



dineroexpress

La tienda Multiservicio para el Inmigrante

Presentación
Medios de Comunicación
Madrid, 8 de Marzo 2005

Temario

1

El fenómeno de la inmigración y perspectivas

2

Un nuevo target

3

Dinero Express

4

Conclusiones

España ha registrado en los últimos años una fuerte aceleración del flujo de inmigrantes

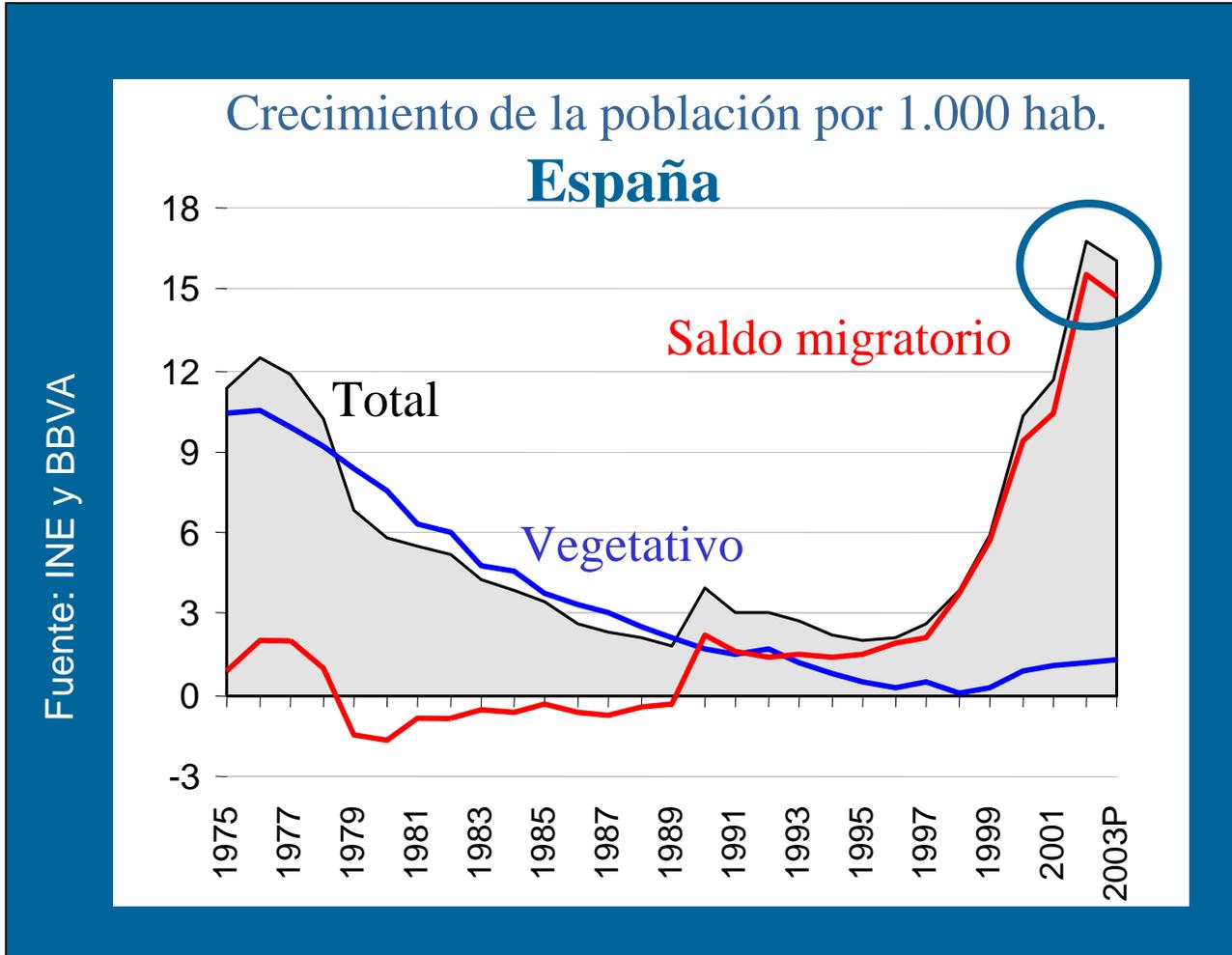


El número de extranjeros en España en 2005 asciende a 3.500.000

Representando el 8% del total población

Convirtiéndose en el factor fundamental del aumento de la población española

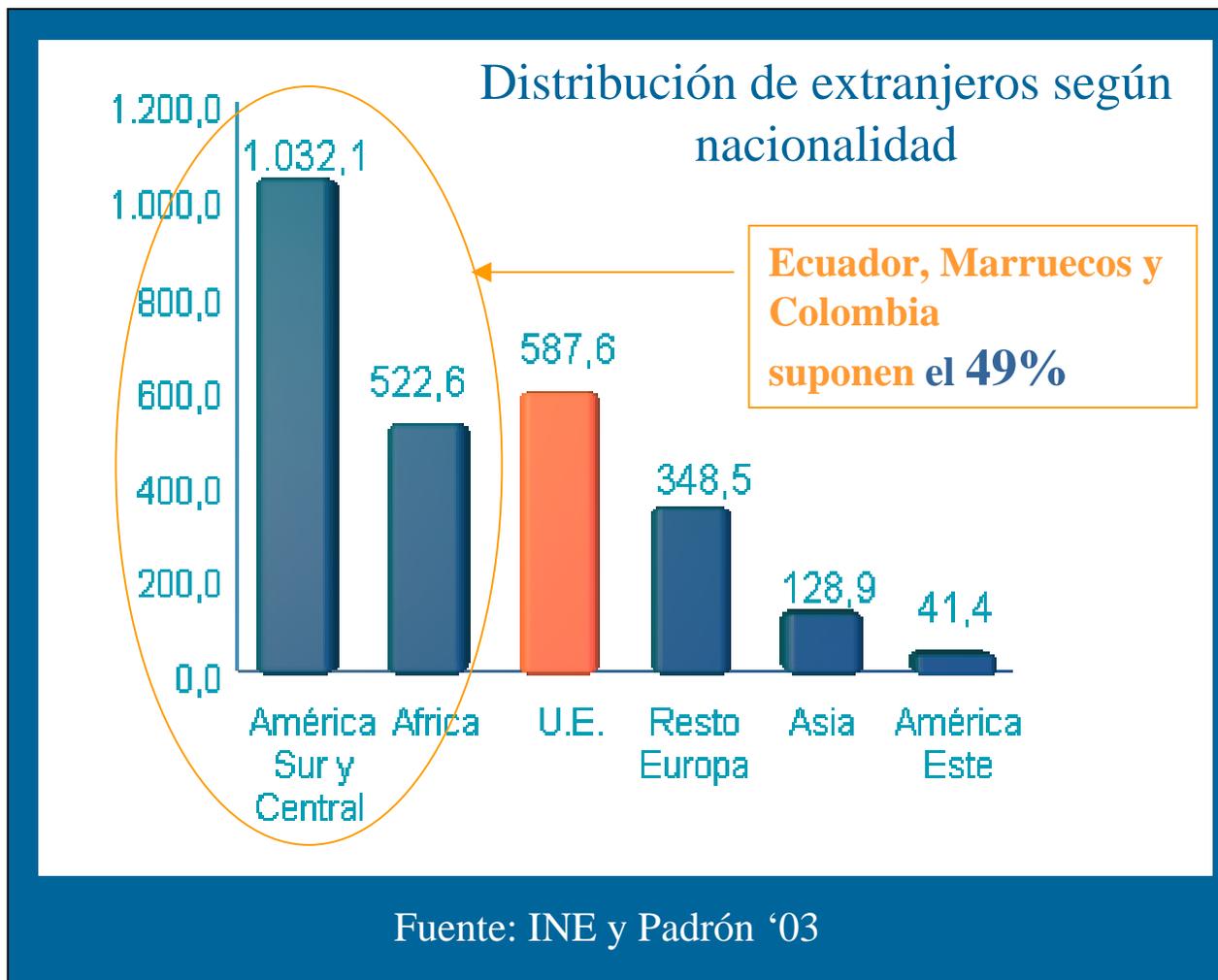
1



El flujo de extranjeros ha permitido que el aumento de la población haya vuelto a niveles no registrados desde la segunda parte de la década de los 70 (finalización del “baby boom”)

