



Semana de pagos 2009

Punta del Este, 19 de Noviembre de 2009



¿Quienes somos?

- AIBER es la Asociación Iberoamericana de Remesadoras cuyo objetivo es:
 - Representar al Sector, tanto en Iberoamérica como en Europa, colaborando con las instituciones públicas y privadas en la mejora del marco legal y competitivo, e impulsar la imagen y reputación frente a las instituciones y opinión pública



Nuestras áreas de trabajo

- Divulgar aquella información relevante mediante la página Web y el boletín cuatrimestral.
- Fomentar la formación, en materia de prevención de blanqueo de capitales, de los operadores en el negocio de las remesas mediante cursos "on line"
- Participar en aquellos foros de opinión donde el sector tenga algo que decir o defender
- Promover la relación entre captadores y pagadores a través de la organización de una "Convención Anual de Remesadoras"
- Crear una base de datos sobre la legislación y empresas existentes en cada país, facilitando su acceso a los asociados.
- Colaborar con los Organismos Internacionales para la adecuada regulación del sector.

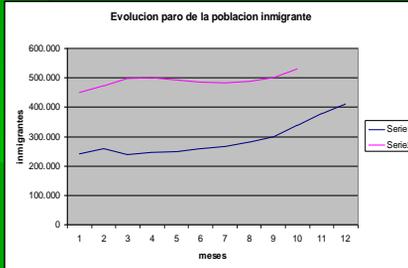


Coincidimos con el G8 en las 5 áreas de trabajo porque tenemos hecho gran parte de los deberes

1. **Fomentar la transparencia del Mercado y la protección del consumidor**
 - El ordenante conoce perfectamente las cantidades que recibirá en destino y las comisiones que va a pagar indicadas en el recibo de su operación
 - La legislación española obliga a publicar en los establecimiento las comisiones para cada país y las tasas son informadas diariamente por todos los agentes
 - La legislación europea hace responsable a la Money Transfer de la llegada del dinero
2. **Mejorar las infraestructuras del sistema de pago**
 - Como principio: Siempre existe margen para la mejora
 - Sin embargo, el avance tecnológico es importante a nivel del proceso de operaciones
 - Además, hoy, el coste promedio de un transferencia a Latino América está alrededor del 5%
3. **Reforma del Marco Legal**
 - En Europa, la nueva directiva es un gran avance
 - En Latinoamérica es un tema pendiente el reconocimiento del sector mediante un marco legal específico
4. **Fomentar la Competencia y aumentar la estructura de pago**
 - AIBER esta abierta a incorporar toda empresa que este en el proceso de pago en Latinoamérica
5. **Aplicar las buenas prácticas a la gestión y la administración de las empresas**
 - AIBER está en proceso de redacción de un decálogo de "Código ético" para sus asociados"

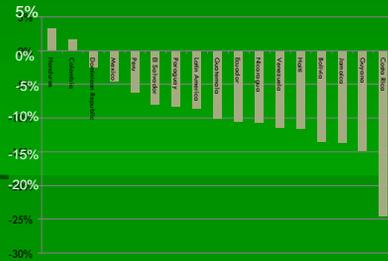
Aún bajo un entorno muy negativo

El desempleo en España es del 19% de la población activa y del 30% en la población inmigrante



