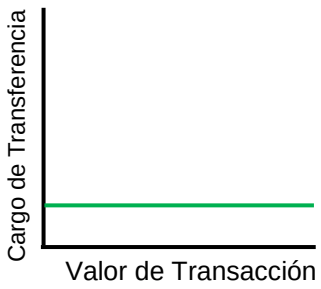
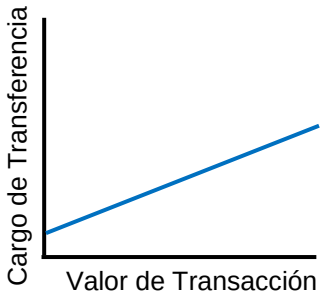
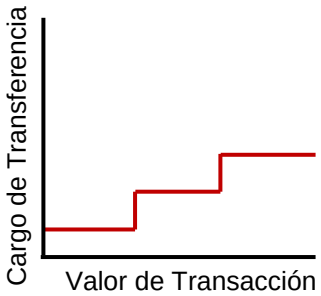
Desventajas

- Es difícil seguir siendo competitivos en precio para las transacciones de bajo valor
- Difícil generar suficientes ingresos por transacciones de alto valor para satisfacer a los agentes

Estructurando un Tarifario

	1 Fijo	2 Porcentual	3 Escalonado
Modelo			
Ventajas	• Simple	• Captura más valor •Posiblemente más simple	
Desventajas	• Es difícil seguir siendo competitivos en precio para las transacciones de bajo valor • Difícil generar suficientes ingresos por transacciones de alto valor para satisfacer a los agentes	• Difícil generar suficientes ingresos por operaciones de bajo valor para compensar adecuadamente a los agentes • Es difícil seguir siendo competitivos en precio para transacciones de alto valor.	

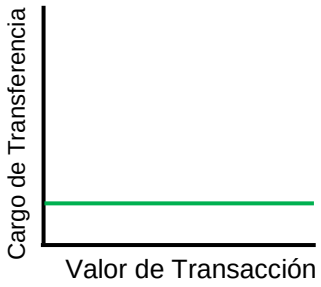
Estructurando un Tarifario

	1 Fijo	2 Porcentual	3 Escalonado
Modelo			
Ventajas	• Simple	• Captura más valor •Posiblemente más simple	• Satisfacer a los agentes es mas fácil
Desventajas	• Es difícil seguir siendo competitivos en precio para las transacciones de bajo valor • Difícil generar suficientes ingresos por transacciones de alto valor para satisfacer a los agentes	• Difícil generar suficientes ingresos por operaciones de bajo valor para compensar adecuadamente a los agentes • Es difícil seguir siendo competitivos en precio para transacciones de alto valor.	• Menos simple

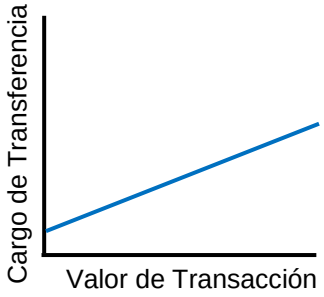
Estructurando un Tarifario

Modelo

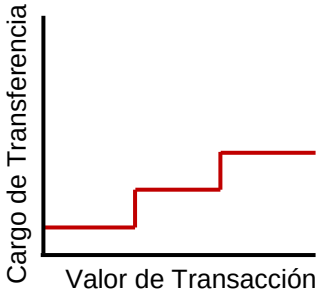
1 Fijo



2 Porcentual



3 Escalonado



M-PESA

Wing

Orange Money

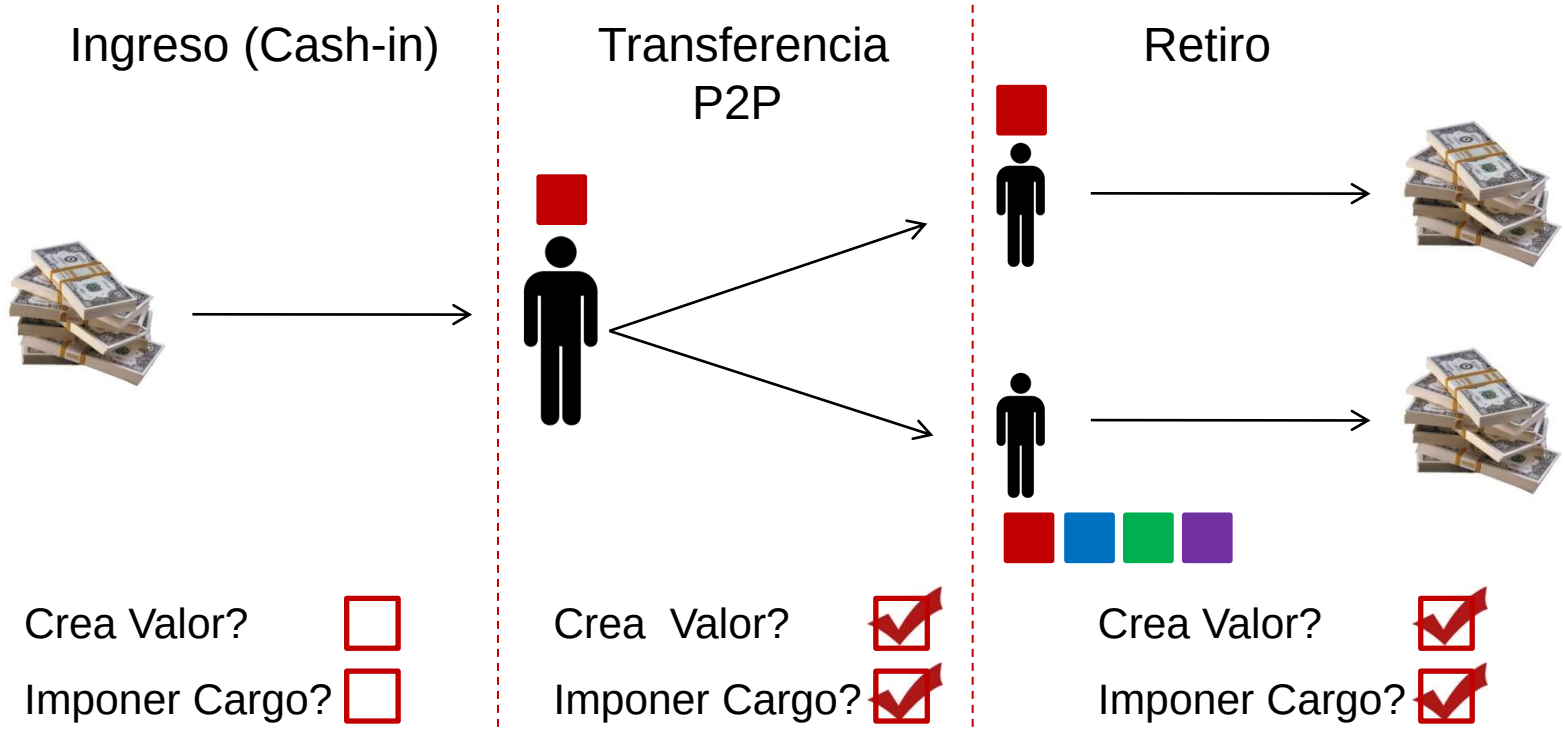
Zap
Pesa mkononi

tigo pesa

Digicel MobileMoney

GSMA

Estructurando el Tarifario



Lección: *Solo imponer cargos en las transacciones que crean valor para el usuario*

Creando un tarifario para Móvil-Peso

Directrices

Valor

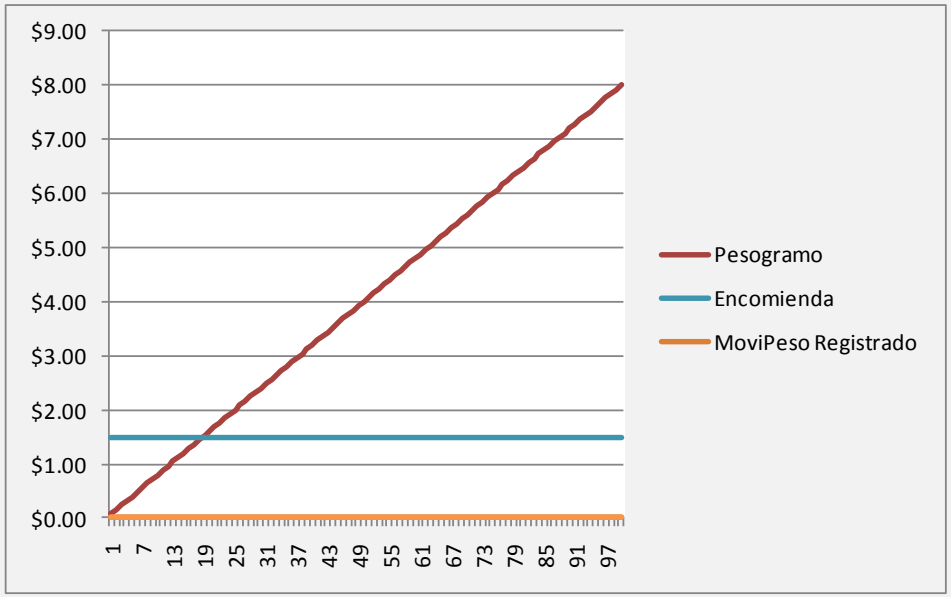
Tiene que ser mas barato que Pesogram
Mas caro que un servicio de encomienda

Estructura

Escalonado
Solo imponer cargos por transacciones
que crean valor.