El 80% de los extranjeros se podrían catalogar como inmigrantes (excluidos los procedentes de la U.E.)

1



Según previsiones de la población de extranjeros del INE, en el 2005 podrían habitar en España 2.800.000 inmigrantes

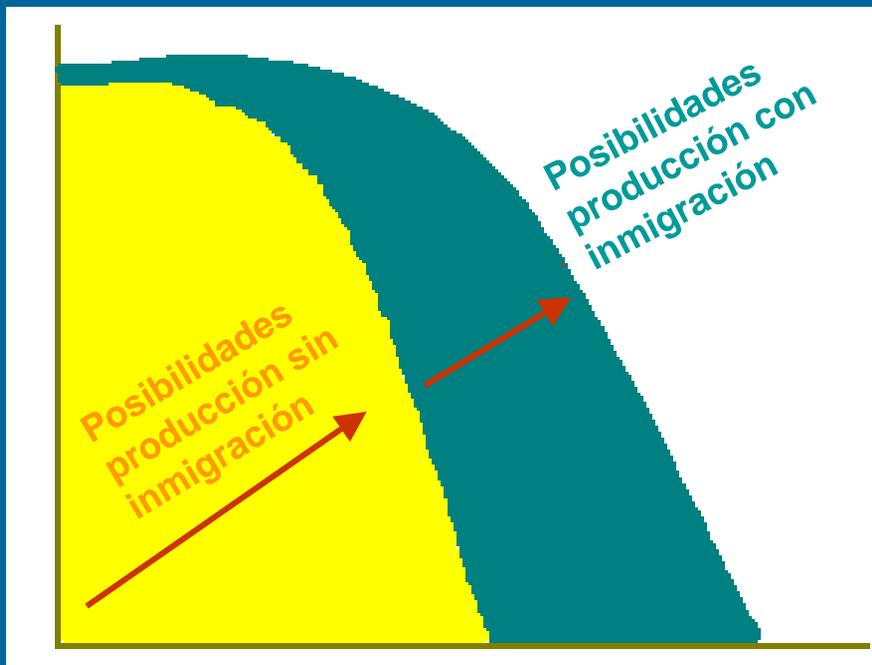
Su participación en la estructura laboral y económica va en aumento

1

Inmigración y mercado laboral

Productividad

Fuente: Elaboración propia y M° Trabajo



Empleo Nativo

Empleo Inmigrante

- Las nuevas altas en la seguridad Social suponen ya el 24% del total

- Con un incremento en el número de empleados que supera ampliamente a la media nacional (15% v.s. al 3%). (Oct.'04 /Oct.'03)

- El 78% de la población activa de inmigrantes residentes están ocupados o buscando empleo, frente al 61% del total nacional