Fuente: Instituto nacional estadística

Fuerte caída en los envíos 09 vs. 08 en Latinoamérica



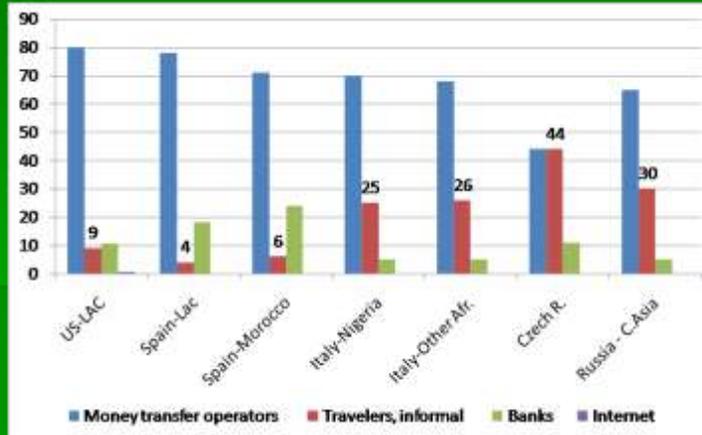
Fuente: Inter-American Dialogue



Pero las MTO's pueden ir mas allá

- Pueden ser un medio eficaz para luchar contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo
- Son la clave para reducir los canales paralelos
- Pueden contribuir a la educación financiera
 - Mediante la formación financiera
 - Mediante la domiciliación del gasto en destino
 - Mediante el fomento del ahorro

1.- Porque canalizan mas del 70% del mercado



Fuente: Inter-American Dialogue

2.- Porque prestamos un servicio social de calidad



- **Disponibilidad:**
 - Disfrutan de un amplio horario para realizar sus operaciones y disponen de una extensa red capilar de captación y pago, incluso en zonas rurales, dándose el caso de países con entrega a domicilio
- **Afectividad:**
 - Son atendidos por personas que se encuentran en las mismas circunstancias, incluso de la misma nacionalidad
- **Rapidez:**
 - Las remesas se abonan al beneficiario en la práctica totalidad de las ocasiones el mismo día en que se ordenan.
- **Seguridad:**
 - Está garantizado el pago al beneficiario, aunque acontezca una incidencia. Las MTO's siempre asumen el riesgo y la responsabilidad de pago o, en su caso, reembolso de los fondos entregados por los clientes. Estos garantizados por el capital y los fondos propios de las empresas
- **Transparencia:**
 - En contra del tópico que tradicionalmente se utiliza en distintos foros, las MTO's son entidades absolutamente transparentes. Y ello es así porque todas las regulaciones incluyen medidas dirigidas a proteger al usuario, exigiendo a las MTO's que les faciliten información precisa sobre el coste del servicio. En concreto, en España, tradicional país emisor de remesas, la normativa vigente obliga a las MTO's a informar a sus clientes, antes de realizar una operación, acerca de las comisiones y tipo de cambio aplicado a la operación, debiendo quedar todo ello reflejado en un documento de liquidación que se le entrega al cliente y cuyo contenido está expresamente definido en la normativa aplicable.

3.- Porque nuestro coste ya es competitivo

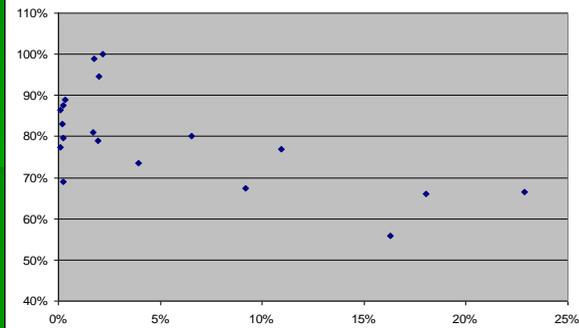


El coste promedio del envío en el corredor España- Latinoamérica está entre el 4% y el 5,5%.

- La competencia y el decrecimiento del mercado han originado el reajuste de precios

El volumen es factor clave en el precio del envío

Coste de la remesa
(Base 100)



Fuente: ANAED

4.- Porque estamos en un proceso de mejora continua



- Inversión en medios humanos: Formación en la operativa y la legislación de blanqueo de capitales y contra el terrorismo
- Inversión en tecnología (I+D): comunicaciones, medios Hardware, desarrollo de programas ADHOC : ERP, CRM, Gestión, Blanqueo de capitales (software)
- Inversión en Innovación. Internet y telefonía
- Canales de comercialización proceso de captación, control del canal, impagados, formación, aspectos de seguridad informática.
- Canales de pago. Diversificación: MTO's, bancos, microfinancieras, Correos, tarjetas prepago, telefonía, etc.