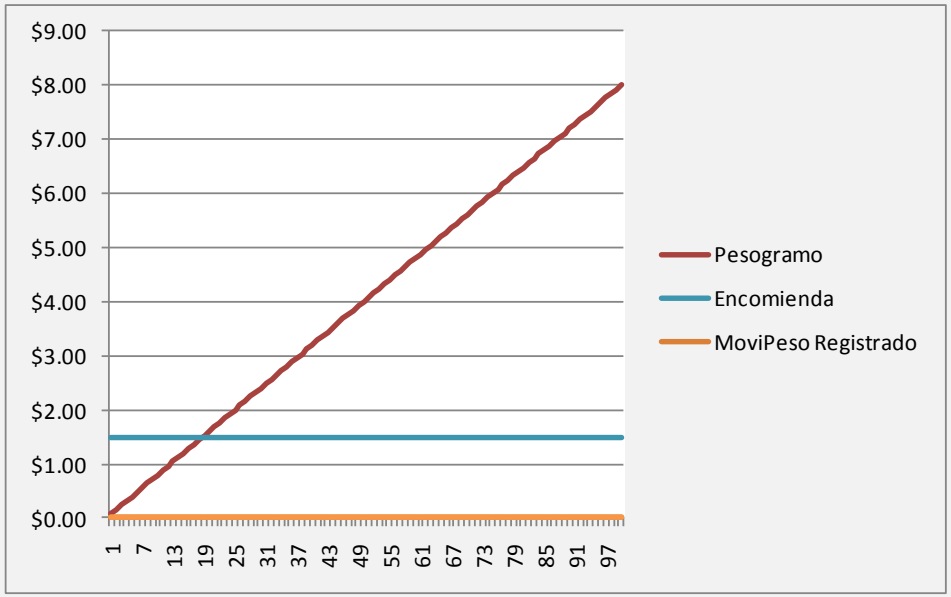
Tarifario Movi-Peso

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transaccion	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$0.00
Retiro Registrado	$1-35	$0.00
	$36-70	$0.00
	$71-100	$0.00



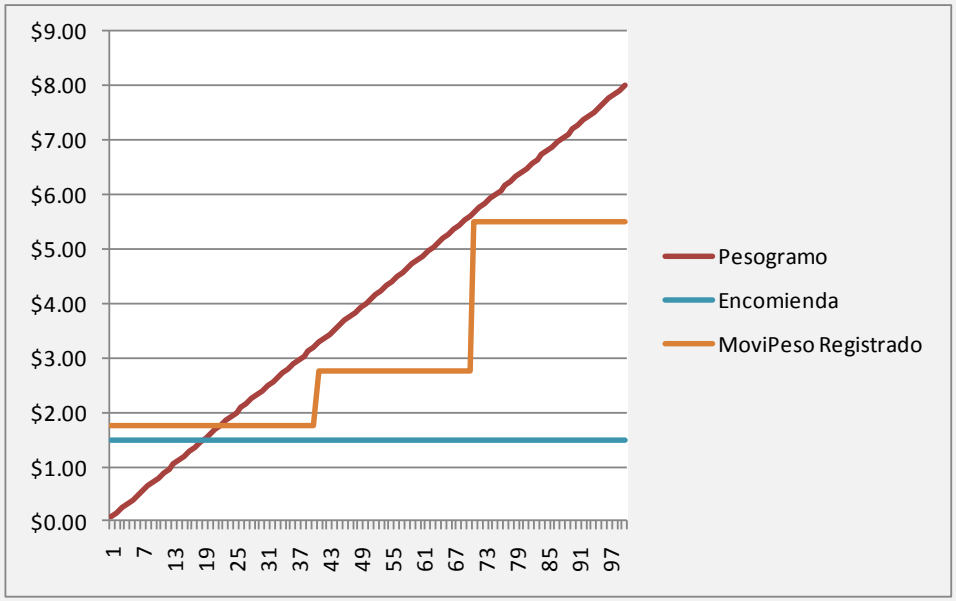
Tarifario Movi-Peso

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transaccion	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$1.50
Retiro Registrado	$1-35	$0.25
	$36-70	$1.25
	$71-100	$4.00

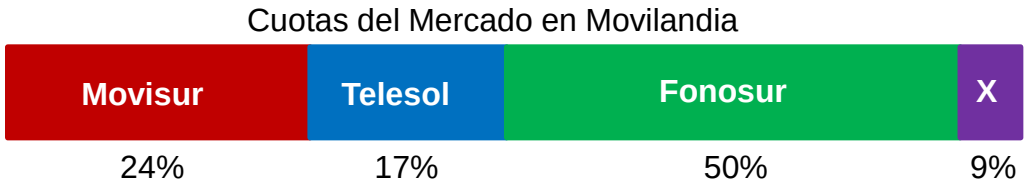


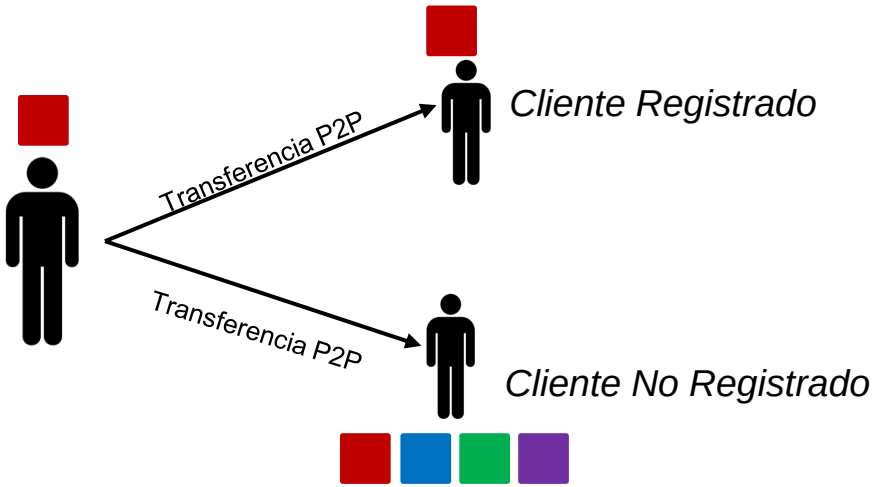
Tarifario Movi-Peso

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transaccion	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$1.50
Retiro Registrado	$1-35	$0.25
	$36-70	$1.25
	$71-100	$4.00



Estructurando un Tarifario



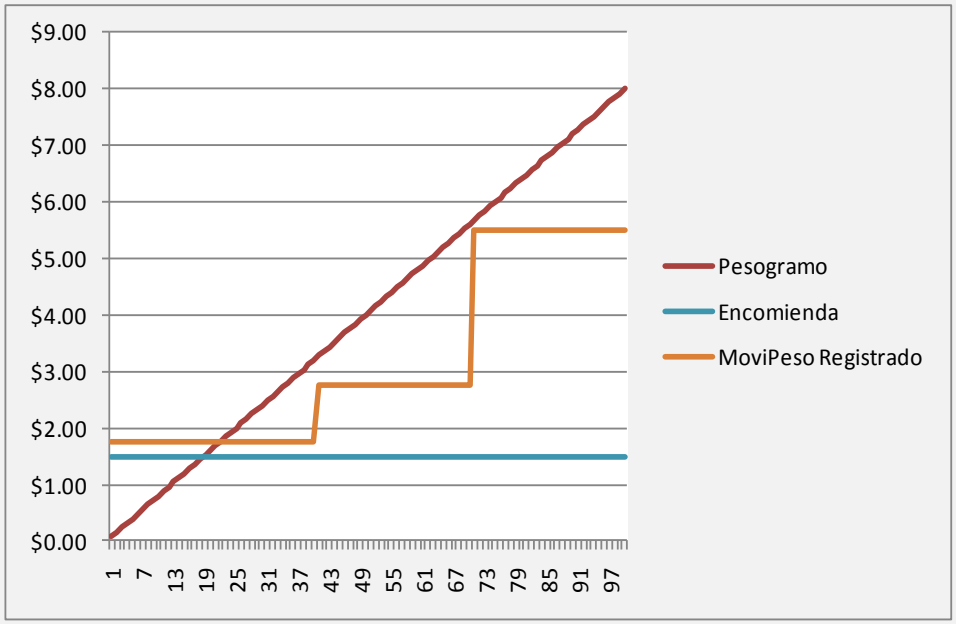


"Cuando una transferencia de dinero es entre dos clientes registrados, existe menos probabilidades de rotación (churn).