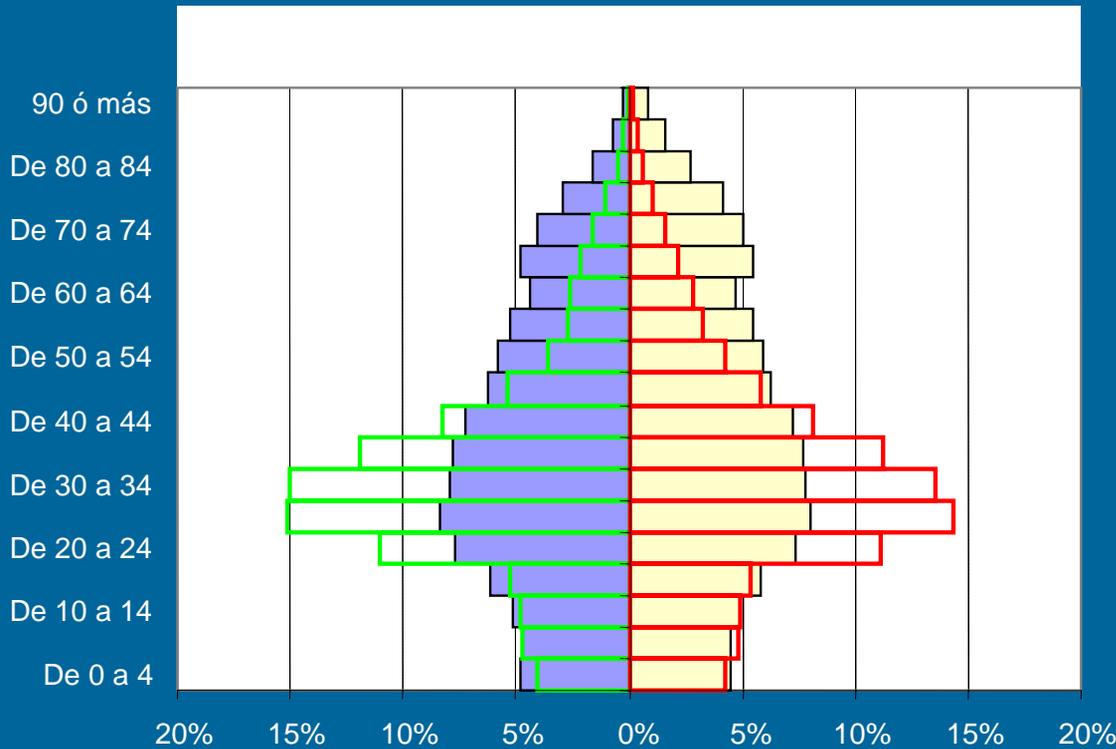
La inmigración es imprescindible para mitigar y retrasar la restricción al crecimiento que supondrá el envejecimiento de la población



Pirámide de población española y extranjera

(% sobre población respectiva)

Fuente: Censo 2001

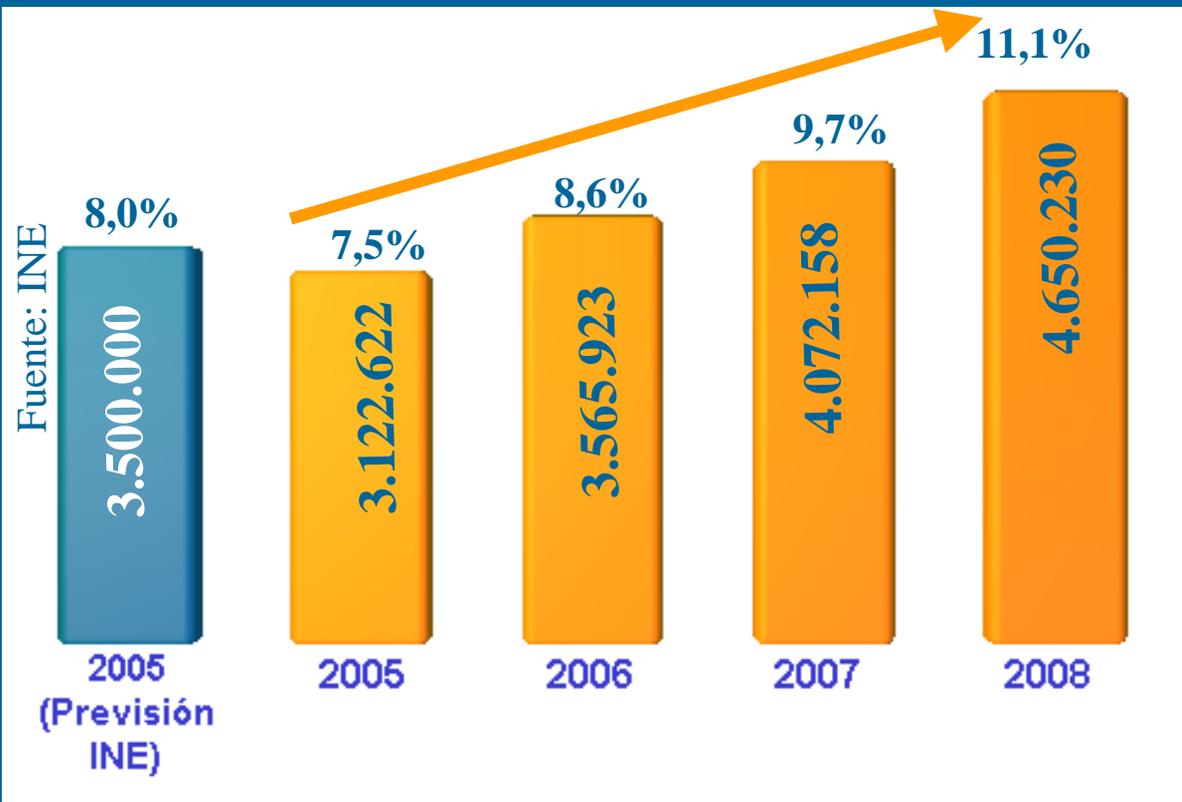


La estructura de edades de los inmigrantes, con mayor peso relativo en los grupos de edad entre 20 y 44 años, favorece tasas de actividad y empleo más altas

La población inmigrante continuará creciendo...