Por todo ello, la satisfacción y el reconocimiento del ordenante es muy alto



	Madrid	Rome	US Cities
Price transparent			
Strongly disagrees	0	0	0
Disagrees	4	6	0
Indifferent	10	19	25
Agrees	83	60	53
Strongly agrees	3	15	15
Forex transparent			
Strongly disagrees	0	1	0
Disagrees	4	7	1
Indifferent	8	19	29
Agrees	85	61	51
Strongly agrees	3	12	14
Easy to use			
Strongly disagrees	1	0	0
Disagrees	2	0	0
Indifferent	4	7	7
Agrees	90	72	57
Strongly agrees	4	20	31

	Madrid	Rome	US Cities
Inexpensive			
Strongly disagrees	4	2	0
Disagrees	9	15	3
Indifferent	19	7	30
Agrees	64	57	35
Strongly agrees	4	20	26
More value than others			
Strongly disagrees	1	0	2
Disagrees	4	1	11
Indifferent	19	9	48
Agrees	70	54	23
Strongly agrees	6	36	10

Fuente: Inter-American Dialogue
Encuesta realizada en agosto y septiembre 2009

Sin embargo, tenemos la obligación de ir más allá: Mediante la regulación



- Falta de armonización a nivel global
 - Pueden aplicarse a una misma transferencia diferentes exigencias legales, incluso contradictorias. Ejemplo: La información personal y comercial de los clientes exigida en Latinoamérica y la normativa de protección de datos en España.
- Exceso o defecto de regulación a nivel de determinados países
 - Favorece las **remesas informales**. Los ordenantes están indefensos y es imposible controlar la seguridad, transparencia, rapidez y coste de estos flujos.
 - Llega incluso al establecimiento de medidas que afectan a operadores sobre los que España no tiene jurisdicción.
- Imposibilidad o dificultad para compensar transferencias remitidas y recibidas
 - Compensar significa balancear los flujos monetarios de la misma procedencia
 - Compensar NO significa realizar pagos por cuenta de terceros.
- Necesidad de reconocer la actividad de Money Transfer en Latinoamérica

Sin embargo, tenemos la obligación de ir mas allá: Mediante la relación con la banca



- Algunos de los más importantes bancos realizan prácticas que están dificultando el normal desarrollo de su actividad por parte de las MTO's
 - Cancelación arbitraria de cuentas bancarias o la negativa a su apertura
 - Aplicación indebida de comisiones
 - Doble moral: Utilizan las MTO's para sus pagos pero cierran sus cuentas
 - Manteniendo exclusivas o limitando sus servicios a unas pocas

- Bancos y MTO's son entidades financieras reguladas y supervisadas que prestan un servicio y que tienen un enemigo común : "remesas informales".
 - MTO's **no** son competencia para los bancos respecto a la colocación de productos financieros
 - Los bancos obtienen importantes ingresos de las MTO's
 - (mantenimiento de cuentas, abonos en las cuentas, compraventa de divisa, transferencias interiores y exteriores, swift).
 - Estos costes bancarios repercuten directamente en el coste de las remesas

- Bancarización, un término obsoleto que no define la realidad
 - Todas las remesas gestionadas por las MTO's, sin excepción, se canalizan a través de bancos
 - Se mantiene la trazabilidad necesaria para la supervisión
 - El término apropiado es la "INCLUSION FINANCIERA" y la MTO's son y deben ser instituciones financieras

En resumen, sentimos que la tentación hubiera sido transferir esta actividad a la banca pero el desafío esta en dotar de un marco regulatorio adecuado y un sistema de supervisión y control a los actores existentes, las MTO's

Para este desafío, AIBER se pone a disposición para el desarrollo del contenido de esta presentación o para cualquier otro que sea de su interés.

Gracias