"Cuando una transferencia de dinero es enviada a un cliente no registrado, ganamos un mayor margen"

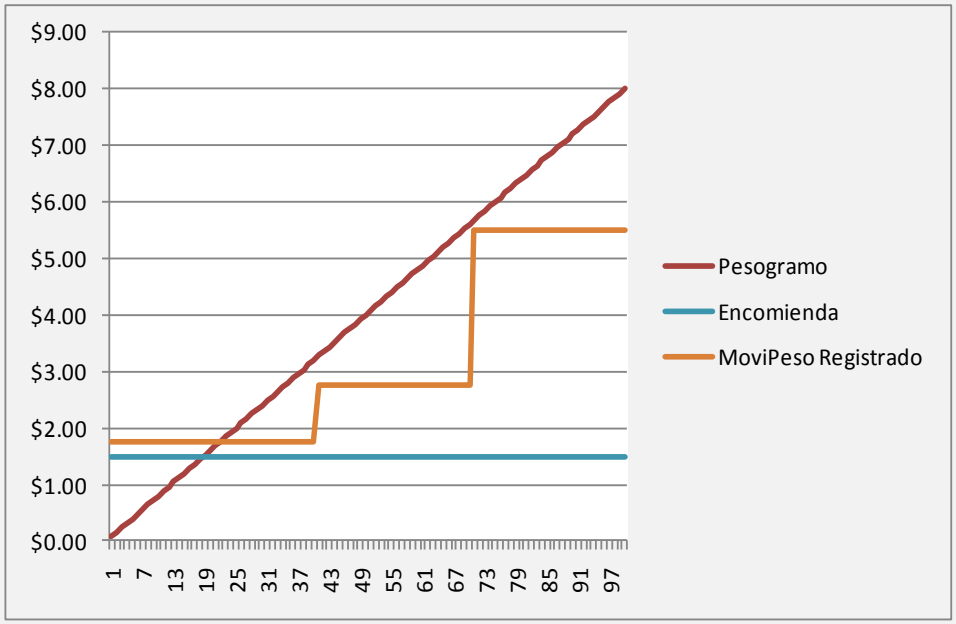
Tarifario Movi-Peso

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transaccion	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$1.50
Retiro Registrado	$1-35	$0.25
	$36-70	$1.25
	$71-100	$4.00



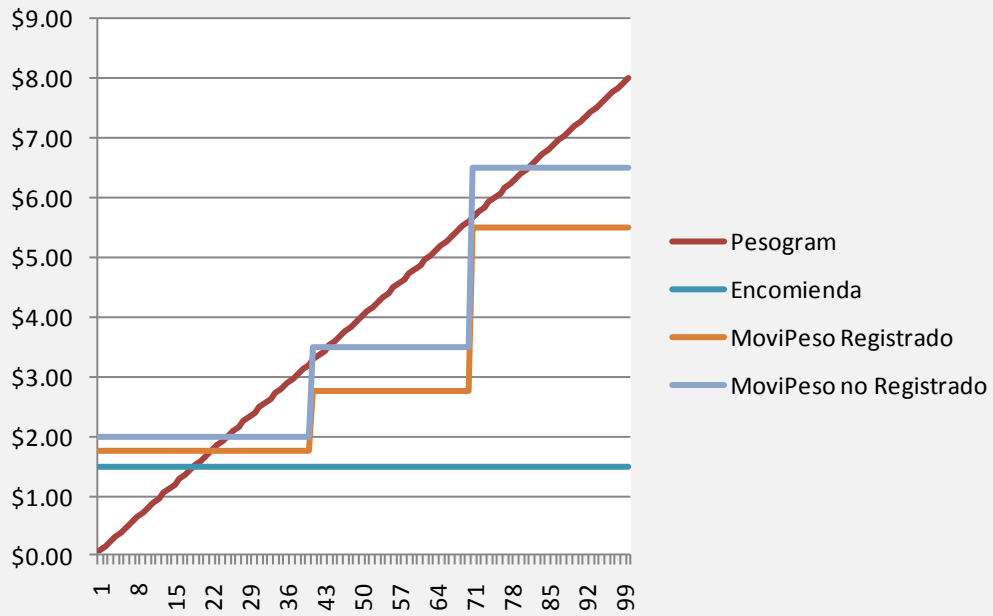
Tarifario Movi-Peso

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$1.50
Transferencia No Registrado	$1-35	
	$36-70	
	$71-100	
Retiro Registrado	$1-35	$0.25
	$36-70	$1.25
	$71-100	$4.00
Retiro No Registrado	$0-100	



Tarifario Movi-Peso

Tarifario Moví-Peso		
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$1.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$2.00
	$36-70	$3.50
	$71-100	$6.50
Retiro Registrado	$1-35	$0.25
	$36-70	$1.25
	$71-100	$4.00
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00



Evaluando los riesgos

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transaccion	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$1.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$2.00
	$36-70	$3.50
	$71-100	$6.50
Retiro Registrado	$1-35	$0.25
	$36-70	$1.25
	$71-100	$4.00
Retiro No Registrado	$0-100	

Evaluando los riesgos

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transaccion	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$1.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$2.00
	$36-70	$3.50
	$71-100	$6.50
Retiro Registrado	$1-35	$0.25
	$36-70	$1.25
	$71-100	$4.00
Retiro No Registrado	$0-100	

1

Deposito Directo

"Se produce cuando el cliente que inicia una transferencia P2P le da efectivo al agente, pero le proporciona el número de móvil del destinatario en lugar del suyo tratando evitar el pago de un cargo de transferencia. "

Evaluando los riesgos

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transaccion	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$1.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$2.00
	$36-70	$3.50
	$71-100	$6.50
Retiro Registrado	$1-35	$0.25
	$36-70	$1.25
	$71-100	$4.00
Retiro No Registrado	$0-100	

1 Deposito Directo

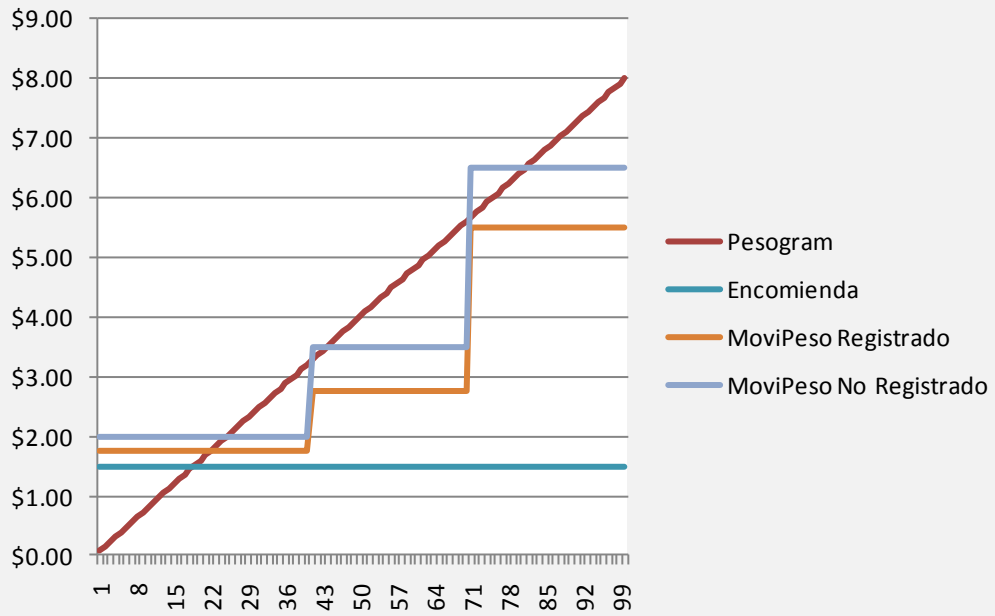
“Se produce cuando el cliente que inicia una transferencia P2P le da efectivo al agente, pero le proporciona el número de móvil del destinatario en lugar del suyo tratando evitar el pago de un cargo de transferencia. "

2 División de Transacciones

"Se produce cuando se divide una transacción de ingreso/retiro o pago de servicios en montos más pequeños para minimizar los cargos."