1

Evolución de la población
(Estimaciones INE)



Estimaciones oficiales apuntan a que en año 2008 se podrán superar los 4,5 millones de extranjeros (3,8 de inmigrantes)

Llegando a tasas del 10% - 11% de la población



Hecho que vendrá principalmente explicado por tres motivos

1

- **Nuevas entradas**, cobertura de puestos de trabajo en el mercado nacional
- **Índice de nacimientos**: con una tasa de natalidad que dobla a la española (ya representan el 10,4% del total nacimientos)
- **Reagrupación familiar**, el 55,8% de los inmigrantes manifiestan tener familiares a su cargo en el país de origen, y el 46,1% muestra su intención de traerlos a España



Temario

1

El fenómeno de la inmigración y perspectivas

2

Un nuevo target

3

Dinero Express

4

Conclusiones

Las necesidades de los inmigrantes dependen de su ciclo de estancia

2

NECESIDADES



Las soluciones actuales a sus necesidades son parciales y con una bipolarización en el tratamiento financiero

2

Posicionamiento en el colectivo de Inmigrantes

Remesadoras y Locutorios

Inmigrantes sin cuenta

Inmigrantes con cuenta poco vinculados a la Banca

Inmigrantes con cuenta vinculados a la Banca

Inmigrantes bancarizados

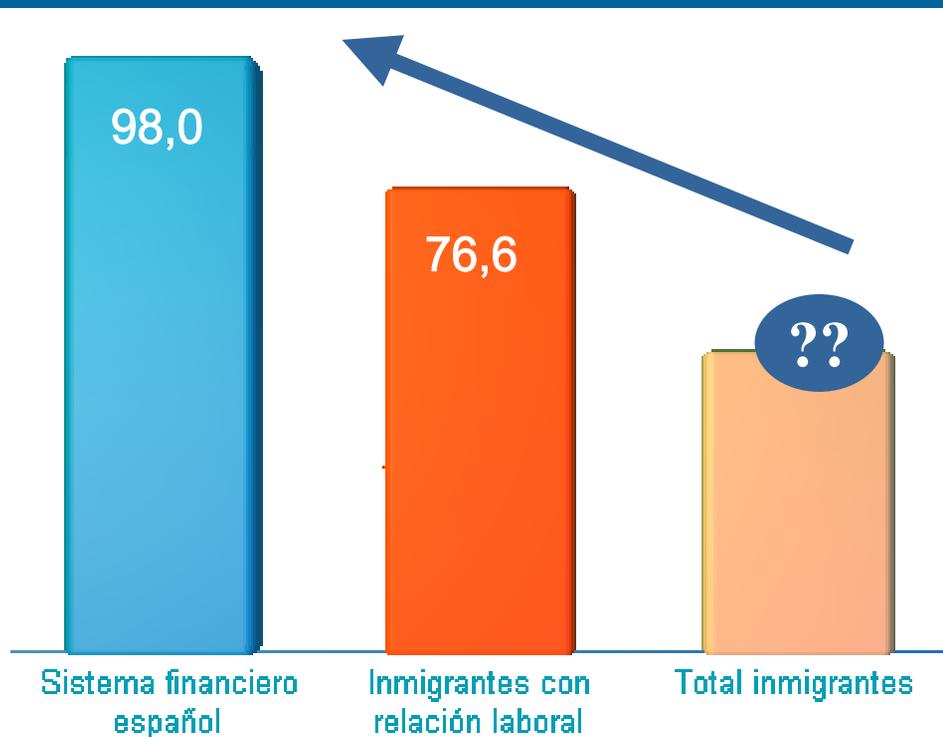
Entidades Financieras

- Las Entidades Financieras sirven a este segmento con productos estándar y red tradicional
La actividad de las remesas es aún reducida
- Las remesadoras solamente atienden el negocio de la transferencia, el cual dominan (80% del mercado)
- *Existen otras necesidades no cubiertas ni por la banca ni por las remesadoras*

Gran oportunidad : El comportamiento financiero de los inmigrantes se encuentra, en la actualidad, alejado de las pautas tradicionales

2

Grado de bancarización



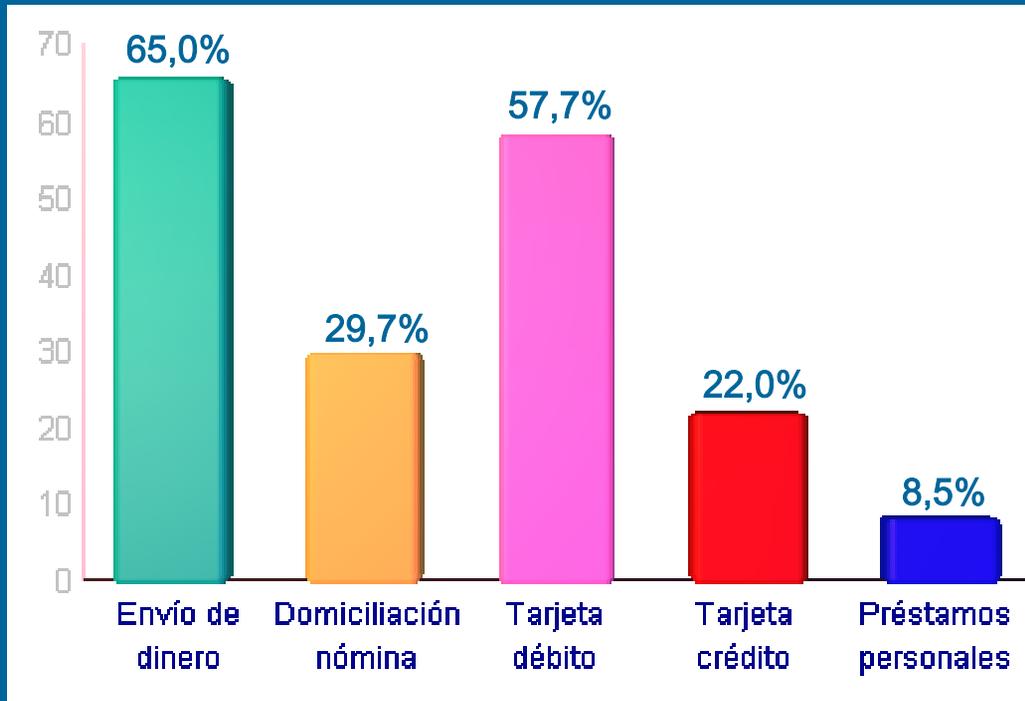
Fuente : Elaboración propia en base a información de FRS / Inmark

