

MACH^{DAY}

PRESENTACIÓN PARA INVERSIONISTAS

NOVIEMBRE 2020



AGENDA PARA HOY

UN POCO DE HISTORIA

Cómo nace y cuál es la misión de MACH

DÓNDE ESTAMOS HOY?

Estado actual y tracción de MACH

HACIA DÓNDE VAMOS?

Estrategia de MACH y modelo de monetización

CÓMO NOS RELACIONAMOS CON EL BANCO?

Posicionamiento MACH-BCI y modelo de gobierno





UN POCO DE HISTORIA

Cómo nace y cuál es la misión de MACH



El desafío para el equipo

Resolver las **fricciones** de los chilenos relacionadas a la **gestión del dinero**

- > Favoreciendo la inclusión financiera
- > Con foco en necesidades diarias

Lógica estratégica

Capturar una base masiva de clientes a través de una solución:

- > Centrada en el cliente
- > Innovadora
- > 100% digital

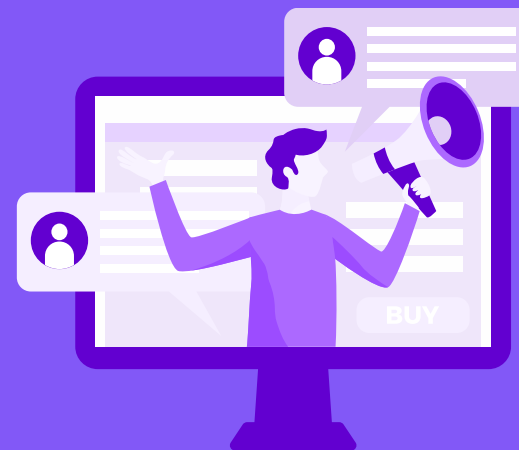


IDENTIFICAMOS OPORTUNIDADES A PARTIR DE DOS FUENTES



Voz del cliente

Nos acercamos a las personas para comprender sus fricciones y necesidades



Arte de lo posible

Estudiamos tendencias locales y globales y buscamos inspiración en los referentes globales

Equipo viajó a Manhattan Beach (USA) para trabajar con expertos en incubación de emprendimientos disruptivos



NOS ACERCAMOS A LAS PERSONAS

Para escuchar sus necesidades

ENTREVISTAS DETALLADAS

Entrevistas uno a uno

~20

entrevistas

90

minutos c/u

ENTREVISTAS *ON THE SPOT*

Entrevistas al paso para levantar volumen insights

+30

entrevistas

20

minutos c/u



DESARROLLAMOS CONCEPTOS PARA RESPONDER A LAS FRICCIONES,
QUE FUIMOS PRIORIZANDO A TRAVÉS DE SUCESIVOS SHARK-TANKS

40
CONCEPTOS

12

4

1



Criterios de
priorización



Deseabilidad

Viabilidad

Factibilidad





Gerente Banca Retail



Gerente Transformación Digital



Gerente Operaciones y Tecnología



Gerente de Innovación



Desarrolladores

Votando por MACH en el SHARK TANK

(Manhattan Beach)



MACH surgió con el objetivo de democratizar el acceso a pagos en Chile

D: Múltiples fricciones, especialmente en la base de la pirámide

No puedo usar Netflix o Spotify pues los bancos no me dan acceso a tarjeta de crédito

Me cobran por usar mi plata: trato de evitar usar cajeros o hacer transferencias

Hacer una transferencia es complicado y no puedo hacer un cobro por algo que me deben

No me siento seguro al tener que llevar efectivo a todas partes



MACH: Compra. Paga. Comparte

Pagos online. Simple y gratis

Para todos

Tarjeta virtual prepago para compras internacionales

Más barato

Pagos, compras y retiros sin costos asociados

Más simple

Pagos y cobros instantáneos y sencillos entre contactos

Más seguro

Pagos electrónicos respaldados por estándares bancarios



MACH apalanca la tendencia hacia la digitalización

Alta conectividad



85%

Penetración
de internet
en Chile



70%

Penetración
de smartphone
en Chile

Ubicuidad del móvil

+4 horas

Tiempo que pasa
el chileno promedio
al frente de su
smartphone

Ventas digitales

2x

Aumentos de ventas
digitales en bancos
Post-pandemia





DONDE ESTAMOS HOY?

