



Hallazgos del proyecto



FinnSalud:

“Trazando la ruta hacia la salud financiera en México”

Gabriela Zapata

Jorge Hernández

CIUDAD DE MEXICO | 25 NOVIEMBRE 2019

www.bfaglobal.com | [@bfaglobal](https://twitter.com/bfaglobal)

Quién es BFA.

BFA es una empresa de consultoría a nivel **global** especializada en diseñar e implementar servicios financieros para personas de **bajos ingresos**. Nuestro enfoque radica en buscar, crear e implementar soluciones financieras que ayuden a las personas a **manejar desafíos y aprovechar oportunidades** a través de nuestra profunda experiencia en:



Finanzas



Ciencia de datos



Tecnología



Diseño y
experiencia de
usuario



Regulación



Nosotros **innovamos.**

¿En qué consistió el proyecto?

- **Explorar cómo la inclusión financiera puede contribuir a la salud financiera de los mexicanos** permitiéndoles gestionar el día a día, hacer frente a imprevistos, aprovechar oportunidades y lograr metas y tener un mayor control de sus finanzas.
- **Colaborar con dos SOCAPs para definir el papel que pueden jugar** las cooperativas en propiciar y escalar la salud financiera de sus socios e identificar áreas de oportunidad para mejorarla.
- **Facilitar mesas de trabajo con actores relevantes** para discutir el concepto de **salud financiera** y explorar su **medición a futuro**.
- **Meses** de julio-noviembre 2019.

El equipo



Javier Linares
Digitalización
España



Jorge Hernández
Modelos de negocios
Colombia



Jacob Rosen
Análisis de datos
Estados Unidos



Sebastián Barrera
Diseño e investigación cualitativa
Colombia



Gabriela Zapata
Investigación cualitativa y RP
México



Ashirul Amin
Análisis de datos
Bangladesh



Nasozi Kakembo
Comunicaciones
Estados Unidos



Veethi Vyas
Gerencia del proyecto
India



Daryl Collins
Investigación
Estados Unidos

A person wearing a white lab coat and glasses is shown from the chest up, holding a smartphone. The background is a teal-colored grid pattern. The overall image has a dark teal tint.

01

Retomando el marco conceptual de la **Salud Financiera** en México

Qué es la Salud Financiera

Definición de BFA:

Una persona financieramente saludable es **capaz de manejar sus finanzas** de manera adecuada, permitiéndole hacer frente a sus gastos **cotidianos**, construir **resiliencia**, lograr **metas** y aprovechar **oportunidades** de movilidad económica.



La salud financiera

No es una etapa posterior
a la inclusión financiera

Es una reformulación de enfoque
hacia lo que es importante **lograr** con
la inclusión financiera



Propusimos un marco para la medición de la salud financiera consistente de cuatro elementos:

MANEJO DEL DÍA A DÍA

La capacidad de gestionar las finanzas del hogar para cubrir gastos cotidianos dentro de un ciclo de ingresos

RESILIENCIA

La preparación y capacidad de las personas para superar crisis financieras

METAS Y OPORTUNIDADES

La capacidad de planificar, lograr metas y aprovechar oportunidades

CONTROL

El grado de control que las personas perciben tener sobre sus finanzas y su capacidad y confianza de poder influir su situación financiera

A person wearing a hijab and glasses is looking at a smartphone. The background is a dark, teal-toned image with a complex network of white lines and nodes, suggesting a digital or data environment. The overall mood is professional and technological.

02

El enfoque metodológico

Las Cooperativas en el centro de nuestro trabajo exploratorio

Misión social

- Bienestar de los socios
- Reinversión en la sociedad

Portafolio de productos y servicios

- Productos diversificados de ahorro, inversión, créditos, seguros, etc.
- Servicios adicionales de salud, capacitación, incentivos, becas, etc.

Capacidad de respuesta

- Las cooperativas seleccionadas por BFA en este y otros proyectos han estado dispuestas a:
 - colaborar de manera proactiva, permitiendo el desarrollo de proyectos de forma expedita y profesional
 - compartir los hallazgos con el sector y la industria de inclusión financiera

Aplicación de un enfoque metodológico basado en 4 pilares de análisis



Investigación de campo con socios

1



Análisis estadístico de la salud financiera de la cartera de socios

2



Rentabilidad de la oferta de productos que favorecen la salud financiera

3



Oportunidades de **digitalización**

4

1) Principales elementos de la investigación cualitativa: Qué nos dicen los socios de su salud financiera



ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD CON SOCIOS

para entender sus vidas financieras, comportamientos e instrumentos que utilizan, así como sus dinámicas digitales

1



SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN

para extraer patrones de comportamiento, preferencias y problemáticas de los socios en torno a sus finanzas

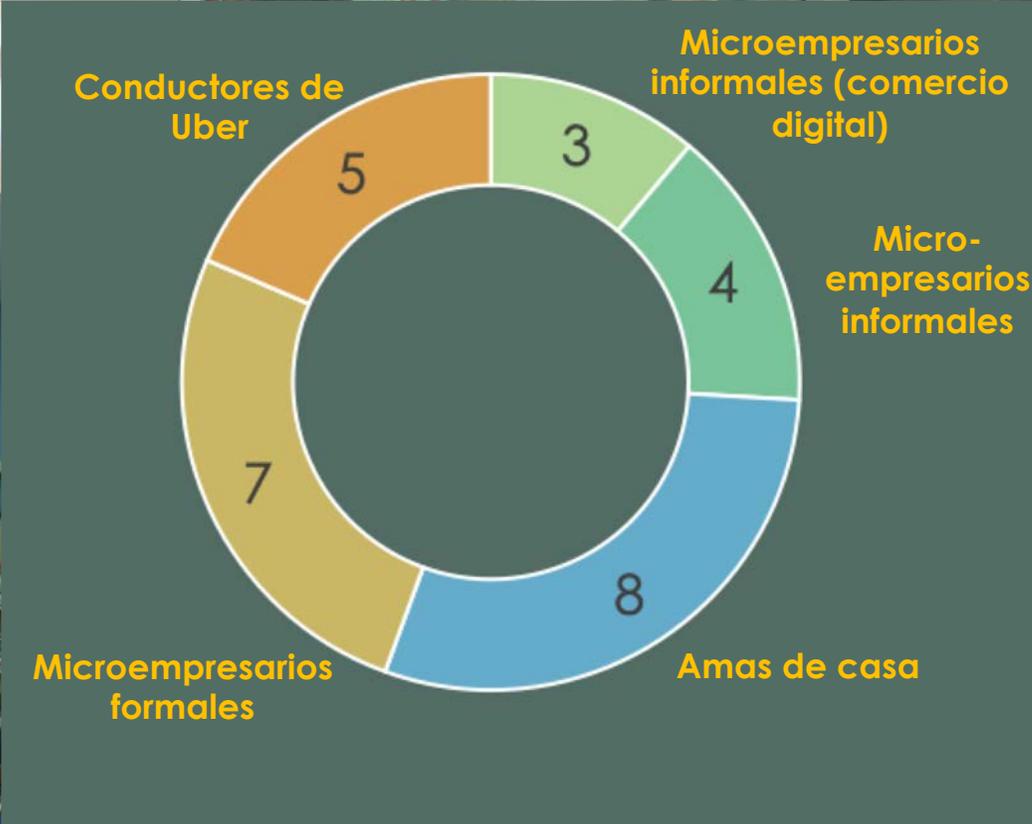
2



GENERACIÓN DE "INSIGHTS" O REFLEXIONES

de las que surgen ideas, hipótesis y posibles oportunidades

3





Investigamos qué comportamientos ayudan a los socios a manejar su presupuesto, construir resiliencia, aprovechar oportunidades y controlar sus finanzas y el rol que juegan los productos de las cooperativas en ello.



2) Principales elementos del análisis transaccional: Qué nos dicen los datos de la salud financiera de los socios



EXTRACCIÓN Y LIMPIEZA DE DATOS

para procesamiento en un formato que BFA utiliza para producir métricas financieras, calcular saldos, existencias, flujos, etc.

1



CLASIFICACIÓN DE COMPORTAMIENTOS DE AHORRO

utilizando la tipología de BFA, que permite hacer una distinción entre socios que tienen diferentes casos de uso para sus cuentas de ahorro y crédito.

2



GENERACIÓN DE DATOS Y ESTADÍSTICAS

para validar hipótesis o comportamientos que el equipo de investigación cualitativa consideró notables.

3

Recuento del análisis realizado

336,758
socios

712,924
cuentas de
ahorro

54,854,044
transacciones
de ahorro

839,711
préstamos

6,956,885
pagos de
préstamos

3) Principales elementos del análisis financiero: Cómo impulsar iniciativas de salud financiera con sostenibilidad de la institución en el largo plazo



RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

a través de entrevistas
presenciales y telefónicas
con un grupo
representativo de
funcionarios de las
cooperativas

1



DISEÑO DE UN MODELO FINANCIERO

con la información de los
perfiles transaccionales,
de desempeño financiero
de las cooperativas e
información reunida en
entrevistas con
funcionarios de las
instituciones

2



RECOMENDACIONES

con base en la
combinación de los
aspectos del análisis
transaccional y la
investigación de campo

3

4) Principales elementos del análisis de las oportunidades de digitalización: Cómo promoverlas de manera relevante y sostenible



Identificación de las iniciativas de digitalización existentes

1



Análisis del ROI de las iniciativas de digitalización

2



Identificación de iniciativas de digitalización potenciales

3



Recomendaciones para la ejecución de iniciativas de digitalización a futuro

4

03

Cómo se ve reflejada la salud financiera en las **vidas de los socios** de las cooperativas

1) Manejo del día a día



Los socios de las cooperativas no planifican de manera tradicional, pero llevan una “contabilidad mental” en su manejo del día a día

- Los socios rara vez hacen un presupuesto, pero son conscientes de qué fuentes de ingresos usar para realizar pagos específicos, a menudo relacionados con el monto o disponibilidad de la fuente de ingresos y el tipo y el momento de los pagos que se van a realizar.
- Suelen manejar dinero en diferentes cuentas y también utilizan instrumentos informales para propósitos diversos que les permiten gestionar el presupuesto y controlar sus finanzas.