La procedencia de los inmigrantes, en los países en vías de desarrollo, condiciona su habitualidad en las relaciones financieras (barreras de acceso en países de origen)

Gran oportunidad: Los niveles de utilización de productos básicos bancarios están por debajo de los valores medios nacionales

2

Utilización de productos bancarios
(total inmigrantes)



Fuente : Elaboración propia en base a información de FRS / Inmark

Las tasas de uso son de hasta un 50% inferiores a las medias nacionales en productos habituales

En un mercado de saturación bancaria, los inmigrantes se convierten en una de las fuentes principales de captación de clientes y comercialización de productos

- **El 59,8% de los no bancarizados tienen previsto iniciar relaciones próximamente** y el 29% de los bancarizados contratarán nuevos productos
- **El envío de dinero es actualmente el principal producto financiero.** En el 2004 se estima que las transferencias asciendan a 3.400 millones de €y para el 2007 se prevé superen los 5.000 millones de €

Fuente : Elaboración propia en base a información de FRS / Inmark



Además, el proceso actual de normalización propiciará la inclusión en el mercado financiero de un gran número de inmigrantes



- Estimaciones del Servicio de Estudios de BBVA, `podrán optar a la normalización 675.000 inmigrantes, de los cuales 450.000 regularizarían su situación.
- Lo que permitirá a estos inmigrantes un **mayor acceso a productos y servicios que requieren una consolidación** laboral (nóminas, tarjetas, créditos, etc.)
- **Abre nuevas vías para el desarrollo de productos más competitivos**, al existir una mayor masa crítica para la comercialización

Por tanto, desde la perspectiva financiera, se trata de un segmento emergente, catalizador de cambios futuros en el sistema financiero español

2

Mercado
de alto
crecimiento

Segmento que
requiere una
aproximación
específica y
global

... a la que BBVA va a dar una respuesta
diferenciada

Temario

1

El fenómeno de la inmigración y perspectivas

2

Un nuevo target

3

Dinero Express

4

Conclusiones

La Tienda Multiservicio para el Inmigrante

- **En el 2002, BBVA lanzó Dinero Express como canal para el envío de dinero de los inmigrantes, abriendo 10 tiendas, con importante éxito**

- **Durante este tiempo hemos validado el modelo y testado la existencia de otros requerimientos que tienen los inmigrantes, y que suponen una oportunidad de negocio**

- **Por tanto, ahora potenciamos Dinero Express con un nuevo modelo y un fuerte Plan de Expansión de tiendas**



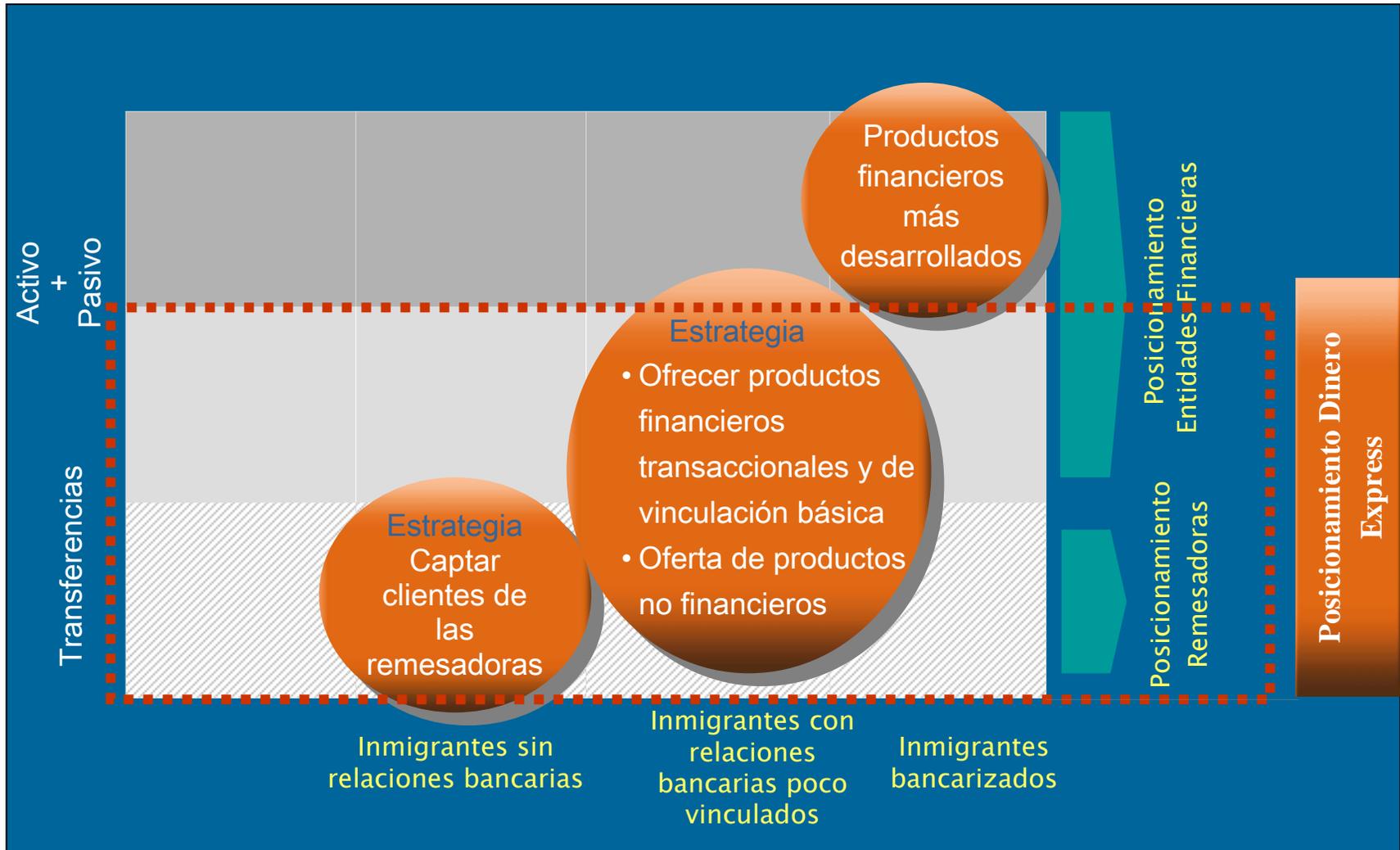
DINERO EXPRESS se convierte en un proveedor global de servicios para el inmigrante

