Enfoques innovadores y estrategias para mejorar la inclusión financiera de los más vulnerables

Sergio De Marco,
Subdirector, Innovations for Poverty Action - Perú

ipa
INNOVATIONS FOR POVERTY ACTION

Esquema

1. Acercando los canales de atención
2. Incrementando la confianza y el conocimiento
3. Segmentando para cada necesidad: incorporando normas sociales y género

1

Acercando los canales de atención

La cercanía de los canales de atención importan (y mucho) para llegar a los más vulnerables

Suri, Tavneet, and William Jack. "The long-run poverty and gender impacts of mobile money"

Cercanía en acceso a los puntos de atención de los agentes de dinero móvil M-Pesa en Kenia

- Incrementó el consumo
  - 22% menos hogares liderados por mujeres viviendo en extrema pobreza ($1.25 al día)
  - 14% menos hogares liderados por mujeres viviendo en pobreza ($2 al día)

Suri, Tavneet, and William Jack. "The long-run poverty and gender impacts of mobile money." Science 354, no. 6317 (2016): 1288-1292.

Posibles mecanismos de impacto

Suri, Tavneet, and William Jack. "The long-run poverty and gender impacts of mobile money

Como una manera segura de ahorrar

- *Incrementó del ahorro de las mujeres en 22%*

Mayor reparto del riesgo y facilitación de consumo -> mejor aceptación del riesgo

- *Mayor proporción de mujeres trabajando en negocios o ventas, mayor acceso a remesas*

Permite la migración interna al abaratar la transmisión de remesas

- *Ningún efecto sobre la migración*

Las TMC como avenidas para incluir a los más pobres

Bachas, Pierre, Paul Gertler, Sean Higgins, and Enrique Seira. "Digital financial services go a long way: Transaction costs and financial inclusion."

En México, proveer tarjetas de debito a beneficiarios de Oportunidades *reduzco la distancia de acceso al banco de 4.8 a 1.3 Km:*

- Menor porcentaje de personas que dejaron sus quehaceres (actividades domesticas y cuidado del niño) para cobrar: de 84% al 25%.
- También se redujo las personas que perdían días de trabajo del 20% al 3%.
- Aquellos cuyas distancias se acortaron más incrementaron sus movimientos bancarios

Bachas, Pierre, Paul Gertler, Sean Higgins, and Enrique Seira. "Digital financial services go a long way: Transaction costs and financial inclusion." In AEA Papers and Proceedings, vol. 108, pp. 444-48. 2018.

2

Incrementando la confianza y el conocimiento

Incrementando la confianza entre beneficiarios

Bachas, Pierre, Paul Gertler, Sean Higgins, and Enrique Seira. "How debit cards enable the poor to save more"

En México, los mismos investigadores notaron que las tarjetas de debito llevaron a:

- Mayor nivel de ahorro, pero a largo plazo
  - 448 MXN ($23) 3 a 4 meses luego de la entrega de tarjetas
  - 753 MXN ($43) 2 años después

- Al principio, los beneficiarios revisan sus estados de cuenta con mucha frecuencia, pero esta luego cae

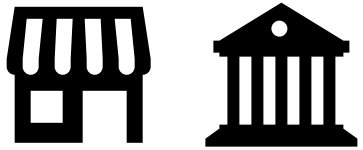
- 33% menos propensos a reportar de no ahorrar debido a confianza

Bachas, Pierre, Paul Gertler, Sean Higgins, and Enrique Seira. *How debit cards enable the poor to save more*. No. w23252. National Bureau of Economic Research, 2019.

Incrementando la confianza mediante talleres

Ursula Aldana, Alberto Chong, Sebastian Galiani, Paul Gertler, "Financial Inclusion for the Rural Poor Using Agent Networks" (Forthcoming)

En Perú, talleres para mejorar la confianza de los beneficiarios de JUNTOS en agentes corresponsales y el sistema financiero



Banco y agente corresponsal

Tarjetas

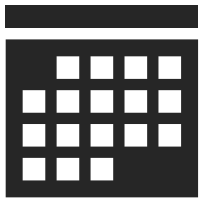
Agente Corresponsal

Ahorro

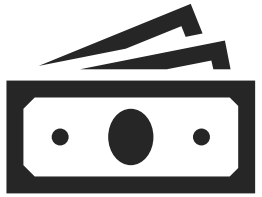
Resultados

Ursula Aldana, Alberto Chong, Sebastian Galiani, Paul Gertler, "Financial Inclusion for the Rural Poor Using Agent Networks" (Forthcoming)

Talleres aumentan la confianza hacia los bancos y agentes y ahorro formal



La confianza aumenta en el tiempo



Los ahorros aumentan y persisten en el tiempo

Incrementando el conocimiento

Attanasio, Orazio, Matthew Bird, Lina Cardona-Sosa, and Pablo Lavado. Freeing Financial Education via Tablets: Experimental Evidence from Colombia. No. w25929. National Bureau of Economic Research, 2019.