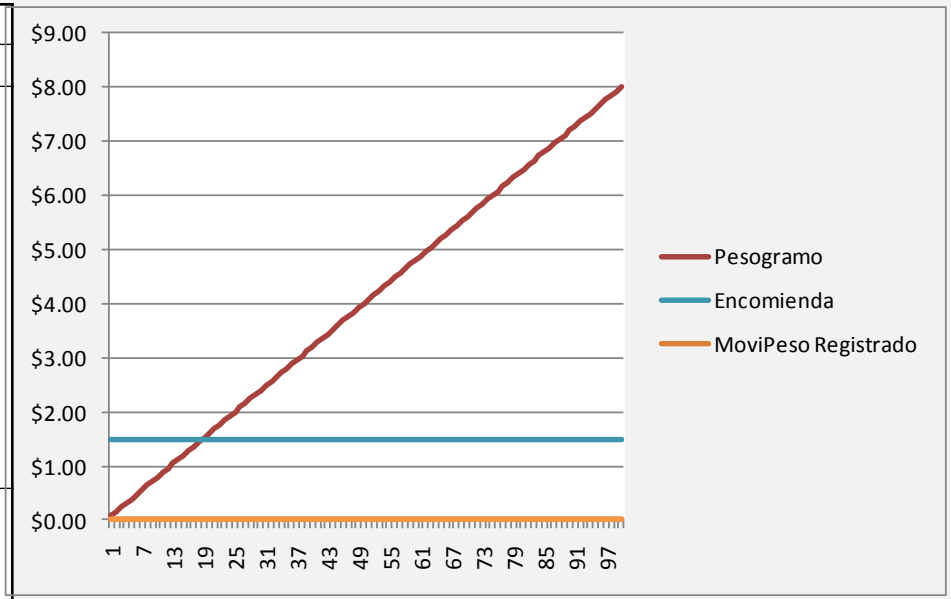
Tarifario Moví-Peso

Tarifario Moví-Peso		
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$1.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$2.00
	$36-70	$3.50
	$71-100	$6.50
Retiro Registrado	$1-35	$0.25
	$36-70	$1.25
	$71-100	$4.00
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00



Tarifario Movi-Peso

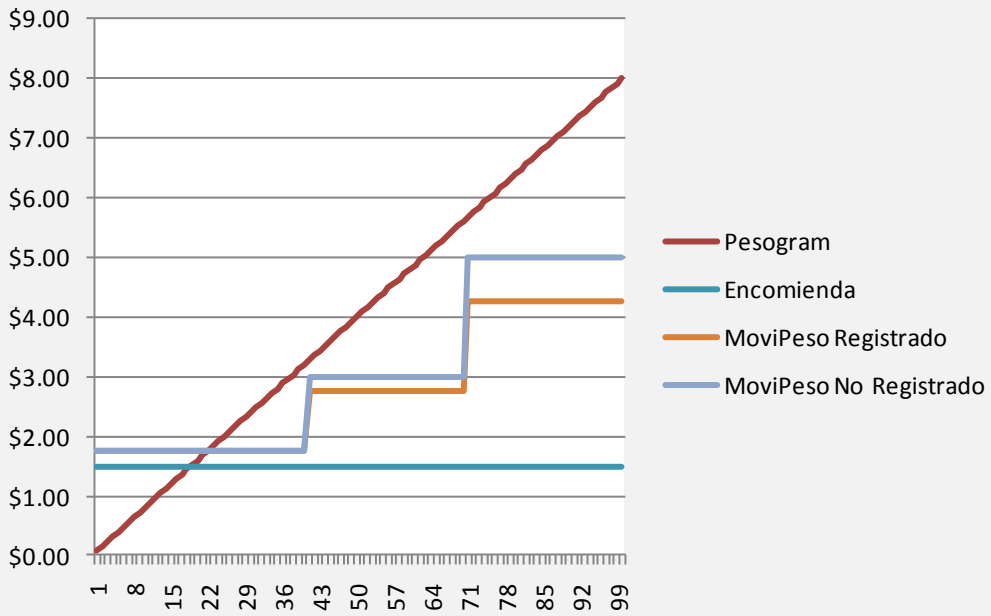
Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transaccion	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	
Transferencia Registrado	$0-100	
Transferencia No Registrado	$1-35	
	$36-70	
	$71-100	
Retiro Registrado	$1-35	
	$36-70	
	$71-100	
Retiro No Registrado	$0-100	



Tarifario Movi-Peso

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transaccion	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75
	$36-70	$3.00
	$71-100	$5.00
Retiro Registrado	$1-35	$1.25
	$36-70	$2.25
	$71-100	$3.75
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00

Todos los depósitos deben hacerse en el monedero del portador



Resumen de Precios

Tarifario Moví-Peso

Tarifario Movi-Peso		
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75
	$36-70	$3.00
	$71-100	$5.00
Retiro Registrado	$1-35	$1.25
	$36-70	$2.25
	$71-100	$3.75
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00
Todos los depósitos deben hacerse en el monedero del portador		

Atributos

1. Precios de acuerdo al valor percibido
2. Estructurado usando escalones
3. Opción de enviar a clientes no registrados
4. Cargos solo a transacciones que crean valor
5. Minimizar riesgo de depósitos directos
6. Minimizar riesgo de división de transacciones

Agenda

Segmentos

1. Estableciendo los precios del dinero Móvil **12:00-12:45**

A. Avaluando el servicio
B. Estructurando el tarifario
C. Imponiendo los cargos
Preguntas y Respuestas

2. Estableciendo las comisiones del dinero móvil **12:45-13:30**

A. Comisiones 101
B. Variables de rentabilidad de agentes
C. Influenciando los factores de rentabilidad de agentes
Preguntas y Respuestas

Nuestro Objetivo:

***Tarea**: Diseñar un tarifario y una tabla de comisiones de agentes.*

***Servicio**: Móvil-Peso, un nuevo servicio para los no bancarizados*

***Tipo:** Transferencia domestica P2P*

***Operador**: Movisur, operador GSM con 30% del mercado.*

***País**: Mobilandia, un país con una penetración bancaria del 20% y 4 operadores móviles en competencia.*

"Si usted hace una pregunta, se mantendrá de manera anónima"

Comisiones 101: Deben los agentes ser remunerados? Porque?



Ayúdeme a registrarme y enséñeme.

Esto toma demasiado tiempo

Véndame dinero electrónico!

Es capital de trabajo que estoy comprometiendo en flotante.

Compre mi dinero Electrónico!

Mantener efectivo es costoso y riesgoso.

Me puede mostrar el tarifario

Muchas personas quieren utilizar mi vitrina



Lección principal: Se le debe pagar a los agentes por todas las actividades que realizan, incluso si el operador móvil no le cobra al cliente un cargo.

Comisiones 101: Como se diferencian a las del tiempo aire?

	Tiempo Aire - minutos	Dinero Móvil
Flujos de Caja	“Una vez haya vendido todas mis tarjetas prepago recupero mi capital de inversión y mi margen de ganancia”	“Cuando vendo mi dinero electrónico recupero mi capital de inversión, pero no recibo mis comisiones hasta el fin de mes.”
Frecuencia de Reabastecimiento	“Una vez haya vendido mi tiempo air, ya no hay mas ganancia. No puedo ganar dinero aceptando dinero de otra persona y revendiéndolo”	“Por cada transacción de ingreso de efectivo que realizo, puedo realizar una de retirada; lo que significa que tengo que reabastecer con menos frecuencia”
Nivel de usuarios	“Todo el mundo en la calle vende tiempo aire. Vender este producto no me incrementa las ventas.”	“El vender dinero móvil diferencia mi negocio – Incrementa el nivel de usuarios en la calle.”

Variables de rentabilidad de los agentes

Cuales son las variables que llevan a un agente a ser rentable?

1. **Flotante**
   la cantidad de dinero electrónico y / o dinero en efectivo que un agente debe tener a la mano para realizar transacciones.
2. **Costo de reabastecimiento**
   Costo que incurre un agente en reabastecer su dinero o saldo de flotante de dinero electrónico.
3. **Volumen de transacciones**
   El volumen de transacciones de ingreso/retiro que realiza el agente cada día.
4. **Valor promedio de comisiones**
   Valor promedio de las comisiones que gana el agente al realizar transacciones de ingreso/retiro
5. **Valor promedio de transacciones**
   Valor promedio de transacciones de ingreso/retiro que realizan los clientes.

Cual es la formula que determina la rentabilidad del agente?

Margen de rentabilidad **X** Rotación de activos

o

$$\frac{\text{Comisiones} - \text{Costos de reabastecimiento}}{\text{Flotante}}$$

o

$$\left(\frac{\text{Valor promedio de comisión.} - \text{Costo de reaba.}}{\text{Valor promedio de trans.}} \Big/ \text{Flotante}\right) \times \left(\frac{\text{Valor promedio de trans.} \times \text{\# de transacciones}}{\text{Flotante}}\right)$$

Asumimos:
El agente realiza un solo tipo de transacción (ingreso o retiro), no una mezcla
El agente no incurre en costos laborales
Cada transacción tiene el mismo valor promedió, y el agente agota su stock de flotante completamente antes de reabastecer.