3



Ocupando un hueco en el mercado financiero y proporcionando una solución integral al segmento

3



El nuevo enfoque de negocio define una propuesta de valor innovadora en cuanto a:

3

a

Oferta comercial

b

Concepto de distribución y morfología en el punto de venta

c

Implantación en corto plazo

a

Oferta comercial específica, afín a su cultura, que cubra todos sus requerimientos financieros

3

Facilitador de la integración del colectivo



Envío rápido de dinero



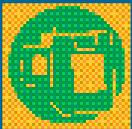
Créditos personales
(reagrupación familiar, viajes, etc.)



Seguros
(repatriación, dental, etc.)



Avales para alquiler de vivienda



Tarjetas

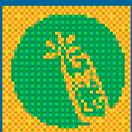


Hipotecas

Servicios
Financieros

Productos
Grupo
BBVA

Facilitador de la integración del colectivo



Locutorio



Asesoramiento jurídico y documental



Bolsa de trabajo



Viajes



Vivienda (alquiler y compra)



Subvenciones

Servicios no
Financieros

Acuerdos
con
proveedores

Además, con un servicio de atención telefónica y un espacio en internet, específicos para el inmigrante

dineroexpress
¿A qué esperas?

DESTINOS ONLINE CREDITOS TARJETAS HIPOTECAS SEGUROS TELEFONIA OFERTAS REMESAS

"Mi pasaje de avión más barato, qué bueno"
Agencia de Viajes
Ofertas de vuelos a precios especiales.
Otras Opciones de Viajes

"Por fin he encontrado un apartamento bien lindo"
Vivienda
Encuentra el lugar ideal para vivir.
Espacio de búsqueda online

"Encontraron un empleo, me permitió ir a los míos"
Búsqueda de Empleo

"Me ayudaron a solicitar mi permiso de residencia"
Aseesoramiento Jurídico
Asesoría telefónica 24h al día todo el año.

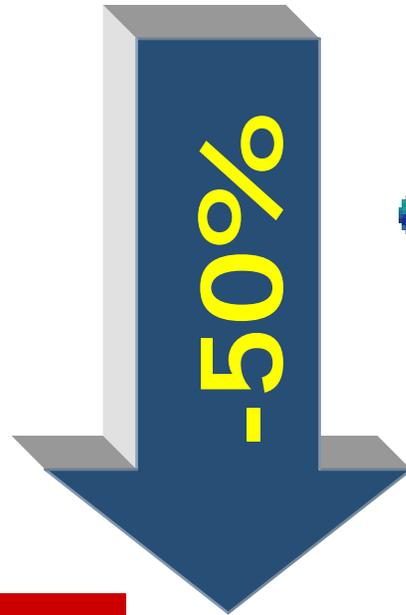
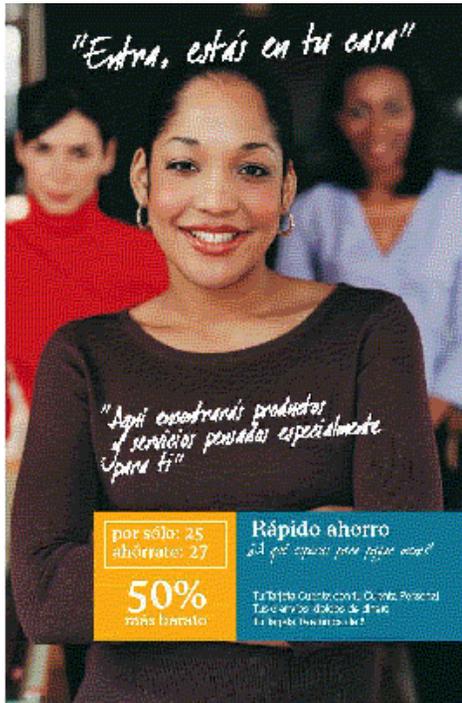
por sólo: 25
ahórrate: 27
50%
más barato