Contenido de alta calidad

Fundación Capital testeó varias iteraciones del currículo hasta obtener materiales de aprendizaje diseñados con los usuarios en mente

Fácil acceso

Al estar preinstalado en las tabletas, el material no requería de conexión a internet, traslado a centros de estudios, u horarios rígidos para su uso

Componente social

Se aprovechó la confianza en las madres líderes y del contexto grupal para rotar las tabletas entre familias y confiar en el contenido

Resultados

Attanasio, Orazio, Matthew Bird, Lina Cardona-Sosa, and Pablo Lavado. Freeing Financial Education via Tablets: Experimental Evidence from Colombia. No. w25929. National Bureau of Economic Research, 2019.

- Niveles más altos de conocimientos financieros
  - Mejor entendimiento del ahorro y presupuestos
- Más propensos a tener objetivos de ahorro y niveles de ahorro, más ahorro informal
- Menor uso del crédito formal
- Los impactos fueron mayores para las poblaciones más pobres, menos educadas, más jóvenes y más rurales
- No obstante, barreras al ahorro formal: impactos limitados sugieren que el acceso geográfico, el diseño del producto u otras barreras para participar en el sistema financiero formal estaban presentes en este contexto

Attanasio, Orazio, Matthew Bird, Lina Cardona-Sosa, and Pablo Lavado. *Freeing Financial Education via Tablets: Experimental Evidence from Colombia*. No. w25929. National Bureau of Economic Research, 2019.

3

Segmentando para cada necesidad

Segmentación: efectos de las cuentas básicas en Chile, Malawi y Uganda

Ofrecer cuentas básicas sin comisión no tuvieron efectos en el bienestar, ahorro, gastos, inversiones en negocio o educación

Country	Opened Account (% of Treatment Group)	Ever Used Account (% of Treatment Group)	Active Users (% of Treatment Group)
Chile	17	6	3
Malawi	69	41	10
Uganda	54	42	17

Dupas, Pascaline, Dean Karlan, Jonathan Robinson, and Diego Ubfal. 2018. "Banking the Unbanked? Evidence from Three Countries." *American Economic Journal: Applied Economics*, 10 (2): 257-97.

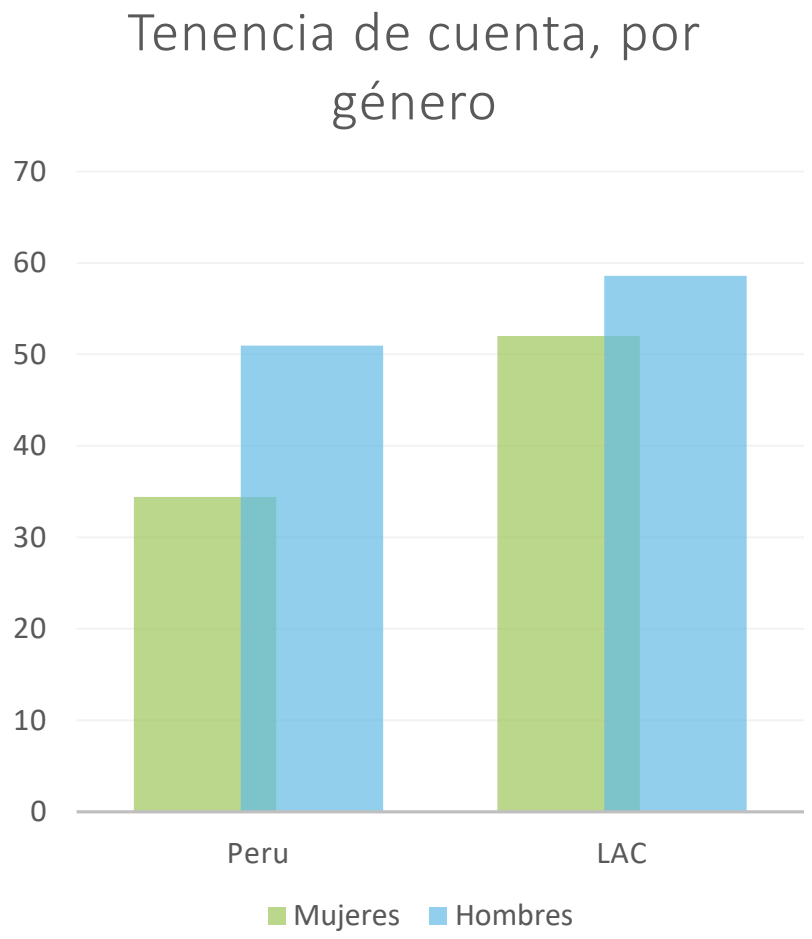
Efectos de las cuentas básicas en Chile, Malawi y Uganda