La flexibilidad de los productos de las cooperativas compensa la falta de planeación financiera de los socios

- La **flexibilidad** para acceder a los créditos y ahorros en las cooperativas, con tasas altamente competitivas, permite a los socios acceder a recursos para diversas necesidades.
- Esta **flexibilidad** y **precio asequible** reduce la necesidad de los socios de recurrir a préstamos abusivos con bancos, microfinancieras o financieras digitales.

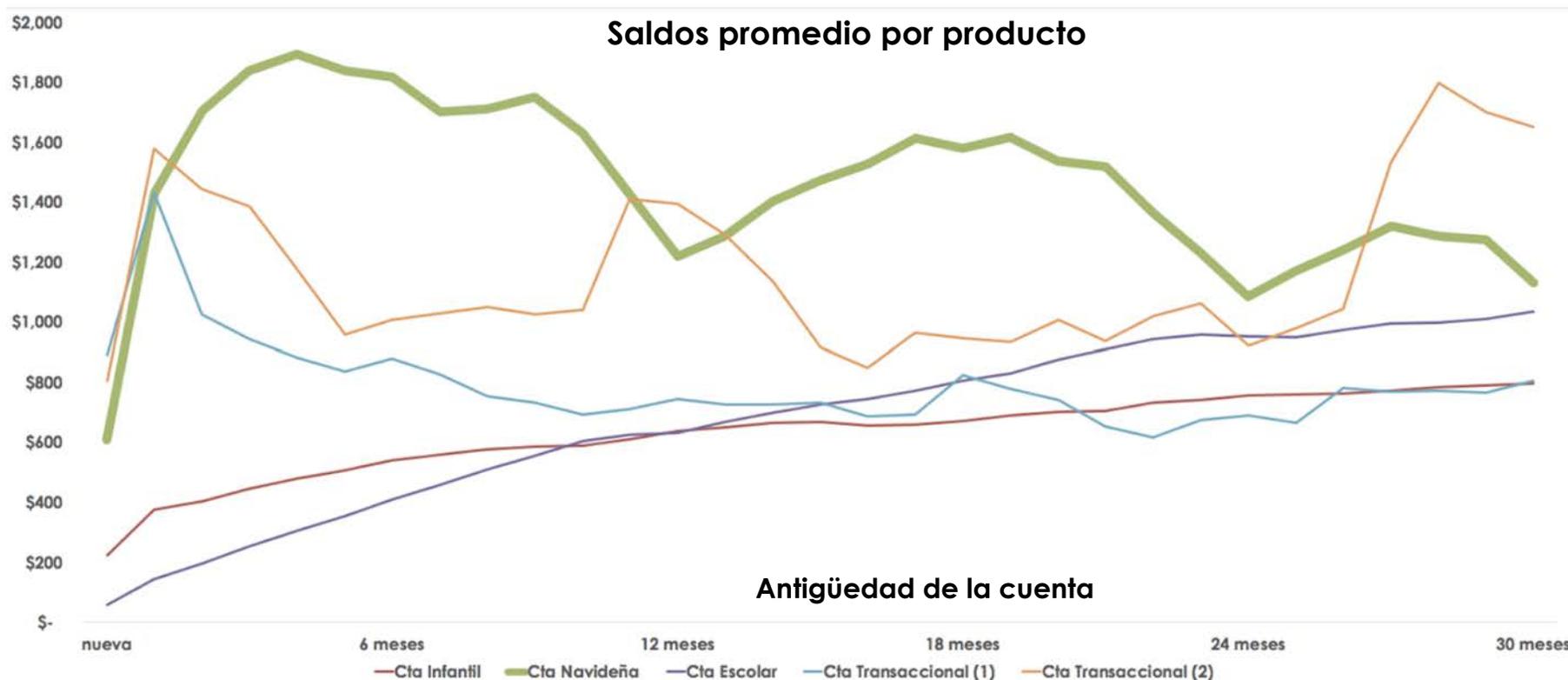


Las cooperativas recompensan el comportamiento de ahorro, volviéndose parte del manejo cotidiano de los socios

- La **promoción** del ahorro mensual constante a través de la **oferta de recompensas al ahorro** (ej. despensa de fin de año, útiles escolares, becas, algunos seguros) y de **productos de ahorro a corto plazo** (cuentas de ahorro navideño y escolar) promueven la presencia de las cooperativas en la vida cotidiana de los socios y convierten al **ahorro en una actividad habitual** de la gestión financiera de los hogares, como si fuera una **partida presupuestaria**.



El comportamiento cíclico de ahorro y retiro de la cuenta navideña refleja tanto un ahorro incremental como su posible utilización como instrumento para el manejo del día a día

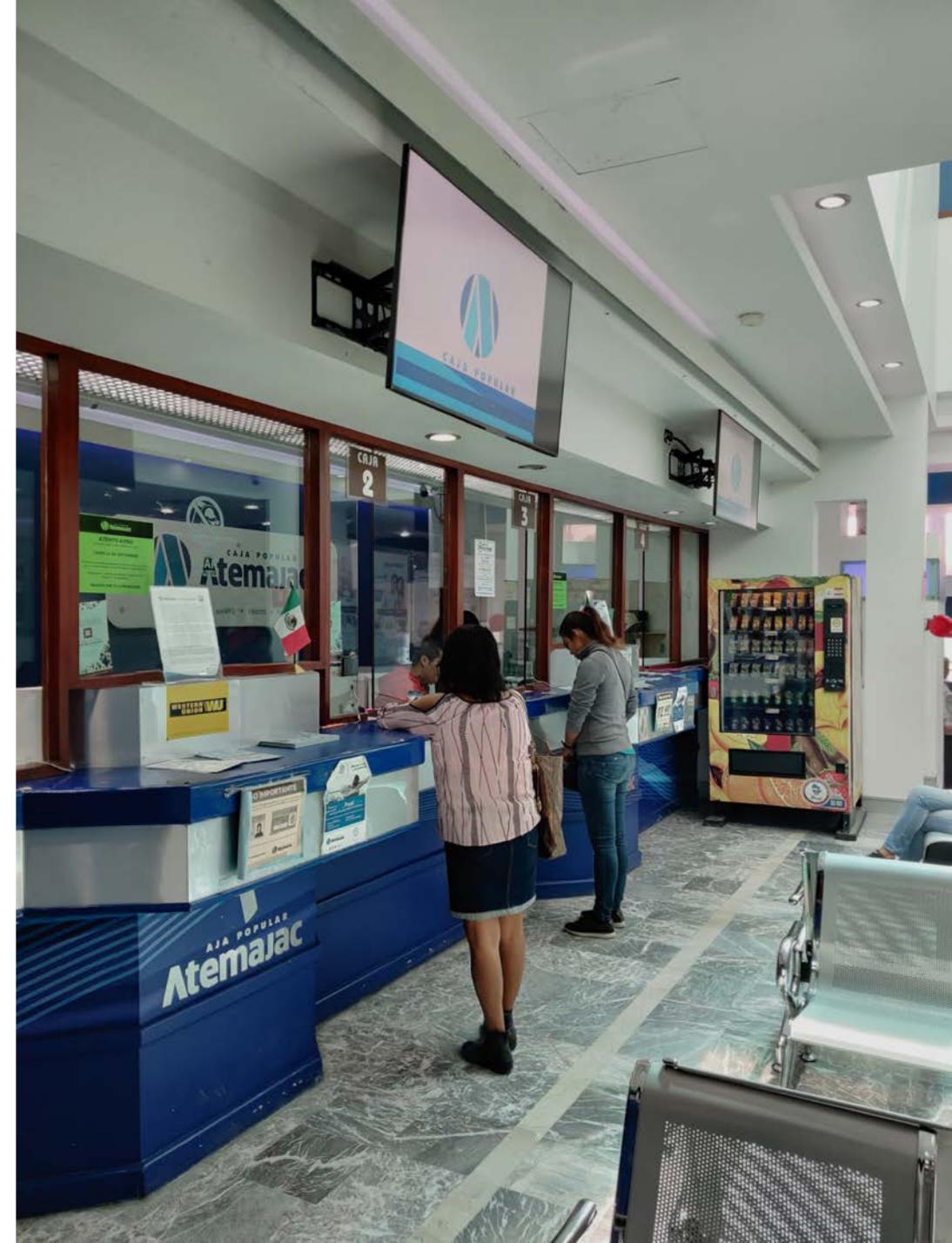


2) Resiliencia



Más allá de “abrir puertas al crédito”, el ahorro no tiene un objetivo concreto en sí mismo

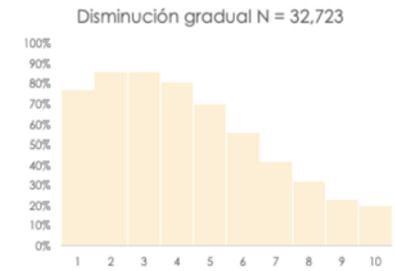
- Los **ahorros en garantía (reciprocidad)** en las cooperativas suelen mantenerse o incrementarse en el tiempo con la **finalidad de acceder a un crédito**, pero no tienen un objetivo definido para los socios, ni como mecanismo de resiliencia en sí mismo (reservas líquidas).
- Este ahorro se utiliza para acceder a créditos fáciles para invertir, estabilizar el consumo, aprovechar oportunidades y sobreponerse a shocks financieros.
- Los ahorros a veces se usan para realizar el pago de un préstamo, evitando el incumplimiento.