Rápido ahorro
¿A qué esperas para pagar menos?
Tu Tarjeta Cuenta con tu Cuenta personal
Tus 6 envíos rápidos de dinero
Tu Tarjeta Telefónica de 5

a

Con una oferta de precios muy ventajosa para el inmigrante

3



Precios Mercado

Tarjeta débito	11 €
6 Envíos dinero	36 €
Tarjeta telefonía	5 €

Total 52 €

Dinero Express 25 €

Oferta Pack:

Hasta el 50% de ahorro sobre los precios de mercado

Y además, Servicios de acceso gratuito:

Bolsa Trabajo

Bolsa Viviendas

Viajes

Subvenciones

Y promociones permanentes

Países

- Ecuador
- Colombia
- Perú
- R. Dominicana
- Argentina
- Bolivia
- Méjico
- Brasil
- Salvador
- Honduras
- Guatemala
- Nicaragua

Países del Este y Norte de África
próximas incorporaciones

Red de Pago

- **20 Bancos**
- **6.500 puntos de pago**

Características de nuestros envíos

- **Envío “on line”**: Disponible en un máximo de 15’
- **En efectivo**: No se necesita tener cuenta corriente ni en España ni en el país receptor
- **Red de Pago**: La más amplia Red de Pago en Latinoamérica
- **Horarios de atención**: Desde las 10:00h. a las 22:00h. ininterrump. Abrimos sábados y domingos
- **Tarifas**: Ventajosas y transparentes. Permanentes ofertas especiales
- **Garantía**: Grupo BBVA

Zona servicios automáticos con ATM

- Transferencias a países origen
- Dispensador e ingresador de efectivo
- Pago de recibos
- Gestión de la cuenta personal

Zona Internet

- Acceso a servicios financieros y no financieros

Zona Atención comercial

- Contratación de productos por internet
- Información a clientes

Zona locutorio

- Locutorio
- Zona de espera con vending

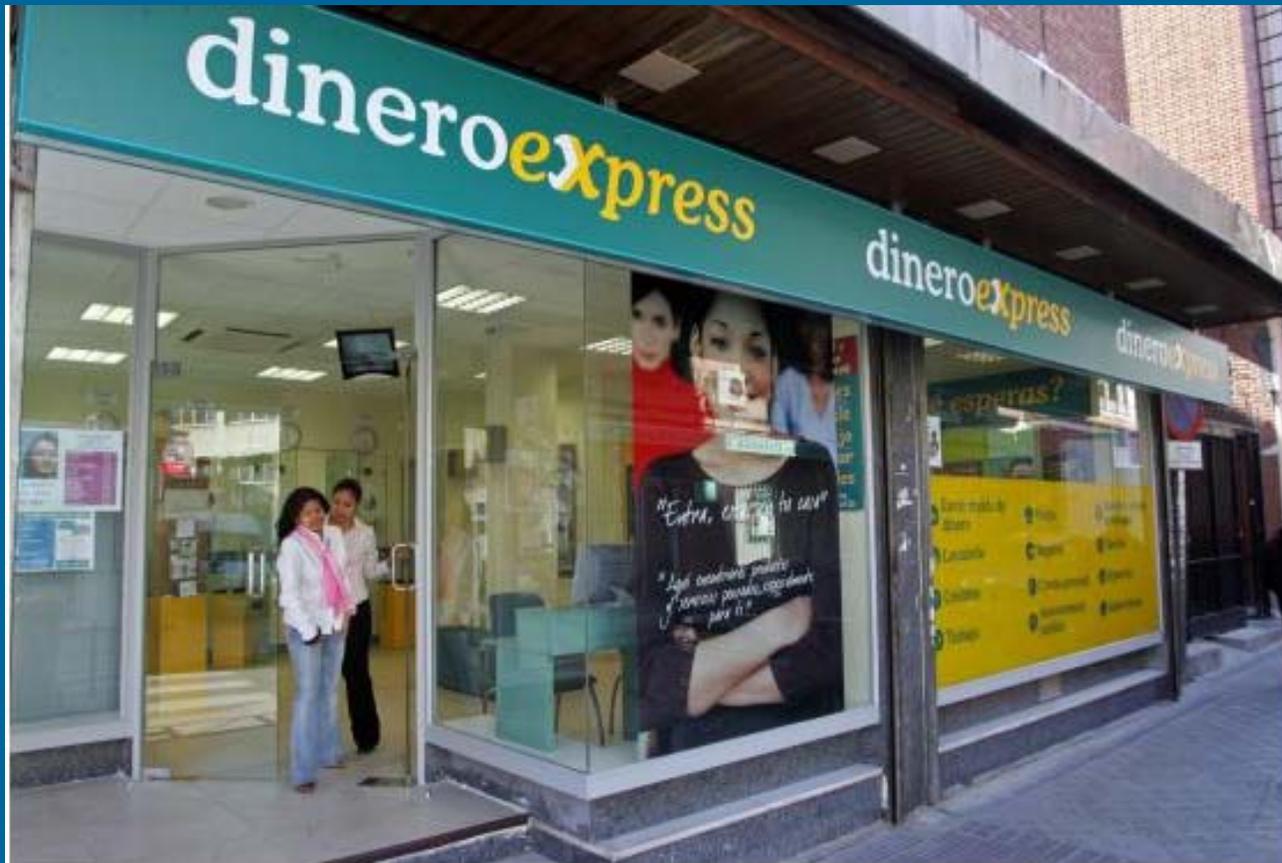
- **Sistemas automatizados** y aplicación de **nuevas tecnologías**

- Las transacciones operativas se hacen a través del **Cajero Automático**

- **Orientada a la venta**

- **Operativa mínima en tienda**
(procesos centralizados en el Back Office)

- **Horario de apertura adaptado al modus de vida del inmigrante**, todos los días de la semana hasta las 10 de la noche