Creando Comisiones de Agentes para Móvil-Peso

Directrices

Valor

Suficientemente bajo de tal manera que el operador gane una margen aceptable

Suficientemente alto de tal manera que el agente obtenga ganancias aceptables / retorno sobre capital (ROA)

Estructura

Los agentes deben ser pagos por cada transacción

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	**Comisiones**
Deposito	$0-100	$0.00	Por pagar
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	Por pagar
	$36-70	$2.25	Por pagar
	$71-100	$3.75	Por Pagar
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

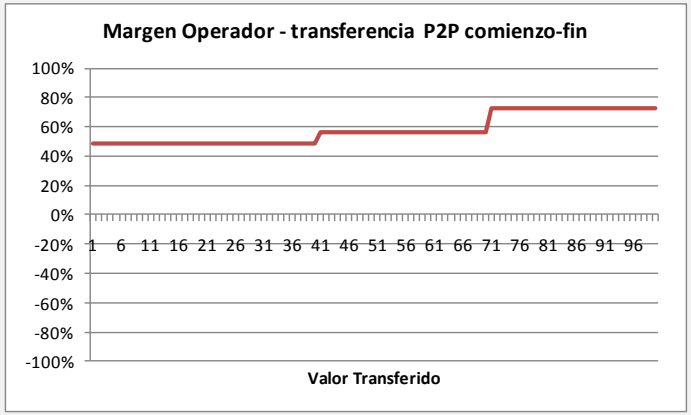
Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			Comisiones
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	
Deposito	$0-100	$0.00	$0.30
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	$0.60
	$36-70	$2.25	$0.90
	$71-100	$3.75	$1.20
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Rentabilidad del Operador



Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso		
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75
	$36-70	$3.00
	$71-100	$5.00
Retiro Registrado	$1-35	$1.25
	$36-70	$2.25
	$71-100	$3.75
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Comisiones
$0.30
$0.60
$0.90
$1.20

Rentabilidad del Agente

(11%) Retorno Activos
(.30) Ganancia Diaria

Variables

$1,000 Flotante
$15 Costo reabastecimiento
2 Volumen transacciones día
$0.60 Valor comisión promedio
$50 Valor promedio de transacción

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	**Comisiones**
Deposito	$0-100	$0.00	$0.30
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	$0.60
	$36-70	$2.25	$0.90
	$71-100	$3.75	$1.20
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			Comisiones
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	
Deposito	$0-100	$0.00	$0.90
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	$1.80
	$36-70	$2.25	$3.60
	$71-100	$3.75	$7.20
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso		
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75
	$36-70	$3.00
	$71-100	$5.00
Retiro Registrado	$1-35	$1.25
	$36-70	$2.25
	$71-100	$3.75
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Comisiones
$0.90
$1.80
$3.60
$7.20

Rentabilidad del Agente

131% Retorno Activos
3.60 Ganancia Diaria

Variables

$1,000 Flotante
$15 Costo reabastecimiento
2 Volumen transacciones día
$0.60 Valor comisión promedio
$50 Valor promedio de transacción

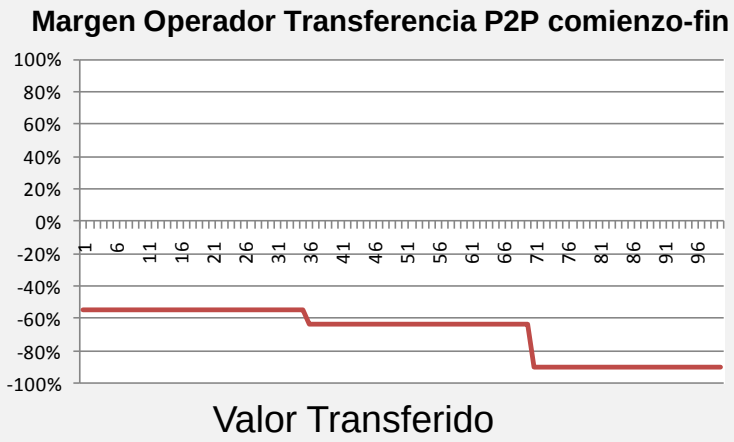
Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso		
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**
Deposito	$0-100	$0.00
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75
	$36-70	$3.00
	$71-100	$5.00
Retiro Registrado	$1-35	$1.25
	$36-70	$2.25
	$71-100	$3.75
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Comisiones
$0.90
$1.80
$3.60
$7.20

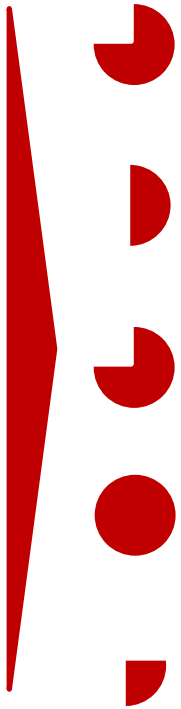
Rentabilidad del Operador



Variables de rentabilidad de los agentes

Cuales son las variables que llevan a un agente a ser rentable?

Influencia del Operador



Perspectiva del Agente

1. **Flotante**
   la cantidad de dinero electrónico y / o dinero en efectivo que un agente debe tener a la mano para realizar transacciones.

   " entre menos flotante tenga que tener a disposición, menos capital de trabajo tengo comprometido"

2. **Costo de reabastecimiento**
   Costo que incurre un agente en reabastecer su dinero o saldo de flotante de dinero electrónico.

   " el menor tiempo y dinero que gaste balanceando el flotante me beneficia"

3. **Volumen de transacciones**
   El volumen de transacciones de ingreso/retiro que realiza el agente cada día.

   " entre mas transacciones procese, mas gano"

4. **Valor promedio de comisiones**
   Valor promedio de las comisiones que gana el agente al realizar transacciones de ingreso/retiro

   " entre mas alto el valor de la comisión por cada transacción, mas gano"

5. **Valor promedio de transacciones**
   Valor promedio de transacciones de ingreso/retiro que realizan los clientes.

   " entre mas transacciones rentables mas gano"

Influenciando los factores de rentabilidad de agentes

Cuales son las variables que llevan a un agente a ser rentable?

1. **Flotante**
   la cantidad de dinero electrónico y / o dinero en efectivo que un agente debe tener a la mano para realizar transacciones.
2. **Costo de reabastecimiento**
   Costo que incurre un agente en reabastecer su dinero o saldo de flotante de dinero electrónico.
3. **Volumen de transacciones**
   El volumen de transacciones de ingreso/retiro que realiza el agente cada día.
4. **Valor promedio de comisiones**
   Valor promedio de las comisiones que gana el agente al realizar transacciones de ingreso/retiro
5. **Valor promedio de transacciones**
   Valor promedio de transacciones de ingreso/retiro que realizan los clientes.

***Táctica # 1**: Aprovechar la red de distribución de tiempo aire para reequilibrar la liquidez de los agentes regularmente.*

Horario de Visita

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
✓		✓		✓		
✓		✓		✓		
✓		✓		✓		
✓		✓		✓		
✓		✓		✓		

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			Comisiones
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	
Deposito	$0-100	$0.00	$0.90
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	$1.80
	$36-70	$2.25	$3.60
	$71-100	$3.75	$7.20
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Rentabilidad de Agente

(11%) Retorno Activos
(.30) Ganancia Diaria

Variables

$1,000 Flotante
$15 Costo reabastecimiento
2 Volumen transacciones día
$0.60 Valor promedio de comisión
$50 Valor promedio de transacción

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			Comisiones
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	
Deposito	$0-100	$0.00	$0.30
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	$0.60
	$36-70	$2.25	$0.90
	$71-100	$3.75	$1.20
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Rentabilidad de Agente

40% Retorno Activos
1.10 Ganancia Diaria

Variables

$1,000 Flotante
$1 Costo reabastecimiento
2 Volumen transacciones día
$0.60 Valor promedio de comisión
$50 Valor promedio de transacción

Influenciando los factores de rentabilidad de agentes

Cuales son las variables que llevan a un agente a ser rentable?

1. **Flotante**
   la cantidad de dinero electrónico y / o dinero en efectivo que un agente debe tener a la mano para realizar transacciones.
2. **Costo de reabastecimiento**
   Costo que incurre un agente en reabastecer su dinero o saldo de flotante de dinero electrónico.
3. **Volumen de transacciones**
   El volumen de transacciones de ingreso/retiro que realiza el agente cada día.
4. **Valor promedio de comisiones**
   Valor promedio de las comisiones que gana el agente al realizar transacciones de ingreso/retiro
5. **Valor promedio de transacciones**
   Valor promedio de transacciones de ingreso/retiro que realizan los clientes.

Táctica # 2: *Creación de diferentes conjuntos de requisitos de liquidez de acuerdo con niveles de volumen estimados*



Región	Capital	Zona Rural
Requisito de Liquidez	$1,500	$500

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			Comisiones
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	
Deposito	$0-100	$0.00	$0.30
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	$0.60
	$36-70	$2.25	$0.90
	$71-100	$3.75	$1.20
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Rentabilidad de Agente

40% Retorno Activos
1.10 Ganancia Diaria

Variables

$1,000 Flotante
$1 Costo reabastecimiento
2 Volumen transacciones día
$0.60 Valor promedio de comisión
$50 Valor promedio de transacción

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			Comisiones
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	
Deposito	$0-100	$0.00	$0.30
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	$0.60
	$36-70	$2.25	$0.90
	$71-100	$3.75	$1.20
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Rentabilidad de Agente

49% Retorno Activos
$1.10 Ganancia Diaria

Variables

$800 Flotante
$1 Costo reabastecimiento
2 Volumen transacciones día
$0.60 Valor promedio de comisión
$50 Valor promedio de transacción

Influenciando los factores de rentabilidad de agentes

Cuales son las variables que llevan a un agente a ser rentable?