BFA utiliza un algoritmo para reconocer tipologías de comportamiento de productos de captación



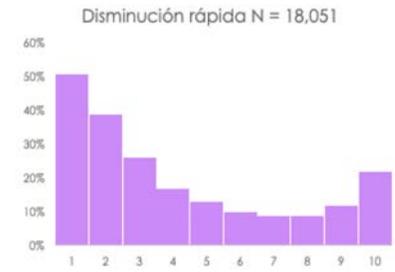
Saldo sostenido



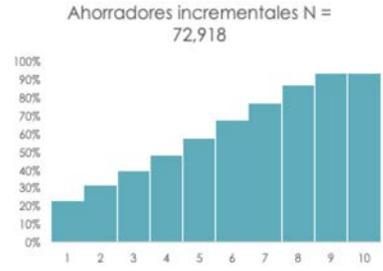
Disminución gradual



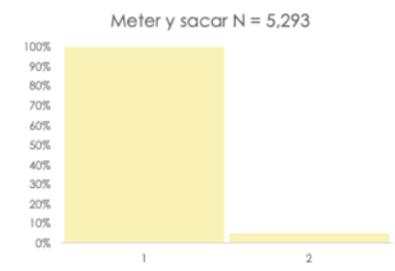
Sube y baja



Disminución rápida



Ahorro incremental



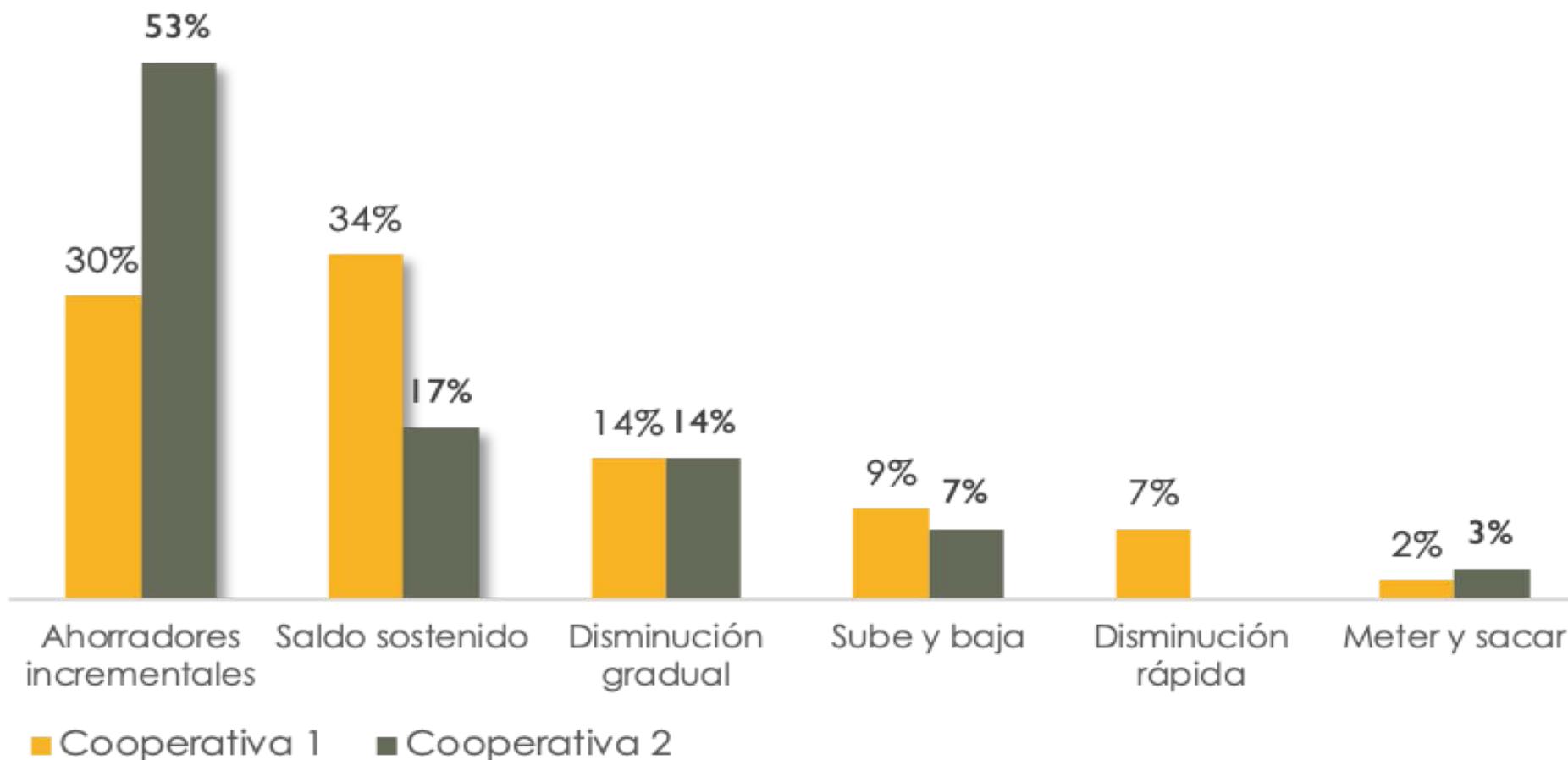
Mete y saca

Eje X: Deciles de tiempo. Por ejemplo, Si el patrón se expresa durante 30 días, cada barra representa 3 días.

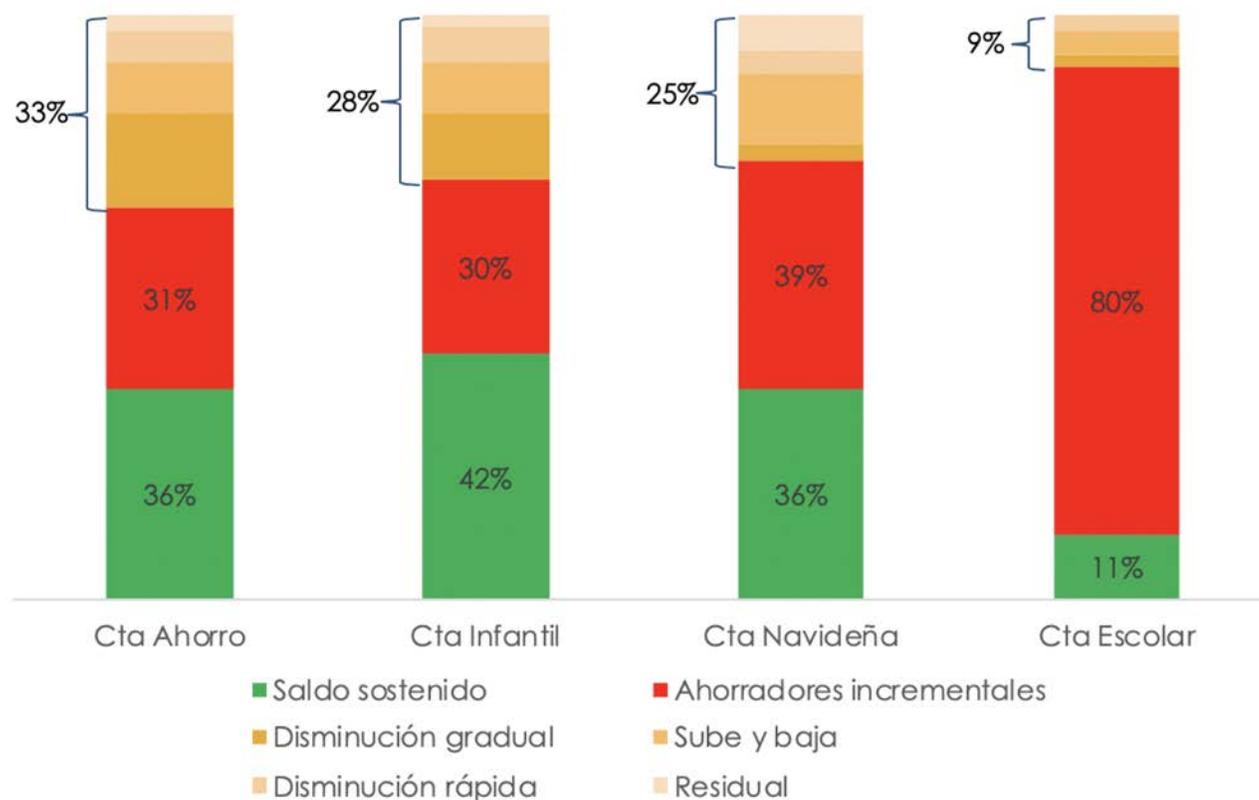
Eje Y: Porcentaje del saldo máximo de la cuenta

En el portafolio de productos de captación en ambas cooperativas prevalecen los comportamientos de Ahorro incremental y Saldo sostenido

Tipologías de ahorro a nivel del portafolio general para las dos cooperativas



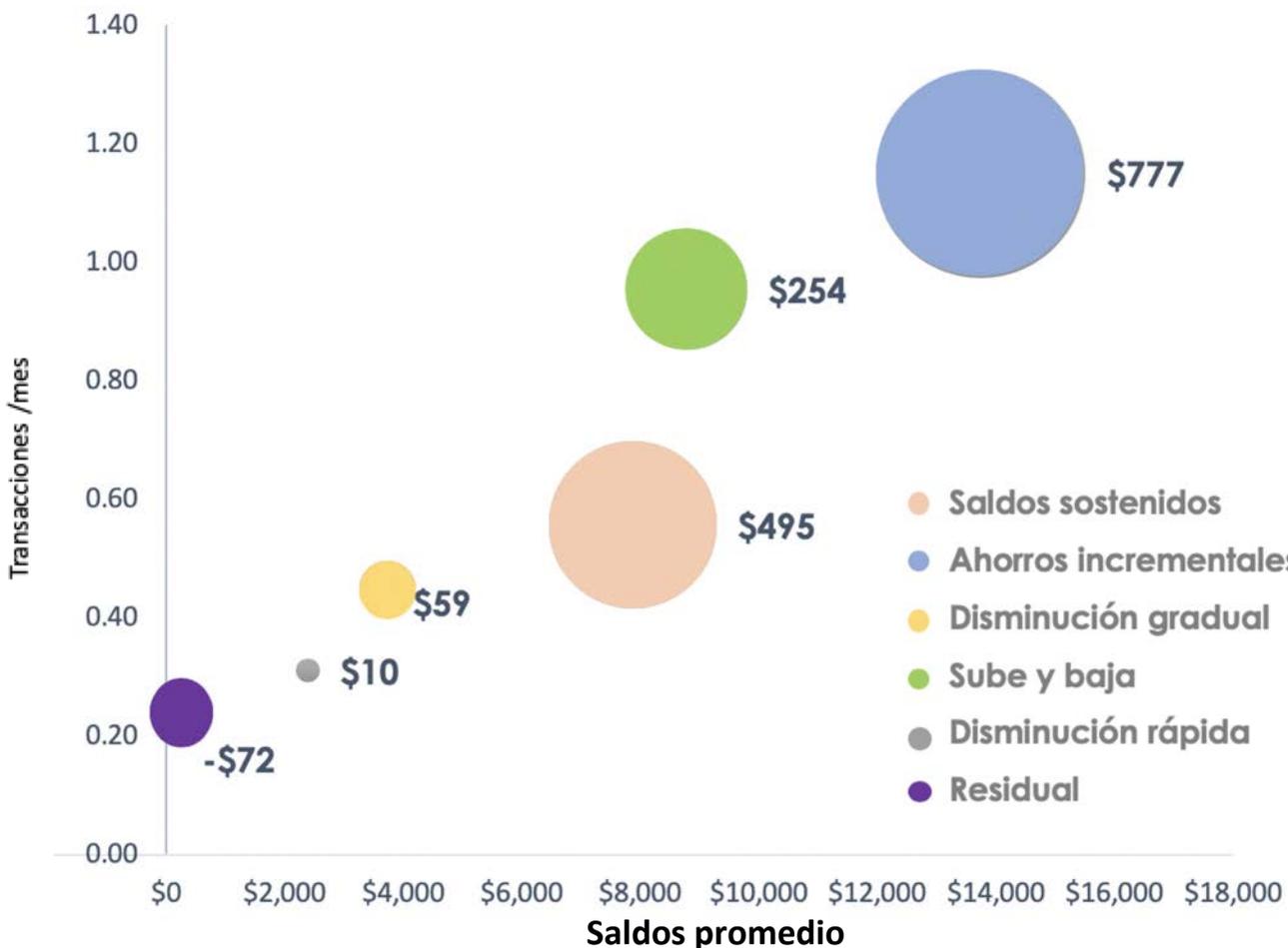
Las dinámicas de estas instituciones promueven una disciplina de ahorro de sus socios