Temario

1

El fenómeno de la inmigración y perspectivas

2

Un nuevo target

3

Dinero Express

4

Conclusiones

Dinero Express : MODELO INEXISTENTE QUE APORTA VALOR en el mercado

4

REMESADORAS Y LOCUTORIOS

- Envíos de
dinero

- Locutorio
telefónico

- Horario amplio

Envíos de dinero
Locutorio telefónico
Productos financieros
Servicios no financieros

dinero*express*

Horario amplio
todos los días de la semana
(incluidos festivos) hasta las 22 horas
Empleados de diferentes países

ENTIDADES FINANCIERAS

- Envíos
de dinero

- Productos
Financieros

- Horario limitado
- Red tradicional

Ejes sobre los que se basa el modelo DINERO EXPRESS



ESPECIALIZACIÓN y DIFERENCIACIÓN

Red exclusiva para Inmigrantes



COMODIDAD

Tienda **MULTISERVICIO**
Productos y Servicios financieros y
No financieros



ACCESIBILIDAD y RAPIDEZ

Envíos de dinero en 15'
Créditos personales: respuesta inmediata



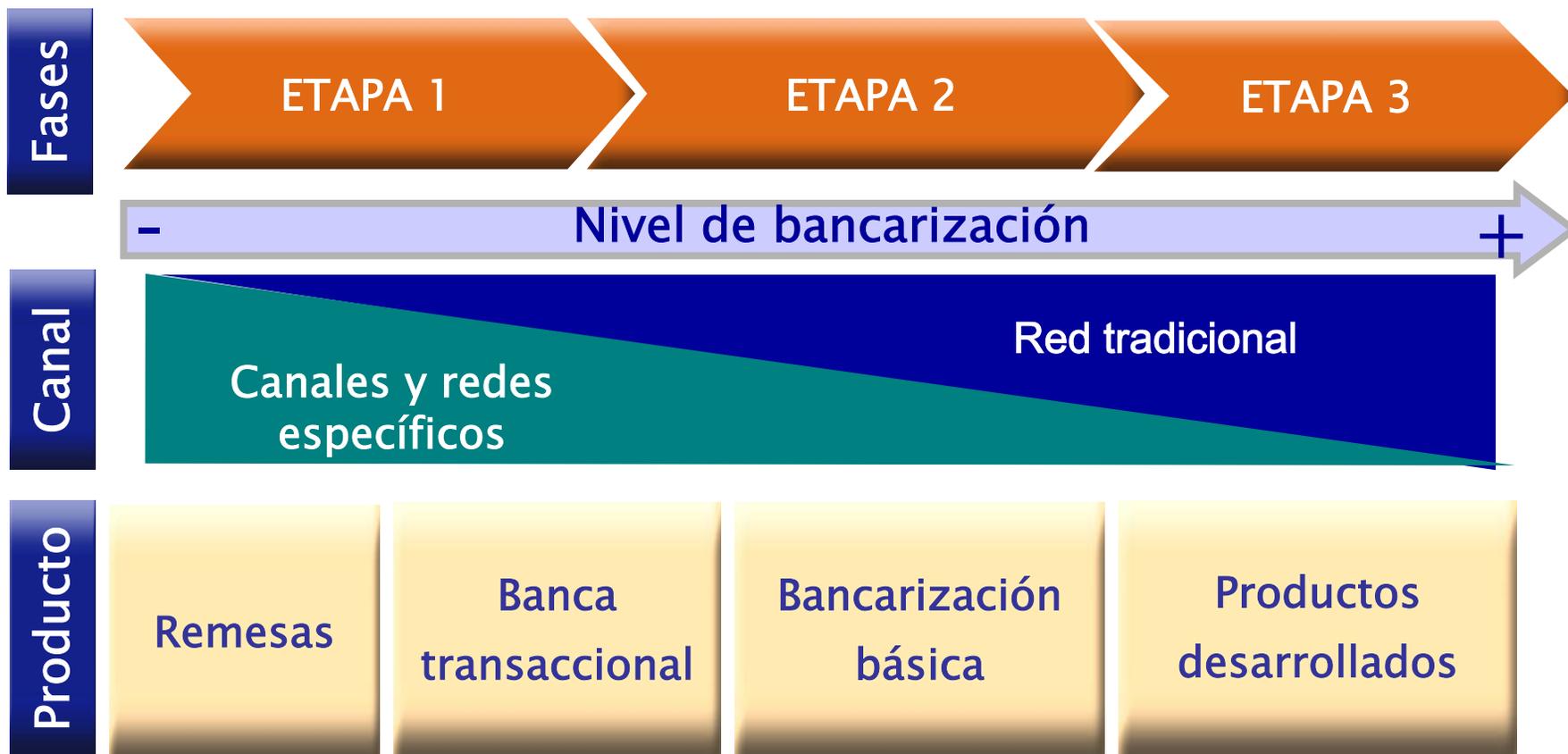
VENTAJAS

Promociones y Descuentos

Facilitando la integración del colectivo

Con una estrategia del Grupo BBVA diferenciadora por su carácter integral e innovador

4



Modelo que se adapta perfectamente a los ciclos de estancia y necesidades del cliente

dineroexpress

- **Nuevo modelo de red propia adaptada al segmento**
- **Oferta financiera y no financiera**
- **Política comercial diferenciada**

BBVA

Red de sucursales Banca
Comercial

- **Necesidades financieras más avanzadas**
- **Adaptación comercial según las necesidades de los clientes**



BBVA se marca el objetivo de ser la primera entidad de España en servicios para el inmigrante.



dineroexpress

La tienda Multiservicio para el Inmigrante

Presentación
Medios de Comunicación
Madrid, 8 de Marzo 2005