Estado actual y tracción de MACH



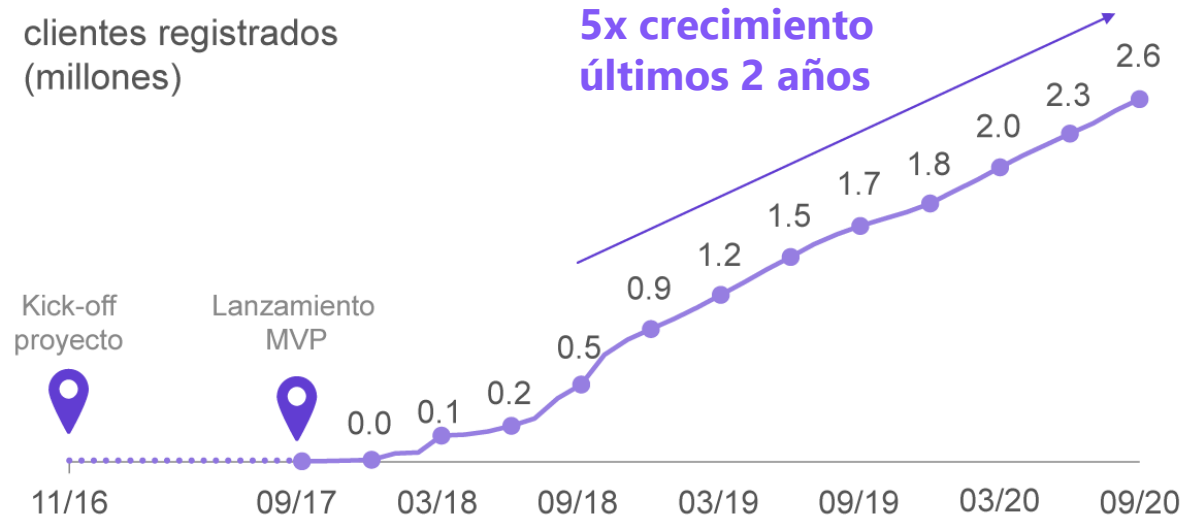
Oferta actual de MACH compuesta de tres pilares



Gran tracción comercial a un costo de adquisición bajo

+2.6M de clientes registrados

Costo de adquisición de menos de US\$5



CAC < US\$5

CAC considera:

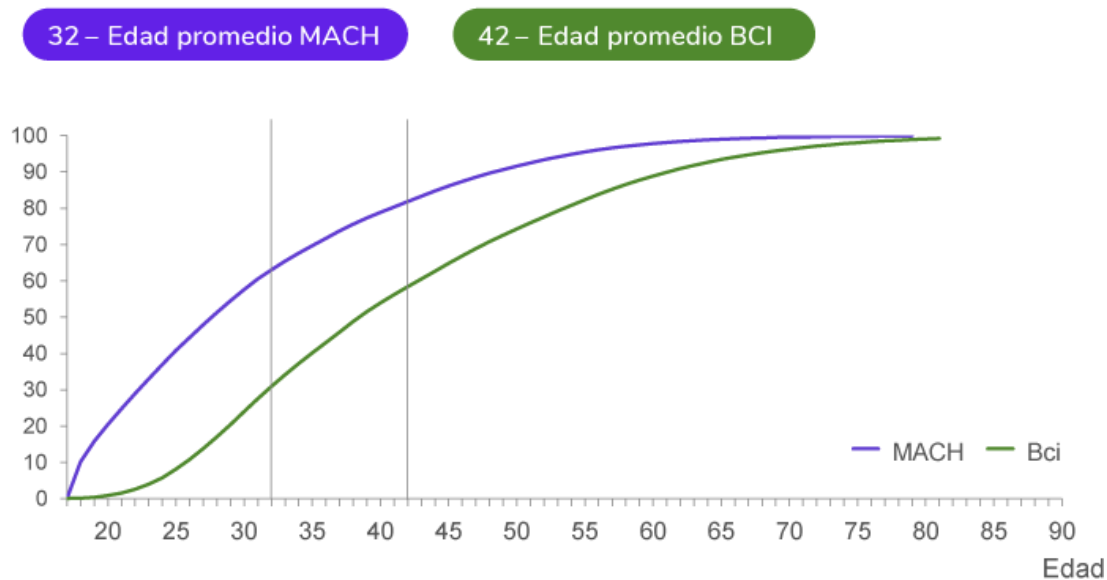
- Acciones comerciales (ej. premios referidos)
- Validación de identidad