- **2/3** de las veces los socios presentan comportamientos asociados a **conservar o aumentar sus saldos promedio**.
- Esto plantea el punto de partida de un **"ciclo virtuoso"** para sus socios que les permite ser más resilientes:
 - El ahorro abre la puerta al crédito
 - La posibilidad de acceder al crédito promueve el ahorro

Este tipo de análisis permite constatar en qué medida el producto genera el comportamiento para el cual fue diseñado y tomar decisiones sobre el portafolio.

Los comportamientos de los socios alrededor de los productos de captación producen distintos efectos en la rentabilidad¹ de los productos



- Cada **tipología de comportamiento** implica combinaciones de variables que impactan la rentabilidad de las cooperativas
- Las iniciativas para impulsar la salud financiera pueden contribuir a la **rentabilidad** del portafolio
- Estas iniciativas se pueden acompañar de ideas que promuevan **eficiencias** dentro de la institución

1: Solo incluye ingresos por tesorería, gastos por intereses y costos de transacciones en efectivo
No incluye costos de apertura ni de mantenimiento de cuentas

Los hogares con más de un socio en la cooperativa consideran sus “líneas de crédito” personales como parte del “portafolio financiero” del hogar

- Los hogares generalmente tratan de **no tener todas las líneas de crédito en uso al mismo tiempo** para dejar al menos una disponible en caso de necesidad.
- **Un hogar con varios socios podría ser indicativo de un hogar más resiliente.**

Análisis potencial a considerar:

Cruzar información de socios de un mismo hogar y medir la resiliencia del mismo.



Tanto “Ricardo” como su esposa y sus dos hijos, que viven en la misma casa, son socios de la cooperativa y han utilizado sus líneas de crédito para suavizar el consumo, pagar por una cirugía y comprar un auto.”

Los socios de las cooperativas están cubiertos por seguros de diferentes tipos, aunque muchos los desconocen

- Los socios tienen un **seguro funerario** que cubre gastos relacionados a sus beneficiarios y otro que **duplica el ahorro y salda la deuda** del socio hasta un monto máximo.
- **Otra cobertura** se paga a los beneficiarios de acuerdo con la **disciplina de ahorro y el comportamiento de pago** del préstamo del socio fallecido o la antigüedad de su membresía en la cooperativa.
- Algunos socios contaban con **cobertura adicional externa** desde el Seguro Popular, Seguro Social, privado y, en algunos casos, seguro a través de la escuela y **seguro de auto** para los que sacaron coche a crédito.
- Pero **ninguno tenía seguro de vida** ni relacionado con el **negocio**.



La prestación de servicios médicos asequibles o gratuitos a los socios les representa un ahorro

- Los servicios provistos por las cooperativas relacionados con la salud a través de asociaciones estratégicas con proveedores permiten a los socios **no posponer el tratamiento crítico o gastar una cantidad significativa de dinero y/o tiempo** al tratarse en otro lugar.
- Los servicios incluyen **consultas de bajo costo** con especialistas médicos, participación en **campañas de salud gratuitas**, etc. y son muy apreciados por los socios.



Los productos de depósito a plazo son utilizados por pocos socios, pero podrían ayudar a incrementar sus reservas

- **Reservas líquidas** de fondos ya parecen existir, pero fuera del sistema cooperativo y financiero.
- Los **depósitos a plazo** podrían permitir a los socios construir reservas que ellos identifiquen como tales.

Oportunidad: Los depósitos a plazo podrían convertirse en una fuente de financiamiento más estable para las cooperativas si se promueven a través de una estrategia financieramente sostenible.



A woman wearing a hijab and glasses is looking at her smartphone. The image is overlaid with a complex network of glowing white lines and nodes, suggesting a digital or data network. The overall color scheme is a dark teal or blue.

3) Lograr metas y aprovechar oportunidades

El “portafolio” de líneas de crédito disponibles en un hogar contribuye a la capacidad y disposición de las familias para invertir

- La disponibilidad de líneas de crédito le permite al hogar **elaborar estrategias** sobre cuándo y cómo invertir, **sin aumentar el riesgo** de no poder hacer frente a un shock financiero si éste surgiera.



"Patricia" dirige una imprenta en el centro de Guadalajara con toda su familia: esposo y tres hijos. Ella usa constantemente préstamos de la cooperativa para adquirir materia prima y cumplir con sus contratos más grandes, pero siempre se asegura de que no todas las líneas de crédito de la familia estén en uso simultáneamente: la suya, la de su esposo y la de su hija mayor

Quizás involuntariamente, el ahorro se promueve más como “trampolín” al crédito que como un instrumento de creación de activos en sí mismo

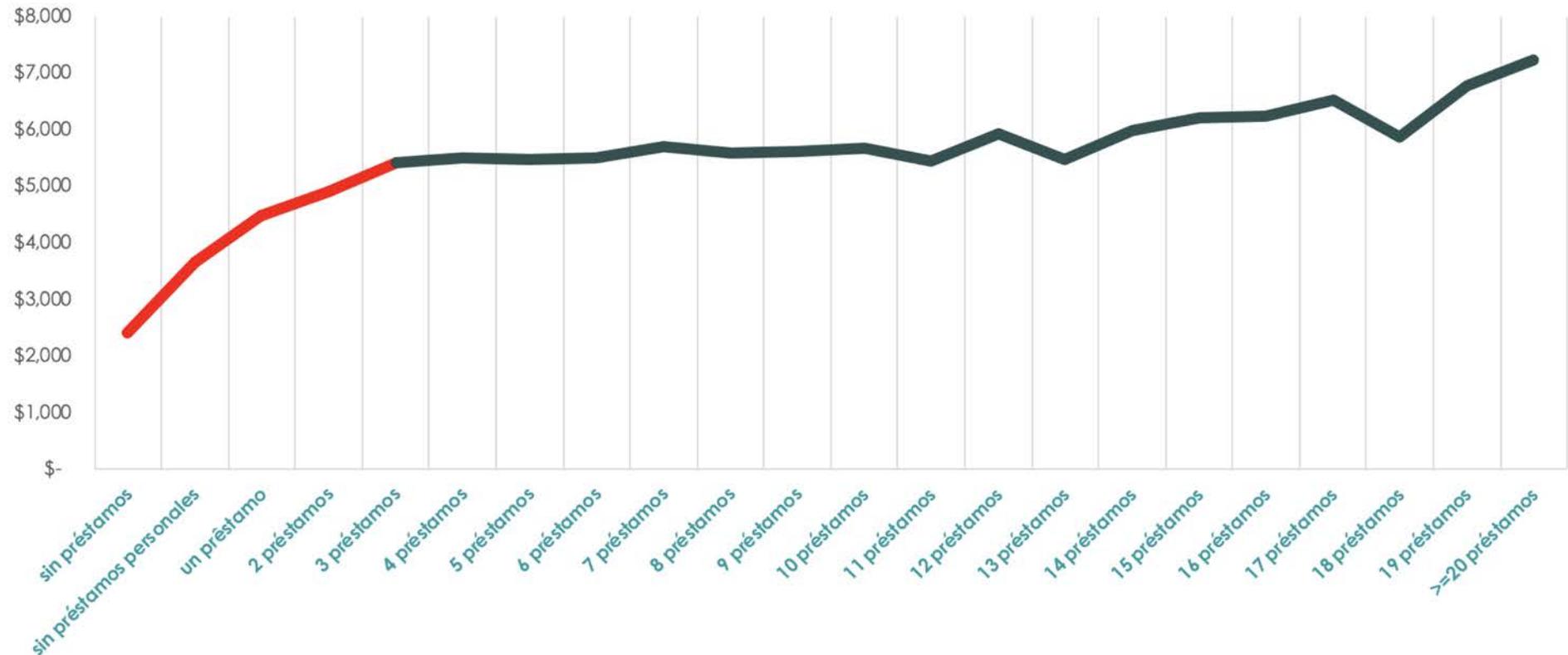
- Ahorrar es un **comportamiento esperado** en las cooperativas que busca lograr el bienestar financiero de los socios.
- Pero **no parece ser un vehículo para acumular activos/riqueza del hogar**; los **instrumentos crediticios juegan ese rol**, permitiéndoles a los socios adquirir activos, ampliar negocios, etc. y construir riqueza.
- **El buen comportamiento de crédito parece estar desincentivando el ahorro**: cuanto mayor sea el número de préstamos que un socio ha tomado y pagado de manera oportuna, menores son los ahorros que necesita para acceder a montos de crédito más altos.



El buen pago del crédito parece desincentivar el ahorro

Cuanto mayor sea el número de préstamos que un socio ha tomado y pagado de manera oportuna, menores son los ahorros que necesite para acceder a montos de crédito más altos.

