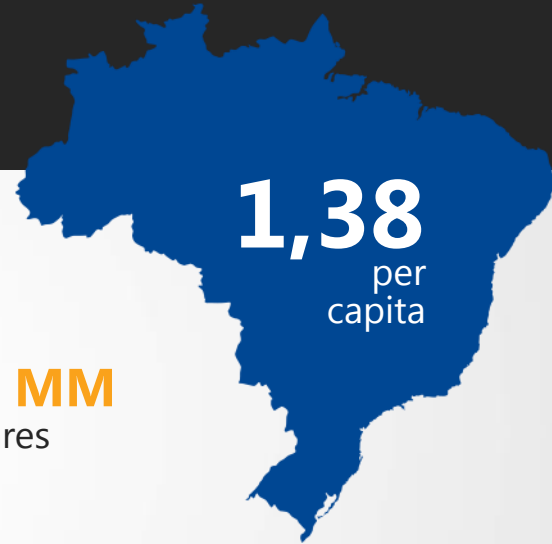


# Estratégias Mobile Money



# A OPORTUNIDADE BRASIL



não bancarizados 40%

bancarizados 60%

Pós-pago  
25,4%



Pré-pago  
74,6%

**A ALTA PENETRAÇÃO DE CELULARES APRESENTA UMA OPORTUNIDADE PARA OFERECER SERVIÇOS FINANCEIROS NO CELULAR.** Os serviços de Mobile Money são uma ferramenta poderosa para inclusão financeira e de substituição do papel moeda.

# A OPORTUNIDADE BRASIL



## ESTRATÉGIA CAIXA MOBILE MONEY

Parceria com as operadoras de telefonia para ofertar conta pré-paga CAIXA.

O cartão pré-pago é processado por meio da plataforma MasterCard.

A conta pré-paga está sob a gestão da CAIXA

A operadora de telefonia é a responsável pela interface de comunicação com o usuário e a oferta do produto aos seus clientes.

# TIM Multibank CAIXA

CONECTANDO  
2 MUNDOS

**MOBILE**



POPULAÇÃO  
**NÃO**  
**BANCARIZADA**



UNIÃO PARA LANÇAR UM  
**INCLUSÃO**

PRODUTO COM FOCO NA  
**FINANCEIRA**



**CAIXA**



- Gestão da Conta
- Experiência com o segmento
- Rede para depósito e saque
- Presença Nacional

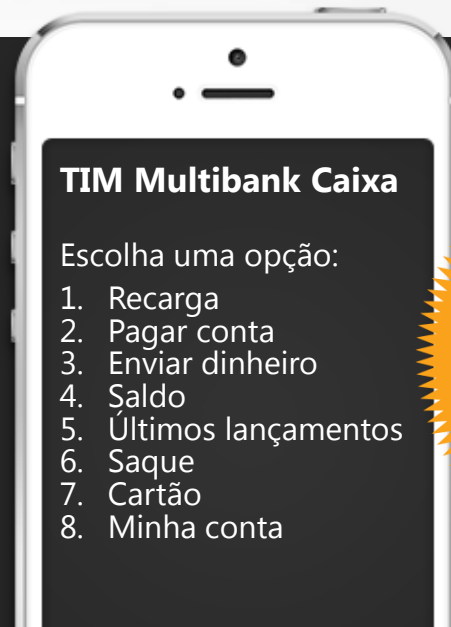
- Marca
- Tecnologia
- Rede de Aceitação

- Base de clientes
- Marketing
- Canal de venda e de distribuição



é uma conta financeira móvel que possibilita aos clientes TIM realizarem transações

- pagamento de contas
- envio de dinheiro
- compras com cartão
- saques e depósitos
- recarga de celular



**SEM ANÁLISE  
DE CRÉDITO  
OU CONTA EM  
BANCO**

Maior  
capilaridade através  
de **12.000 lotéricas**

**20.000**  
**pontos Caixa Aqui**  
correspondentes bancários

**1.8 MM pontos de venda**  
que aceitam a bandeira  
MASTERCARD



O QUE O  
**MULTIBANK**  
TEM DE VANTAGENS



**Proposta de valor** para consumidores, distribuidores e agentes

Utiliza o **canal de distribuição e venda** da operadora

**Rede de cash in/ out** confiável e conveniente

**Ciclo de vida do cliente** e ofertas de nicho (segmentação)

Novas fontes de **Cash in**

O USO DO PRODUTO É NOSSA PRINCIPAL MÉTRICA DE  
**SUCESSO E O PRINCIPAL DESAFIO**





**Piloto** em **12 estados** - Rio de Janeiro/RJ, Minas Gerais/MG, Paraná/PR, Santa Catarina/SC, Pernambuco/PE, Ceará/CE, Alagoas/AL, Rio Grande do Norte/RN, Piauí/PI, Paraíba/PB, Bahia/BA e Sergipe/SE.



Entrada em **comunidades**, abordando o público alvo por meio de cursos de educação financeira.



Roll out **Nacional** previsto para o **segundo semestre de 2016**.



# Negociações Operadoras de Telefonia



Os clientes das demais operadoras também terão acesso a conta pré-paga mobile CAIXA.

As negociações em relação as definições dos produtos estão em andamento com as outras operadoras de telefonia.

# Mercado Carteiras Digitais



## ESTRATÉGIA CAIXA CARTEIRAS DIGITAIS

A CAIXA oferecerá aos seus clientes os serviços de pagamentos digitais por meio dos dispositivos móveis sem a necessidade de utilização de dinheiro ou cartão físico.

A participação da CAIXA nesse mercado iniciará com o lançamento do Samsung Pay.

Os serviços com os demais provedores estão em fase de negociação e serão disponibilizados aos clientes da CAIXA em breve .

**CAIXA**