- 80% y 89% de usuarios en Malawi y Uganda tiene ingresos muy bajos para ahorrar
- Beneficiarios en Chile tuvieron baja utilidad para un producto de ahorro
- Si bien el uso de la cuenta es bajo, los que la utilizaron (*usuarios activos)* la aprovecharon mucho

→ No hubo un producto que le quede bien a todos

Dupas, Pascaline, Dean Karlan, Jonathan Robinson, and Diego Ubfal. 2018. "Banking the Unbanked? Evidence from Three Countries." *American Economic Journal: Applied Economics*, 10 (2): 257-97.

Las mujeres tienen menor acceso a la finanzas formales



Findex 2017

Barreras de género a la inclusión financiera

Barreras del lado de la demanda	Barreras del lado de la oferta
Falta de poder de negociación dentro del hogar	Ofertas de productos inadecuadas
Concentración en actividades económicas de menor remuneración	Falta de políticas y prácticas específicas al género para el diseño y comercialización de productos
Demandas en competencia sobre el tiempo de las mujeres relacionadas con el trabajo doméstico no remunerado	Canales de distribución inadecuados
Falta de activos para dar en garantía	
Falta de identificación formal	
Movilidad reducida por limitaciones de tiempo o normas sociales	
Menores porcentajes de propiedad de teléfonos móviles entre las mujeres, necesarios para acceder a muchos productos digitales	

El empoderamiento económico de la mujer mediante la inclusión financiera, IPA 2017

Barreras de género: normas sociales

Schaner, Simone. "The cost of convenience? Transaction costs, bargaining power, and savings account use in Kenya." Journal of Human Resources 52, no. 4 (2017): 919-945.

Entregar tarjetas de débito a cónyuges de forma gratuita

- Incrementó el take-up de la tarjeta de débito en 86%
- Incrementó el uso de cuentas de pareja, y de hombres
- No incrementó el uso de cuentas por parte de las mujeres
  - Entre mujeres con más bajos niveles de negociación, la facilidad de acceso a los ahorros los hizo más vulnerables
  - La liquidez (facilidad de obtener dinero) no fue un beneficio, sino un riesgo

Schaner, Simone. "The cost of convenience? Transaction costs, bargaining power, and savings account use in Kenya." *Journal of Human Resources* 52, no. 4 (2017): 919-945.

Barreras de género: *credit scoring* para mujeres en República Dominicana

Existen datos escasos para evaluar solicitudes de crédito de poblaciones de bajos ingresos

Especialmente para **mujeres** de bajos ingresos

- Aunque las mujeres pagan mejor sus deudas
- Implica menor acceso a crédito para mujeres

Usamos un nuevo tipo de datos que pueden predecir la capacidad de pago con precisión → Datos telefónicos

- **Predicen bien el riesgo crediticio**
- Realizaremos la evaluación de impacto aleatorizada con **mujeres que no hubieran recibido crédito** usando modelo actual, pero sí lo reciben usando el nuevo modelo.

Bajo este modelo, el 93% de las mujeres recibe más crédito que en modelo donde se combinan hombres y mujeres

There's an easy way to make lending fairer for women. Trouble is, it's illegal. MIT Technology Review

Conclusiones

- Continuar acercando a los más pobres a los servicios financieros
  - Las TMC pueden ser una avenida muy útil
- Refinar los productos para traerles más valor a los más vulnerables
  - Barreras intangibles: confianza, normas sociales, discriminación, etc.
  - Promover experimentación a nivel institucional

Gracias!