Saldo de promedio de ahorro en función del número histórico de créditos otorgados



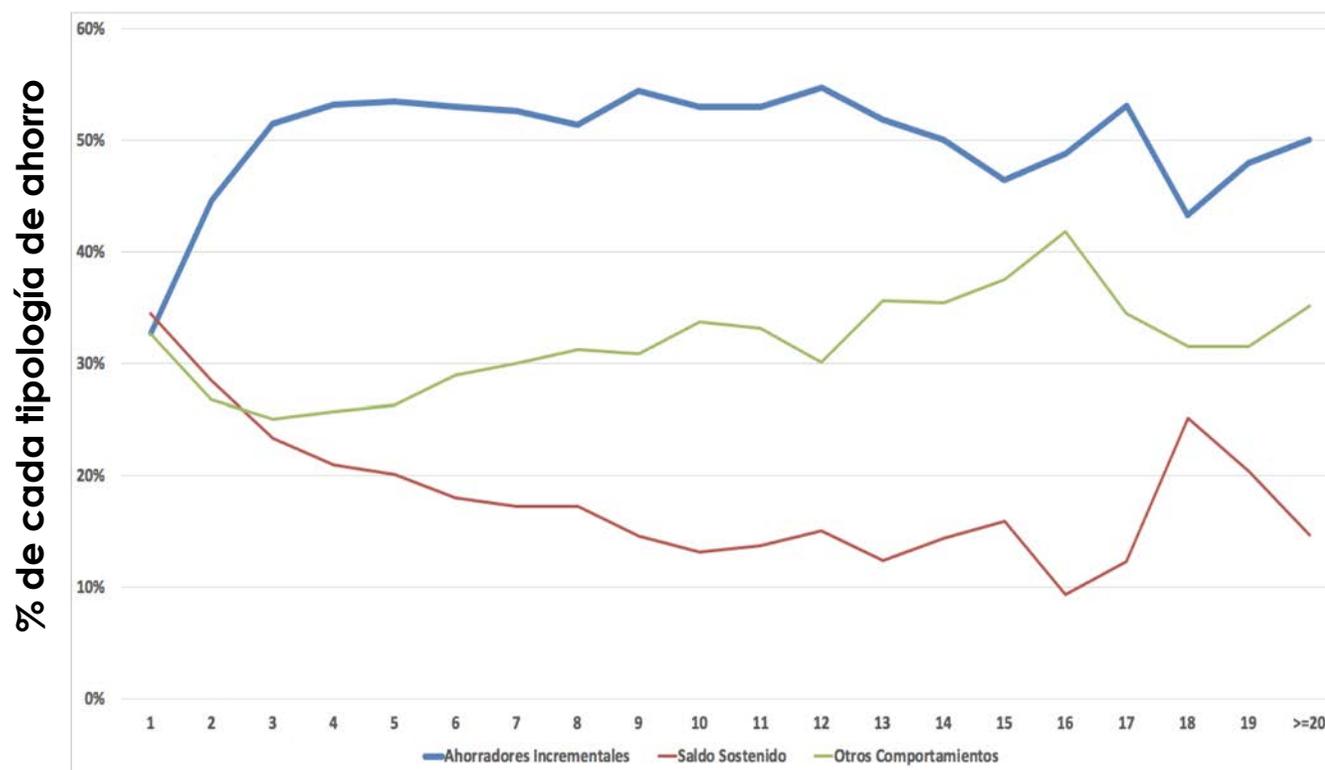
El buen pago del crédito parece desincentivar el ahorro

- Parece haber una **correlación positiva** entre la cantidad de préstamos personales otorgados y el **comportamiento de Ahorradores incrementales**.
- Esta relación se debilita a partir de tres o cuatro préstamos. A medida que se toman más préstamos, los socios tienden a exhibir **menos comportamiento de Saldos sostenidos**.

Análisis potencial a considerar:

A futuro, explorar estrategias e incentivos para aumentar estos ahorros y corregir la distorsión donde "el incentivo" de ahorrar es acceder a crédito.

% tipologías de ahorro por número de préstamos obtenidos desde 2012



préstamos obtenidos desde 2012

Los términos de pago de los préstamos de las cooperativas dan a los socios la flexibilidad que necesitan

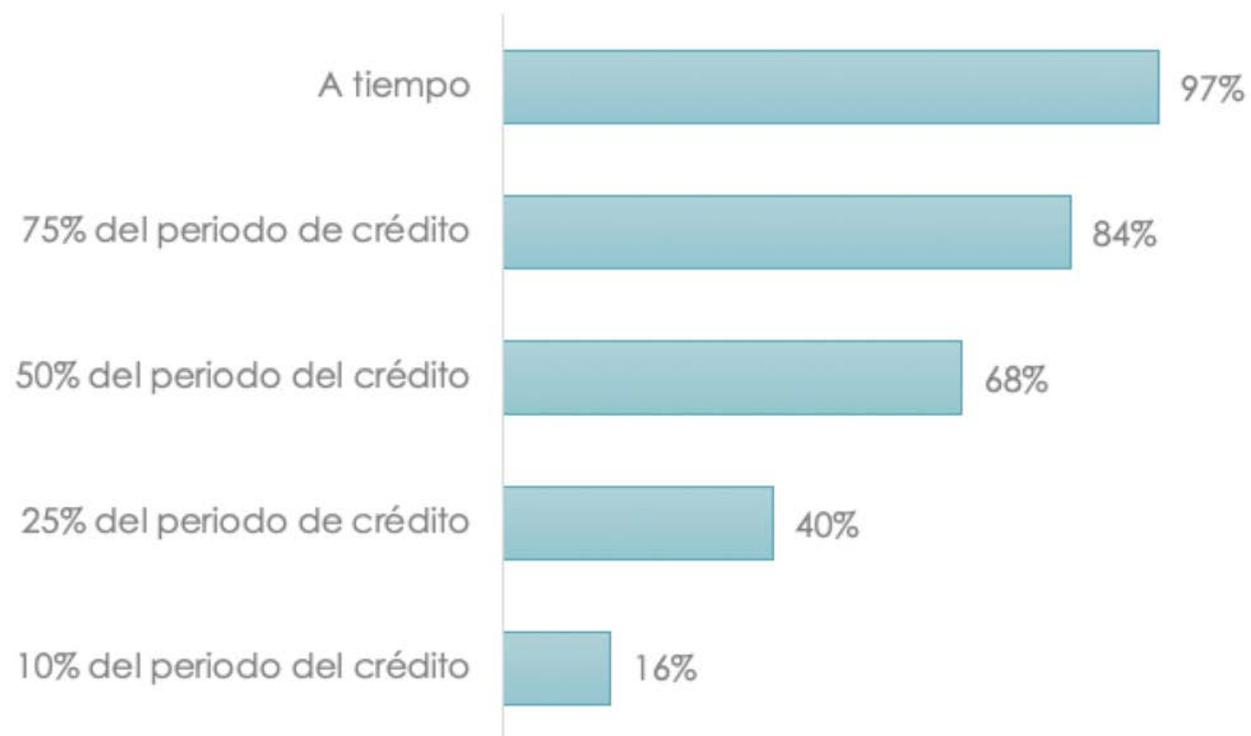
- Los **plazos estándar de 3-5 años para préstamos** más grandes permiten menores montos de pago y una mayor **flexibilidad para el reembolso**: los socios tienden a pagar cantidades más altas cuando tienen dinero y bajan al monto original si sus flujos disminuyen.
- Hay una **motivación para pagar antes** (aprovechando que las cooperativas no penalizan el pago anticipado del préstamo) para **reabrir esa línea de crédito lo antes posible** y poder aprovecharla cuando sea necesario.
- Casi todos los socios entrevistados declararon haber **pagado el préstamo más rápido** que el cronograma inicial acordado, o al menos intentaron hacerlo.



*“Si puedo, siempre pago lo antes posible.
Si no puedo, pago el mínimo.”*

El análisis transaccional constata que los créditos se pagan anticipadamente siendo marcadas las diferencias entre los días de los plazos del crédito y los días efectivos de pago de los mismos