Tenemos una base de clientes jóvenes, con traslape muy limitado con otros negocios del Bci

Base de clientes de MACH
considerablemente más joven que Bci

Distribución acumulada de clientes (%)



Cruce limitado de clientes
con Bci



Trabajo conjunto con área de D&A Bci nos ha permitido conocer de manera profunda a nuestros clientes



Transaccionalidad ha crecido exponencialmente: incipiente negocio de adquirencia con gran potencial

Fuerte crecimiento de clientes personas y comercios

Crecimiento transaccional exponencial

Personas



80%

*Crecimiento
clientes activos
YoY₁*

100%

*Crecimiento
clientes weekly
YoY*

150%

*Crecimiento
clientes daily
YoY*

>



120%

Crecimiento transaccional YoY₂

Comercios



70K

*Comercios
afiliados ₃*

>



10x

Crecimiento transacciones₄

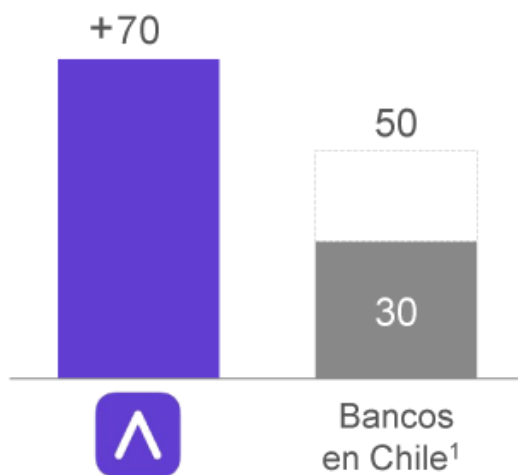
1. Crecimiento de clientes con al menos un evento de actividad al mes (Septiembre 2020 vs. Septiembre 2019)
2. Crecimiento de compras totales y transferencias P2P (Septiembre 2020 vs. Septiembre 2019)
3. Comercios afiliados directamente o a través de agregadores (Septiembre 2020)
4. Crecimiento transacciones MACH Pay, incluyendo compras in-app (Septiembre 2020 vs. Enero 2020)



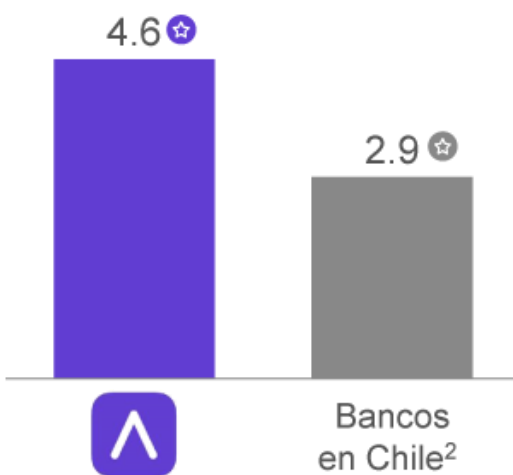
Índices de satisfacción de nuestros usuarios superiores a los de la industria