1. **Flotante**
   la cantidad de dinero electrónico y / o dinero en efectivo que un agente debe tener a la mano para realizar transacciones.
2. **Costo de reabastecimiento**
   Costo que incurre un agente en reabastecer su dinero o saldo de flotante de dinero electrónico.
3. **Volumen de transacciones**
   El volumen de transacciones de ingreso/retiro que realiza el agente cada día.
4. **Valor promedio de comisiones**
   Valor promedio de las comisiones que gana el agente al realizar transacciones de ingreso/retiro
5. **Valor promedio de transacciones**
   Valor promedio de transacciones de ingreso/retiro que realizan los clientes.

***Táctica #3**: Comercializar el servicio para incrementar el volumen de transacciones.*



Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			Comisiones
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	
Deposito	$0-100	$0.00	$0.30
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	$0.60
	$36-70	$2.25	$0.90
	$71-100	$3.75	$1.20
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Rentabilidad de Agente

49% Retorno Activos
$1.10 Ganancia Diaria

Variables

$800 Flotante
$1 Costo reabastecimiento
2 Volumen transacciones día
$0.60 Valor promedio de comisión
$50 Valor promedio de transacción

Moví-Peso – Comisiones de Agentes

Tarifario Moví-Peso			Comisiones
Tipo de Transacción	**Rango**	**Cargo**	
Deposito	$0-100	$0.00	$0.30
Transferencia Registrado	$0-100	$0.50	
Transferencia No Registrado	$1-35	$1.75	
	$36-70	$3.00	
	$71-100	$5.00	
Retiro Registrado	$1-35	$1.25	$0.60
	$36-70	$2.25	$0.90
	$71-100	$3.75	$1.20
Retiro No Registrado	$0-100	$0.00	

Todos los depositos deber hacerse en el monedero del portador

Rentabilidad de Agente

736% Retorno Activos
$16.13 Ganancia Diaria

Variables

$800 Flotante
$1 Costo reabastecimiento
30 Volumen transacciones día
$0.60 Valor promedio de comisión
$50 Valor promedio de transacción

Agenda

Segmentos

1. Estableciendo los precios del dinero Móvil **12:00-12:45**

A. Avaluando el servicio
B. Estructurando el tarifario
C. Imponiendo los cargos
Preguntas y Respuestas

2. Estableciendo las comisiones del dinero móvil **12:45-13:30**

A. Comisiones 101
B. Variables de rentabilidad de agentes
C. Influenciando los factores de rentabilidad de agentes
Preguntas y Respuestas

Nuestro Objetivo:

***Tarea**: Diseñar un tarifario y una tabla de comisiones de agentes.*

***Servicio**: Móvil-Peso, un nuevo servicio para los no bancarizados*

***Tipo:** Transferencia domestica P2P*

***Operador**: Movisur, operador GSM con 30% del mercado.*

***País**: Mobilandia, un país con una penetración bancaria del 20% y 4 operadores móviles en competencia.*

"Si usted hace una pregunta, se mantendrá de manera anónima"

Apéndices

Influenciando los factores de rentabilidad de agentes

Cuales son las variables que llevan a un agente a ser rentable?

1. **Flotante**
   la cantidad de dinero electrónico y / o dinero en efectivo que un agente debe tener a la mano para realizar transacciones.
2. **Costo de reabastecimiento**
   Costo que incurre un agente en reabastecer su dinero o saldo de flotante de dinero electrónico.
3. **Volumen de transacciones**
   El volumen de transacciones de ingreso/retiro que realiza el agente cada día.
4. **Valor promedio de comisiones**
   Valor promedio de las comisiones que gana el agente al realizar transacciones de ingreso/retiro
5. **Valor promedio de transacciones**
   Valor promedio de transacciones de ingreso/retiro que realizan los clientes.

Táctica # 4: *Ayudar a los agentes a anticipar y a prepararse para los eventos que crearan presión en su nivel de liquidez.*

ROSHAN connection

M-Paisa

PAGOS DE SALARIOS

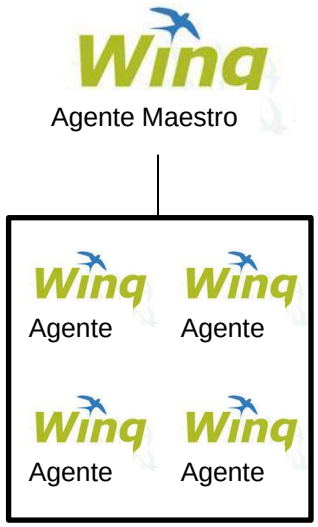
Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
				✓		
				✓		
				✓		

Influenciando los factores de rentabilidad de agentes

Cuales son las variables que llevan a un agente a ser rentable?

1. **Flotante**
   la cantidad de dinero electrónico y / o dinero en efectivo que un agente debe tener a la mano para realizar transacciones.
2. **Costo de reabastecimiento**
   Costo que incurre un agente en reabastecer su dinero o saldo de flotante de dinero electrónico.
3. **Volumen de transacciones**
   El volumen de transacciones de ingreso/retiro que realiza el agente cada día.
4. **Valor promedio de comisiones**
   Valor promedio de las comisiones que gana el agente al realizar transacciones de ingreso/retiro
5. **Valor promedio de transacciones**
   Valor promedio de transacciones de ingreso/retiro que realizan los clientes.

***Tactical #5**: Crear una capa en el sistema de distribución por encima de los agentes de primera línea, cuya responsabilidad sea la gestión de liquidez a cambio de una comisión*



	Porcentaje de Comisión	*Costo de Administración de Liquidez*
Agente Maestro	80%	
Agente	100%	Alta

Influenciando los factores de rentabilidad de agentes

Cuales son las variables que llevan a un agente a ser rentable?

1. **Flotante**
   la cantidad de dinero electrónico y / o dinero en efectivo que un agente debe tener a la mano para realizar transacciones.
2. **Costo de reabastecimiento**
   Costo que incurre un agente en reabastecer su dinero o saldo de flotante de dinero electrónico.
3. **Volumen de transacciones**
   El volumen de transacciones de ingreso/retiro que realiza el agente cada día.
4. **Valor promedio de comisiones**
   Valor promedio de las comisiones que gana el agente al realizar transacciones de ingreso/retiro
5. **Valor promedio de transacciones**
   Valor promedio de transacciones de ingreso/retiro que realizan los clientes.

Táctica # 1: *Enlazar las cuentas de monedero electrónico del agente con cuentas bancarias de negocios para crear un mecanismo rápido y de bajo costo para la carga de dinero electrónico.*