Razón entre la duración real de los reembolsos y el período del crédito

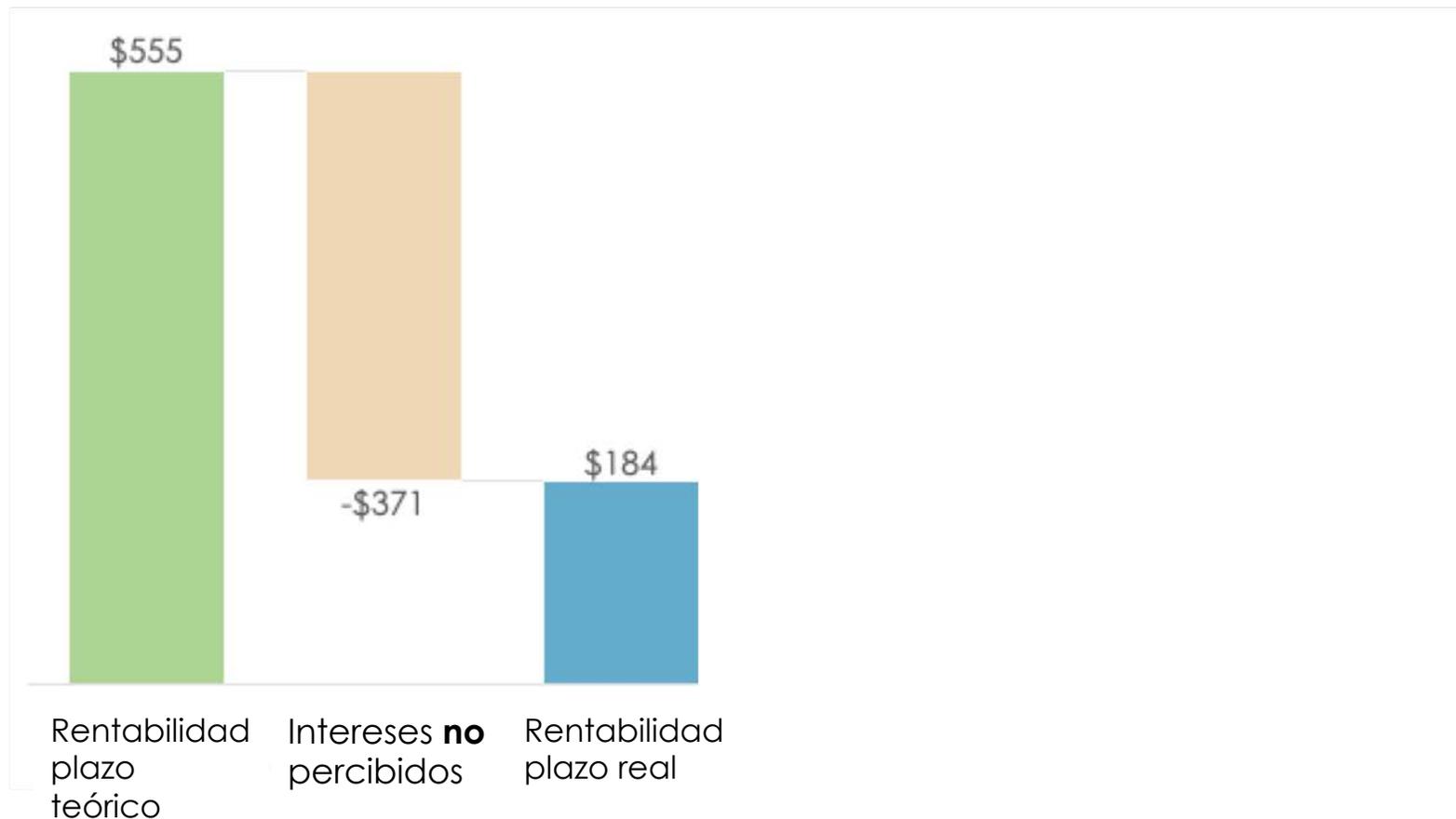


Un alto porcentaje de préstamos se 'renuevan', particularmente los préstamos personales, y un alto porcentaje de los otros tipos de crédito 'migran' hacia los préstamos personales

		Préstamo actual						
		personal	vivienda	negocios	vehículo	seguros	activos	emergencia
Préstamo previo	personal	99%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	vivienda	84%	14%	2%	0%	0%	0%	0%
	negocios	66%	1%	33%	0%	0%	0%	0%
	vehículo	17%	0%	0%	3%	80%	0%	0%
	seguros	28%	0%	0%	29%	43%	0%	0%
	activos	88%	0%	0%	0%	2%	9%	1%
	emergencia	85%	0%	0%	4%	4%	2%	4%
	ninguno	96%	0%	1%	2%	1%	0%	0%

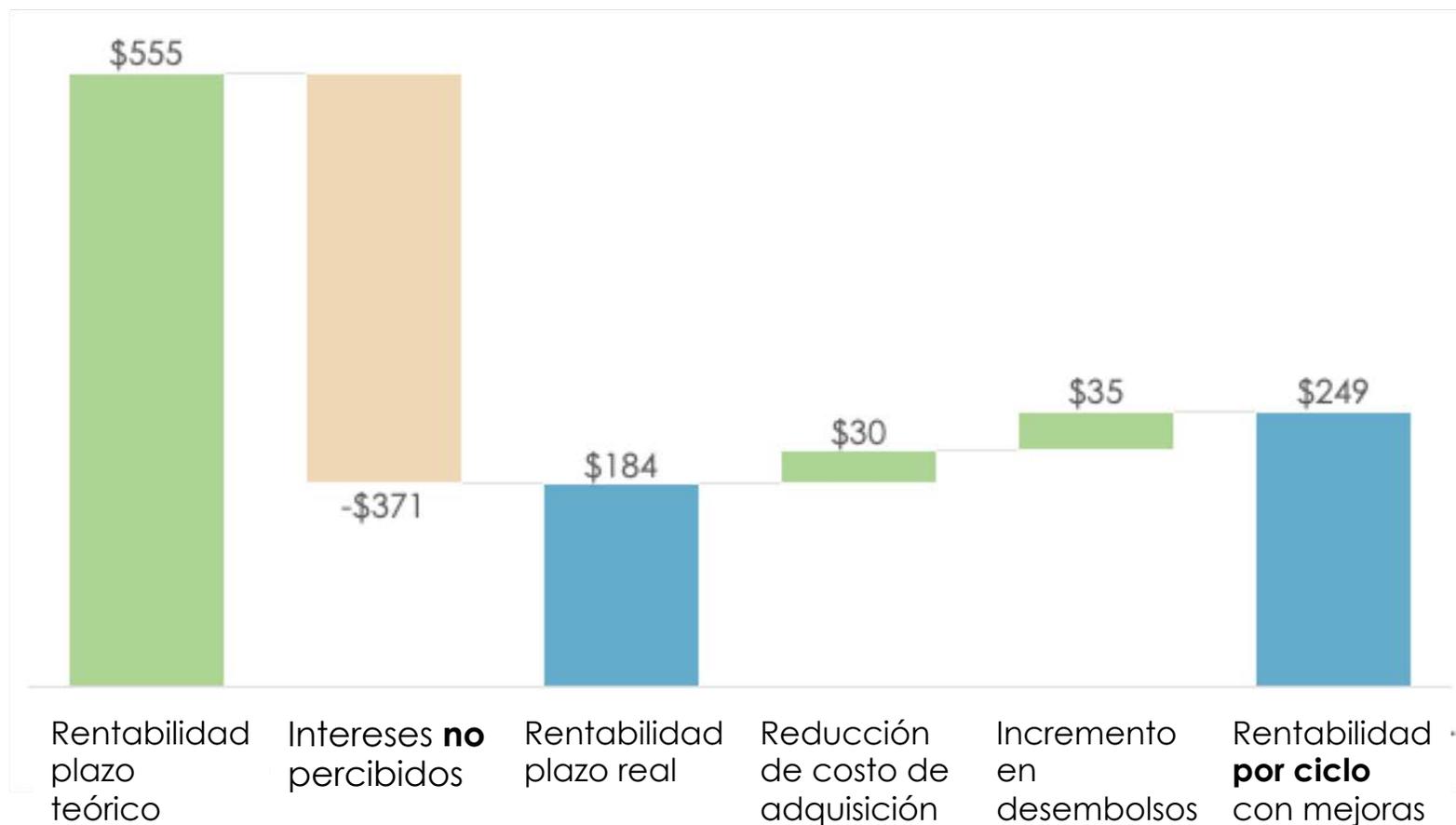
Un punto adicional de análisis que se puede explorar es cómo se dan estas transiciones a medida que los ciclos de los créditos avanzan en el tiempo

Existen oportunidades de incrementar la rentabilidad de los productos de crédito:



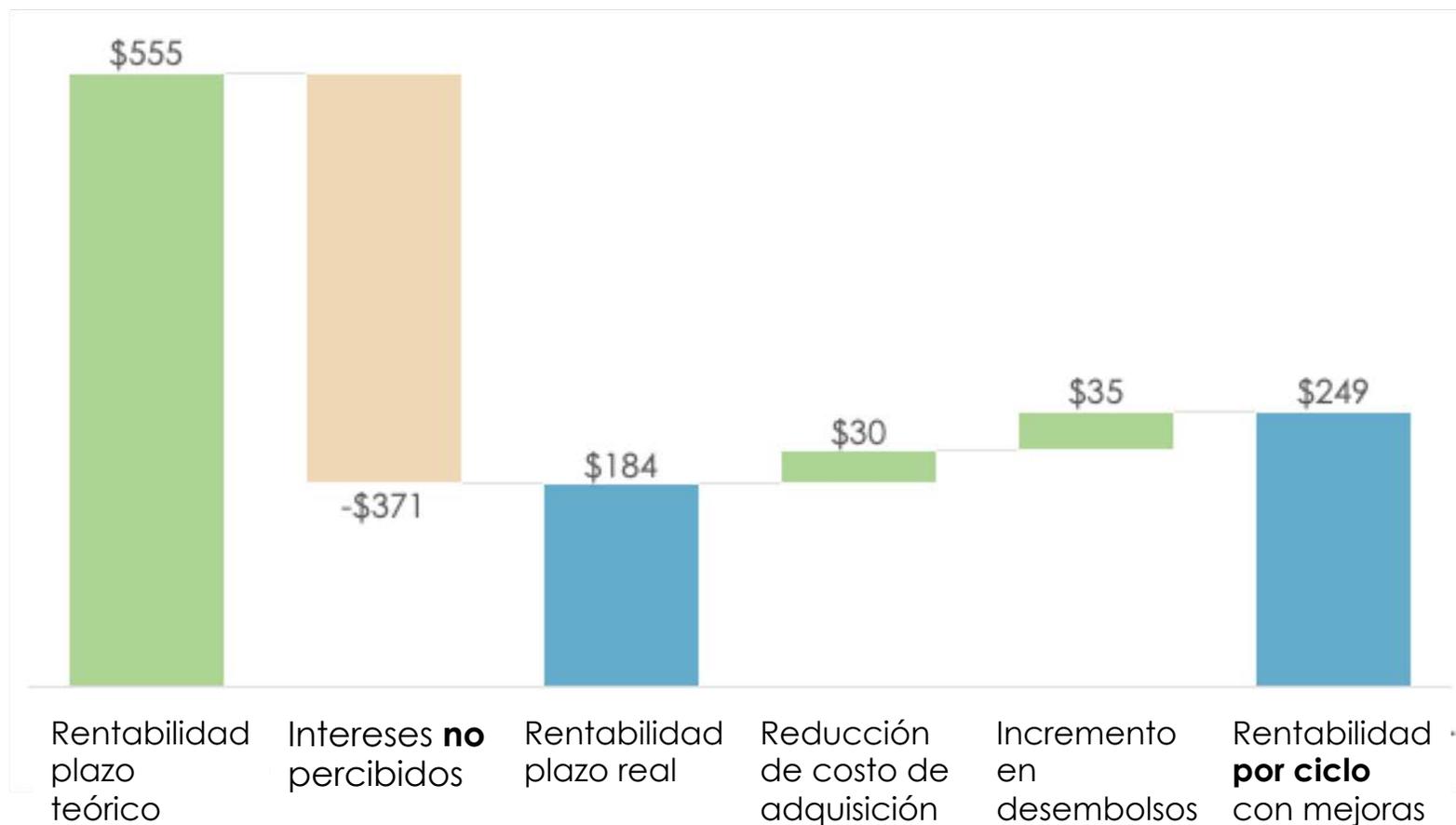
Existen oportunidades de incrementar la rentabilidad de los productos de crédito:

- Optimizando el proceso de originación del crédito para comportamientos revolventes
- Implementando procesos tecnológicos que hagan el proceso más costo-eficiente



A partir del tercer ciclo de renovación el crédito optimizado generaría mayores niveles de rentabilidad, superando la pérdida generada por intereses no percibidos

Vale la pena que las iniciativas de mejoramiento de los procesos se analicen intentando responder las preguntas de cómo y cuándo se recuperaría la inversión necesaria para sus implementaciones

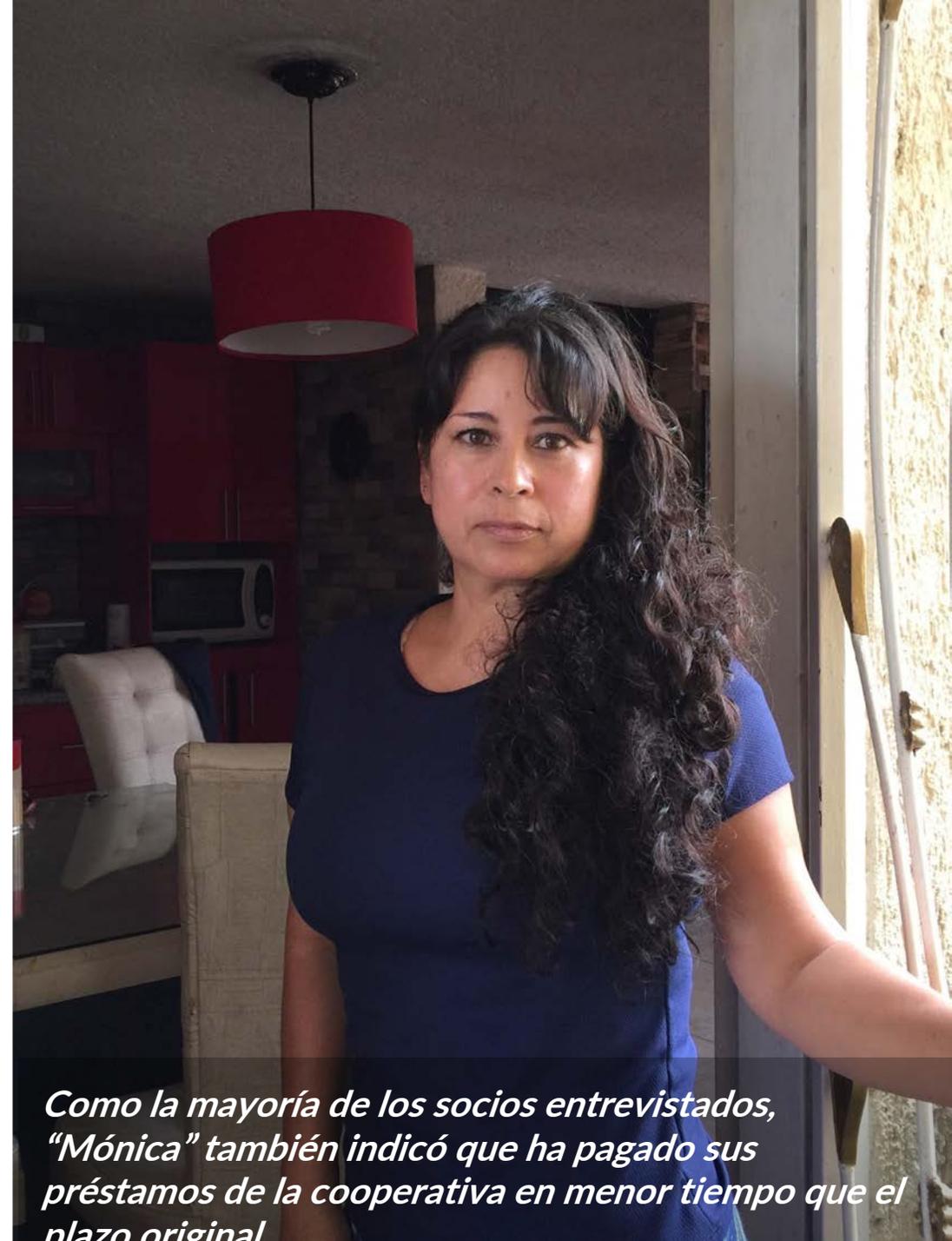


4) Control



Las condiciones del crédito de la cooperativa refuerzan la percepción de control y un mejor comportamiento crediticio de los socios

- Las **condiciones de pago** de los créditos se alinean bien con la **volatilidad de los ingresos** que caracteriza a los segmentos de menores recursos en México y **fortalece la percepción de control** que los socios tienen sobre sus finanzas.



Como la mayoría de los socios entrevistados, "Mónica" también indicó que ha pagado sus préstamos de la cooperativa en menor tiempo que el plazo original

La mayoría de los socios declaró estar financieramente mejor que el año pasado, o por lo menos igual

- No hay un comparativo para México de la encuesta internacional que realizó Gallup sobre la temática, sin embargo, las **percepciones de control** entre los socios de la cooperativa fueron generalmente fuertes.
- En la mayoría de los casos, los socios de las cooperativas afirmaron estar **mejor financieramente que el año pasado**.



04

Retos y recomendaciones de la digitalización

Con todos los avances en temas de digitalización, es fácil caer en la tentación de querer entrar al juego, pero es esencial tener una estrategia de digitalización porque permite:

- **Mejorar** la propuesta de valor existente hacia segmentos de socios con nuevos productos y servicios digitales
- **Reducir** costos operativos a través de la simplificación y optimización de procesos
- **Incrementar** la captación y colocación
- **Ofrecer** ciertos productos y servicios a mayor escala
- **Reinventarse**

La facilidad con la cual algunas personas utilizan los servicios digitales puede hacer ver dichas implementaciones engañosamente sencillas, pero es un mundo nuevo con problemas técnicos por conocer y resolver

- Requiere una estrategia de gestión del cambio (“change management”) para superar la probable resistencia interna al cambio
- Necesita constante mantenimiento y supervisión de sistemas
- Necesita personal “conocedor de tecnología” que pueda explicar o capacitar a los socios sobre el uso de los canales digitales
- Existe el riesgo de una inadecuada experiencia de usuario
- Costos, costos, costos

La realidad es que son numerosas las oportunidades de digitalización, algunas ya conocidas por las instituciones

Las principales oportunidades identificadas durante el proyecto fueron:

1. Conexión al SPEI
2. Canal digital “branchless” (Interfaz web y celular)
3. Enriquecimiento de la información almacenada, por ejemplo, durante la evaluación de crédito
4. Herramientas para asesores en campo: visita de verificación y seguimiento de cobranza
5. Automatización de procesos en la originación de crédito y armado de expedientes digitales

¿Y cómo contribuyen estas oportunidades a una mejora en la salud financiera del socio?

Oportunidad	Caso de uso	Gestión del día a día	Resiliencia	Objetivos y oportunidades	Mayor Control
SPEI	Posibilidad de hacer transferencias desde otros bancos	✓			✓
	Domiciliación de nómina	✓			✓
	Transferencias de terceros (Remesas locales, familiares y amigos, otros)		✓	✓	
	Transferencias de la cooperativa a otras instituciones (ej. pago de colegiatura, a familiares/amigos)	✓			✓
	Programas de Gobierno	✓			
	Desembolso del crédito en cuenta de otro banco en lugar del cheque o efectivo				✓

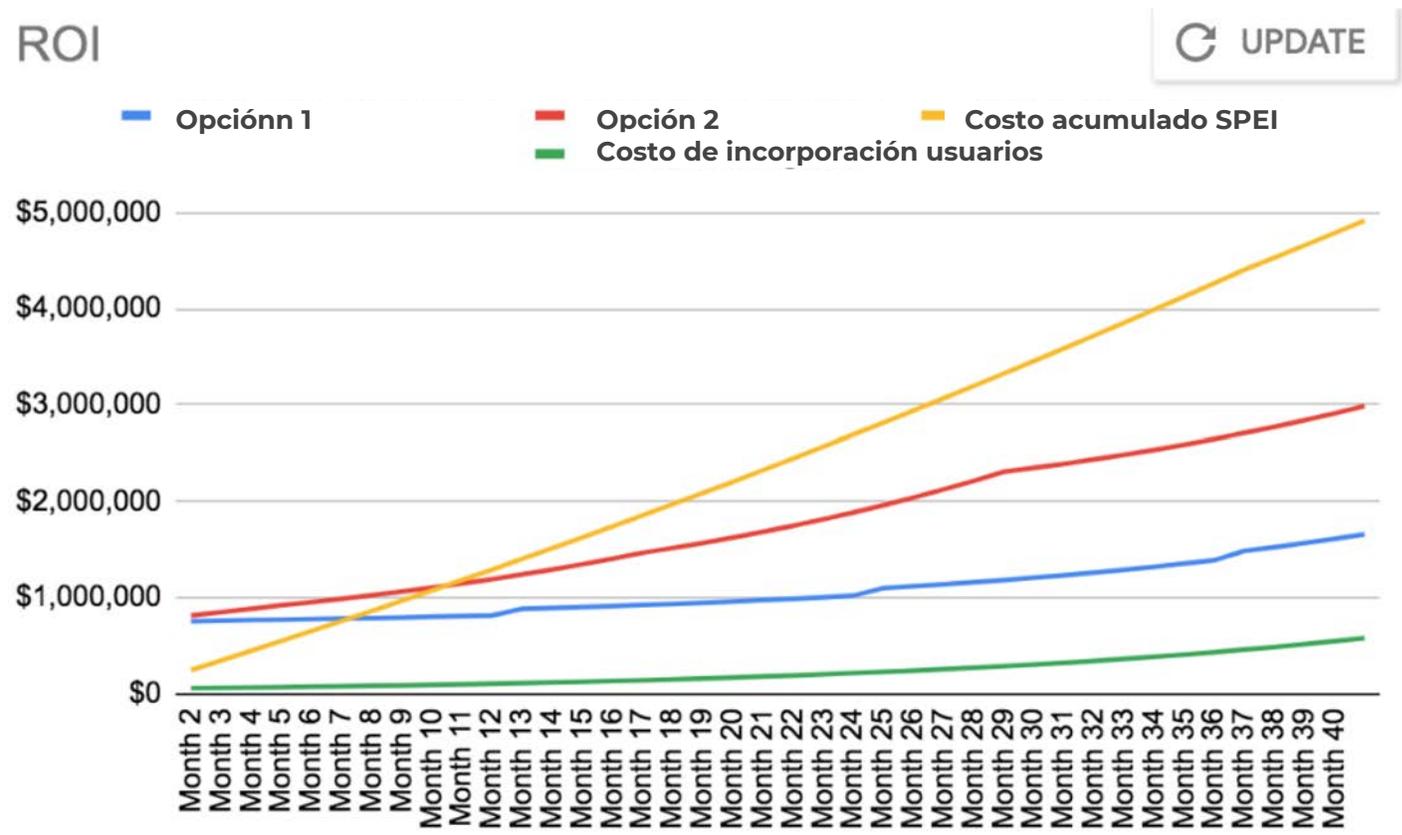
¿Y cómo contribuyen estas oportunidades a una mejora en la salud financiera del socio?