Opción -1



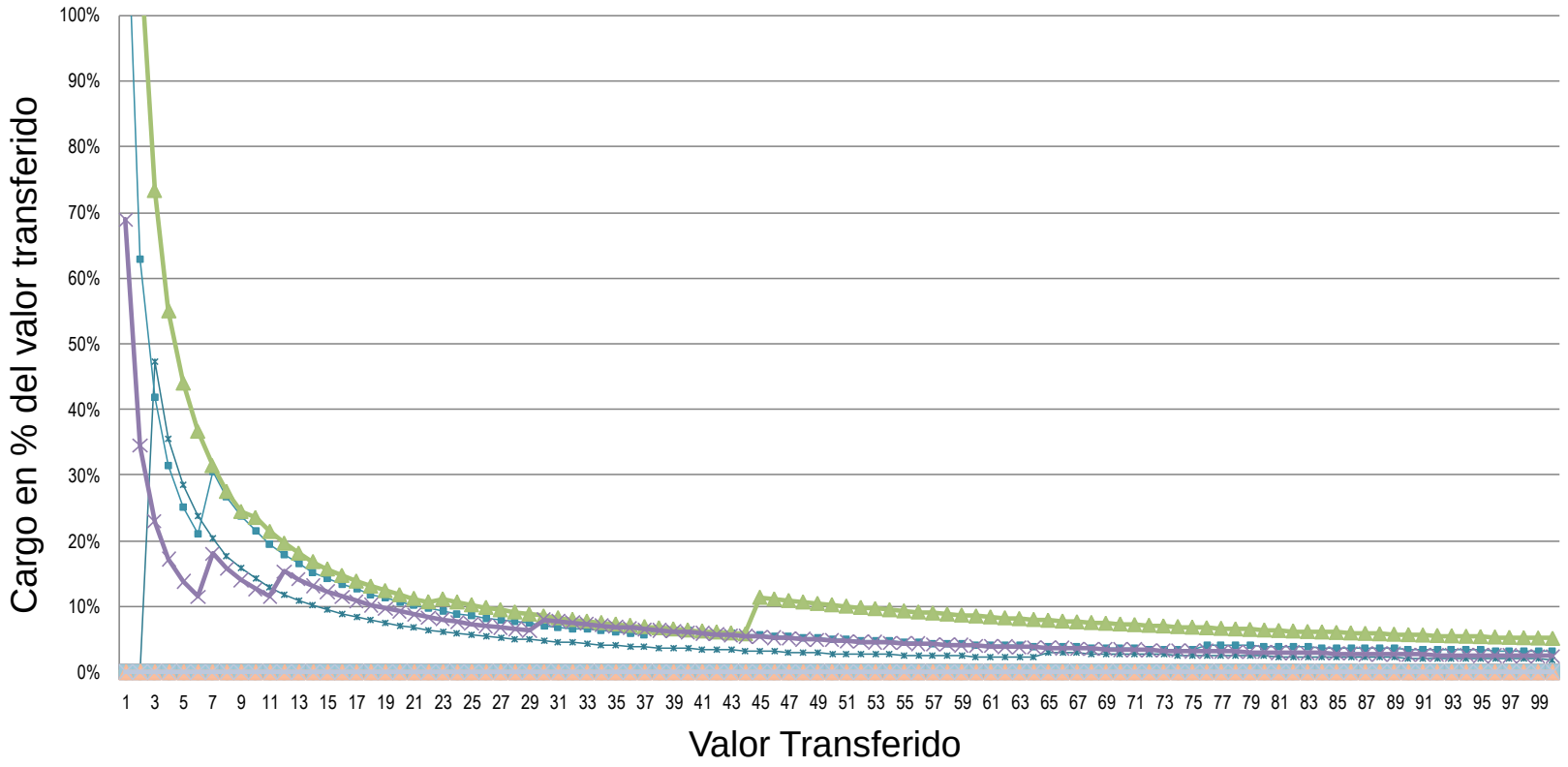
Opción -2



+



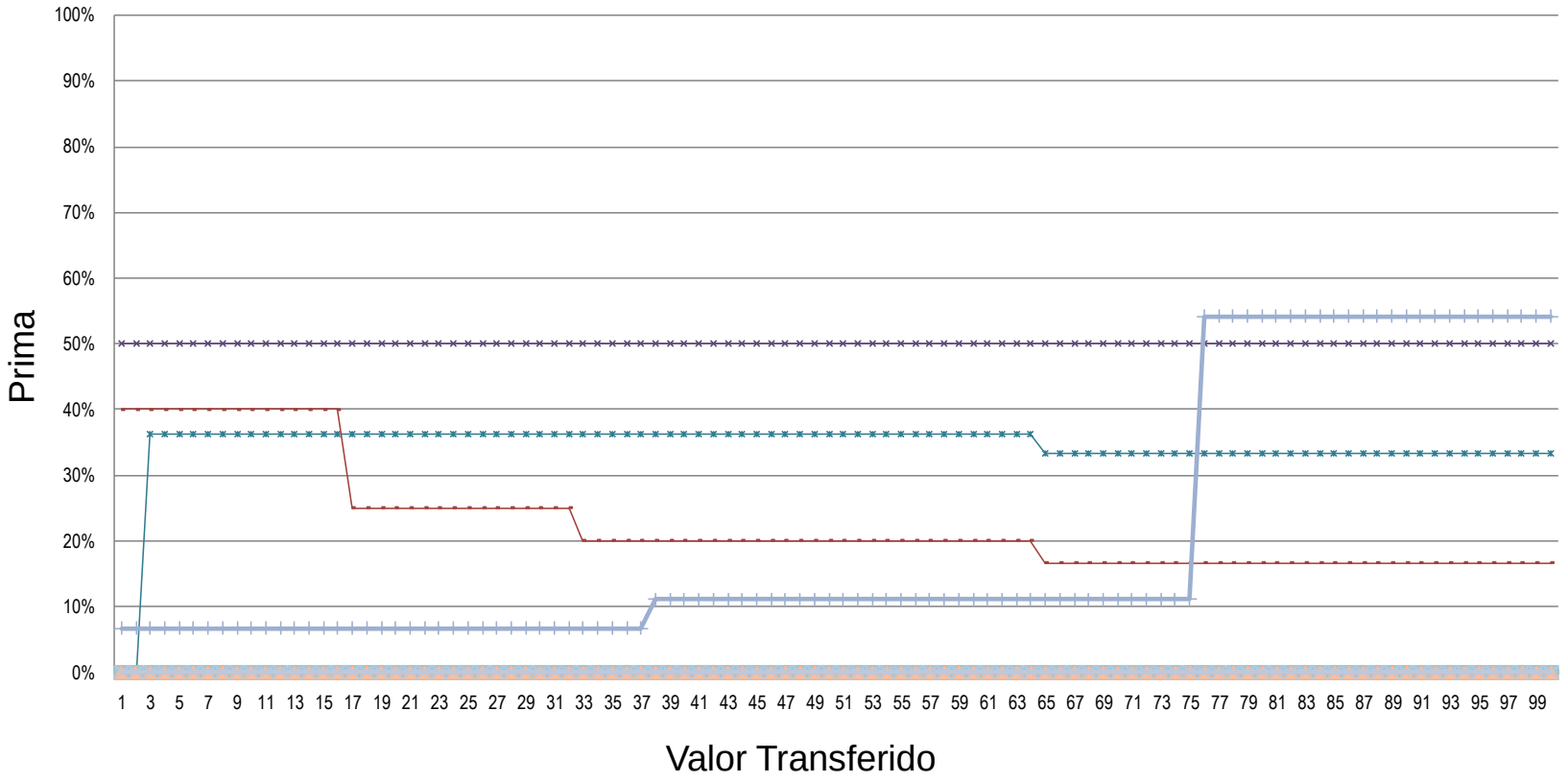
Puntos de referencia: Cargo como porcentaje del valor transferido



La muestra incluye servicios de África Oriental, África Occidental, y Asia

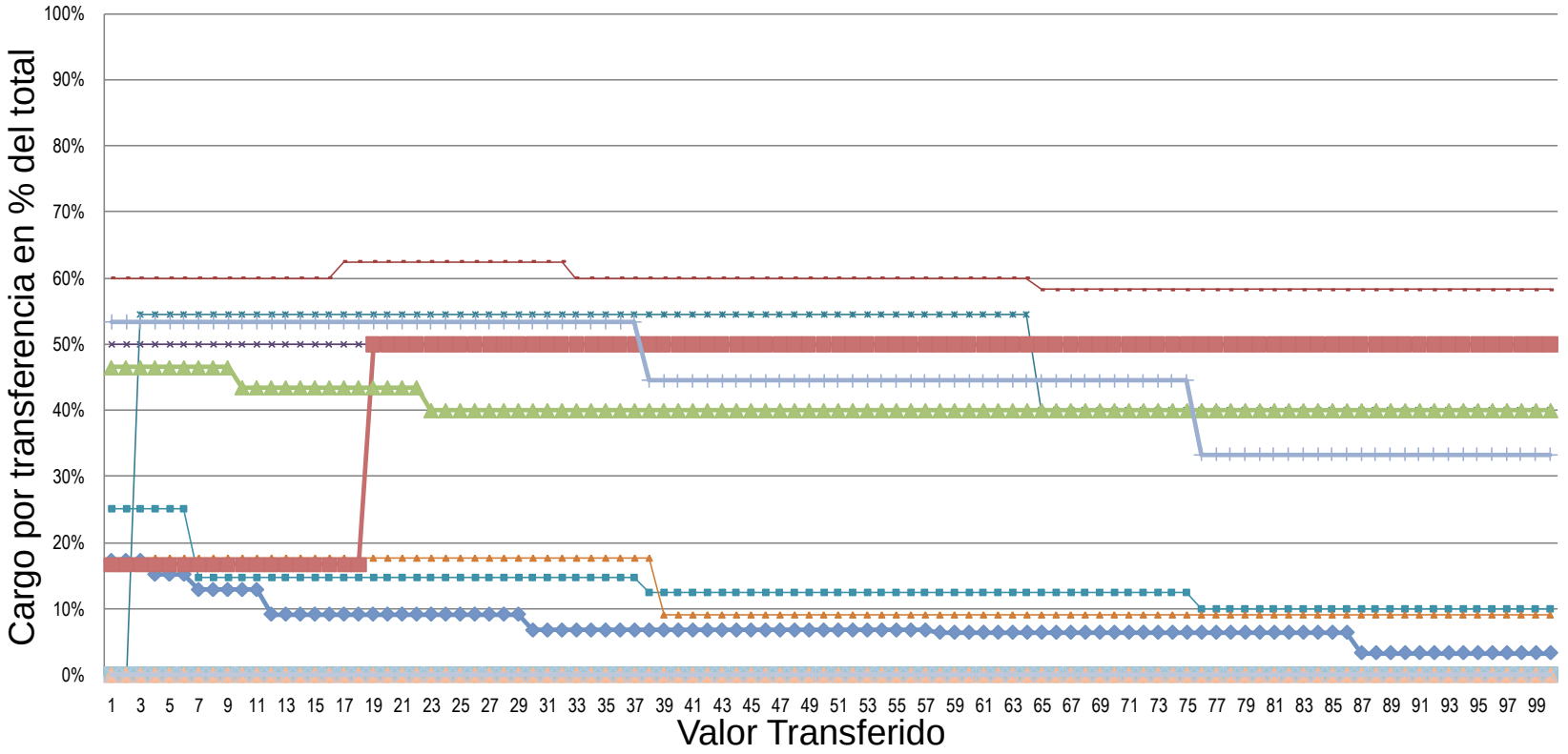
Puntos de referencia:

Prima por enviar dinero a clientes no registrados



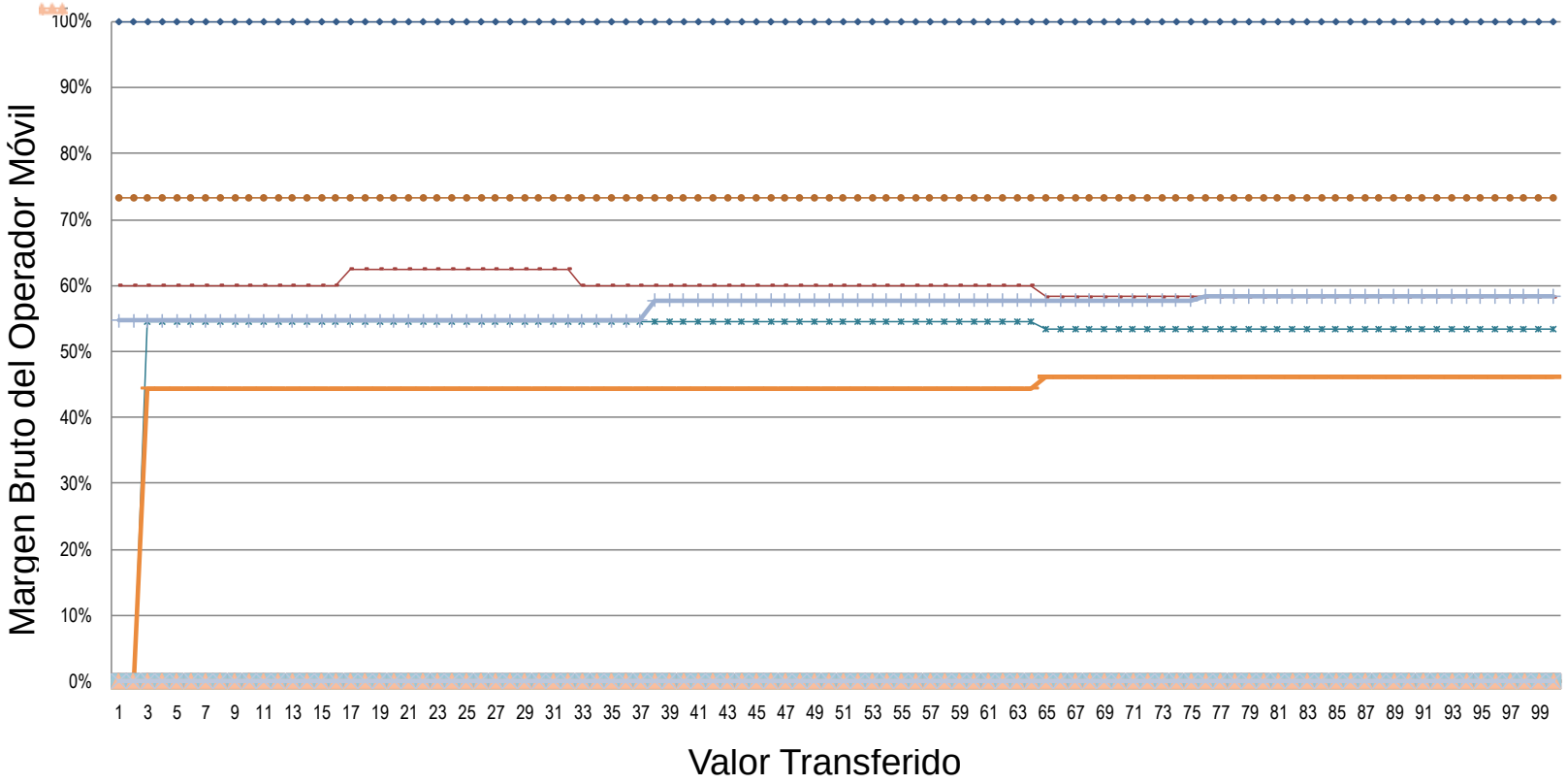
La muestra incluye servicios de África Oriental, África Occidental, y Asia

Puntos de referencia: Cargo de transferencia con respecto al % de los costos de transferencia de dinero (P2P) – comienzo a fin



África: Ghana, Kenia, Tanzania, Uganda
Asia: Afganistán, Fiji,

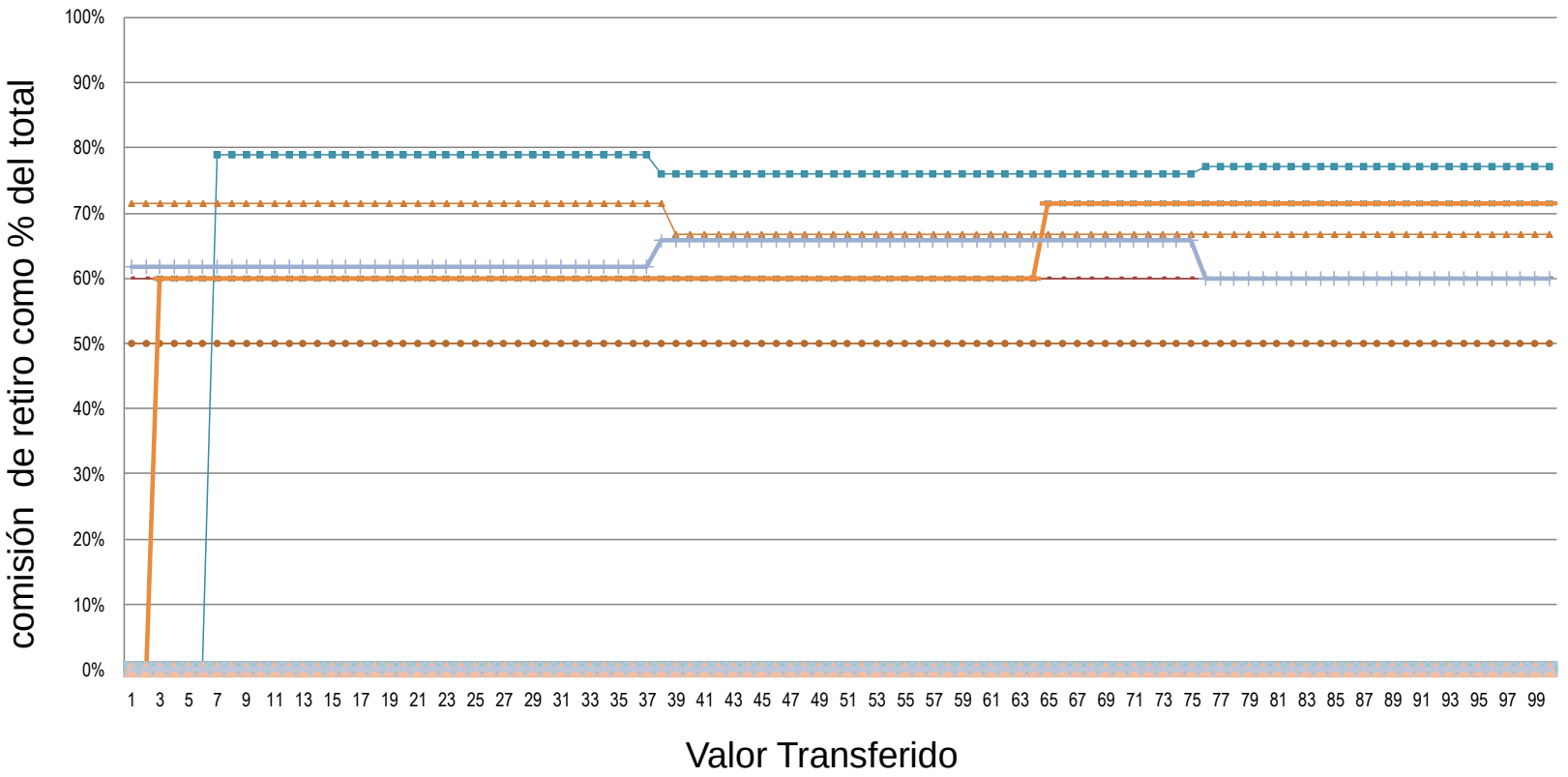
Puntos de referencia: Margen bruto del Operador sobre la transferencia (P2P) a clientes registrados (suma de los cargos menos comisiones)



África: Ghana, Kenia, Tanzania, Uganda
Asia: Afganistán, Fiji,

Punto de Referencia:

Comisión de retiro de efectivo como % de la Comisión total



África: Ghana, Kenia, Tanzania, Uganda
Asia: Afganistán, Fiji,