Oportunidad	Caso de uso	Gestión del día a día	Resiliencia	Objetivos y oportunidades	Mayor Control
Canal digital	Traspaso entre cuentas de la Caja (corriente/ahorro)	✓			
	Comprobar saldo, movimientos, situación del crédito	✓			✓
	Transferencias a otras instituciones, incluso periódicas (no deseable)	✓			✓
	Pago de servicios y recargas telefónicas	✓			
	Retiro de efectivo en red de cajeros (BBVA, Azteca)	✓			
	Nuevo canal de comunicación (notificaciones, chat, noticias, publicidad)				✓
	Eventualmente, promoción y colocación de seguros		✓		
	Eventualmente, crédito automático (bajo ciertos límites)	✓	✓	✓	
	Eventualmente, CODI (pagos digitales en establecimientos)	✓			

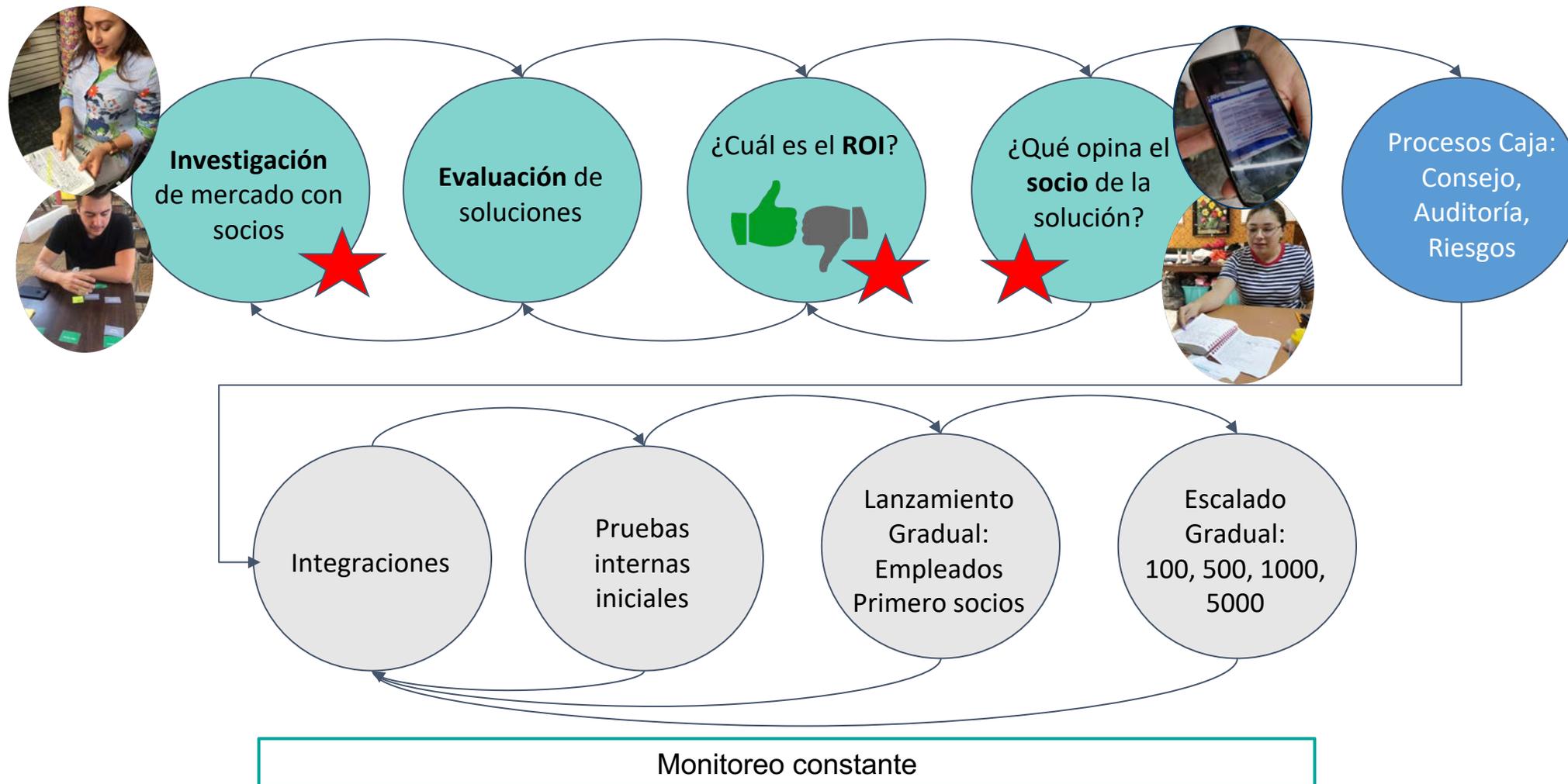
¿Y cómo contribuyen estas oportunidades a una mejora en la salud financiera del socio?

Los **tableros de control**, las **herramientas** para asesores en campo o el **enriquecimiento** de la información, aunque no necesariamente impactan directamente en la salud financiera del socio, impactan indirectamente a través de la **optimización de las operaciones** con reducción de tiempos y mejoras en las condiciones del crédito y oferta de otros servicios.

A la hora de evaluar las inversiones en digitalización se requiere tener presente que se está haciendo una fuerte inversión hoy, para obtener un retorno al largo plazo



Es importante dar pequeños pasos en firme a través de una implementación gradual y el involucramiento del socio en el proceso de toma de decisiones



 **Procesos identificados como áreas de mejora y oportunidad**

A hand holding a stack of 500 Euro banknotes, overlaid with a digital circuit pattern. The background is a dark teal color with a complex network of light blue lines and nodes, resembling a circuit board or data network. The hand is positioned in the center, holding the banknotes. The number '05' is prominently displayed in a large, bold, yellow font on the left side of the image.

05

FinnSalud: La continuidad



Introducción al proyecto FinnSalud

Un marco de medición de la salud financiera para
proveedores, consumidores y reguladores

David del Ser

**CIUDAD DE MEXICO | 25 NOVIEMBRE
2019**

www.bfaglobal.com/finnsalud
ddelser@bfaglobal

4 Elementos Clave

MANEJO DEL
DÍA A DÍA

RESILIENCIA

METAS Y
OPORTUNIDADES

CONTROL

Desafíos a la hora de **medir**



3. Esto es muy académico. ¿A mí cómo se sirve?

1. ¿Por dónde empiezo? ¡Hay demasiadas opciones!

5. ¿Cómo lo mezclo con los datos que ya tengo?

4. Las encuestas salen muy caras y se tardan mucho.



2. ¡Todo lo que veo es para gringos!



Una herramienta digital: la **solución ideal** para medir la salud financiera



Fácil integración con **mis sistemas**

1



Pensada para **proveedores financieros**

2



Código libre para que sea asequible y controlable

3



Personalizado para mi **segmento de clientes**

4



Capaz de extraer valor de mis **datos actuales**

5

Objetivos del Proyecto FinnSalud



Desarrollar una solución de medición

¡Lo más parecido posible al ideal!

Incluirá encuestas, análisis de transacciones y otras fuentes de datos

1



Mejorar la salud financiera de miles de mexicanos

Colaborando con proveedores financieros para poner la solución a punto y averiguar la relación con el retorno de la inversión

2



Compartir aprendizajes

A través de canales digitales y reuniones presenciales. Así, entre todos, ayudaremos al sector financiero mexicano a ser pionero mundial en salud financiera

3

¿Quiénes somos FinnSalud?

Fondeo



Aliados Pioneros

¿Ustedes?

Patrocinador fiscal



Aliados Replicadores

¿Ustedes?

Gestión e implementación



Buscamos aliados

3-4 Aliados Pioneros

1. Definir y pilotar la solución de medición
2. Evolucionar productos y servicios para crear salud financiera
3. Evaluar el retorno de la inversión
4. Compartir aprendizajes

6-8 Aliados Replicadores

1. Personalizar la solución al segmento
2. Medir la salud financiera
3. Compartir aprendizajes

Buscamos aprendizajes para **compartir**

- ¿Cómo se mide la salud financiera de forma útil, escalable y asequible para diversos actores?
- ¿Cómo se facilita la adopción de la herramienta de medición?
- ¿Qué intervenciones digitales son más eficientes y efectivas para mejorar la salud financiera?
- ¿Cómo informa la medición de la salud financiera el diseño de productos que la favorezcan?
- ¿Cuál es el retorno monetario de la inversión?



Tres pasos en tres años



El equipo FinnSalud



Evelyn Stark
Fondadora Global



Nalleli García
Fondadora Mexico



David del Ser
Director del proyecto



Jorge Hernández
Gerente del proyecto



Ashirul Amin,
Líder: Marco de
medición



Jacob Rosen,
Líder: Ciencia de datos



Sebastián Barrera,
Líder, Herramienta de
medición



Gabriela Zapata,
Líder, Enriquecimiento
del ecosistema



Veethi Vyas,
Investigadora UX



Nasozi Kakembo
Gerente de
comunicaciones



Patrick Briaud
Sponsor Fiscal

Descargas y suscripción:
www.bfaglobal.com/finnsalud

Escribanos a:

finnsalud@bfaglobal.com

¡Gracias!

BFA

INNOVATION IN FINANCE, DATA AND TECHNOLOGY.
FOR A MORE SUSTAINABLE AND EQUITABLE WORLD.