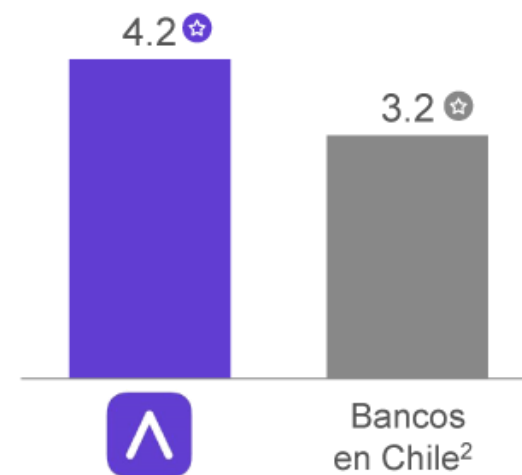
NPS



Evaluación AppStore



Evaluación PlayStore



1. Rango en base a valores reportados por Bci, Banco de Chile y Santander

2. Promedio simple de evaluaciones de apps de: Banco Estado, Banco de Chile, Santander, Itau, Scotiabank, Bci, Bice y Banco Falabella



MACH es una apuesta importante: hemos invertido en conformar capacidades potentes

US\$30M

Inversión acumulada¹

80

Colaboradores
MACH²

(+65% en Tecnología
y Producto)

Hemos invertido fuertemente para conformar
un equipo de primer nivel

← Capacidades en MACH →

Tecnología

Producto

Operaciones

Comercial

Riesgo

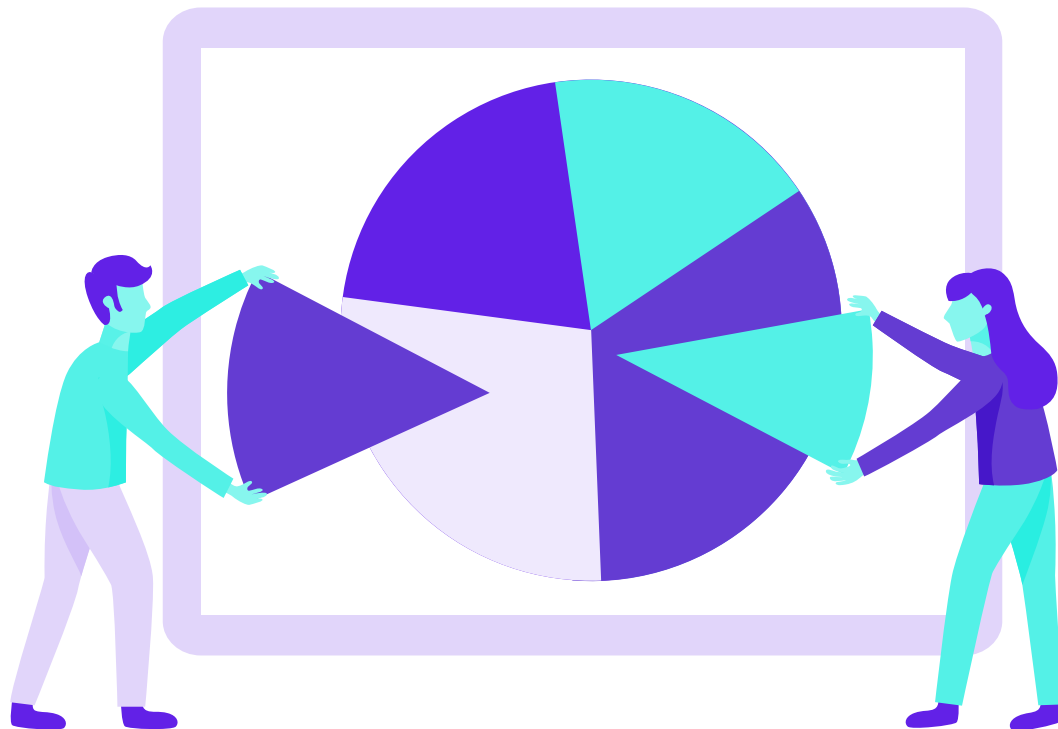
Customer Success

Gestión Talento

1. Considera inversiones más gastos netos desde 2016

2. Colaboradores 100% dedicados a MACH, sin incluir colaboradores BCI que apoyan a MACH con dedicación parcial





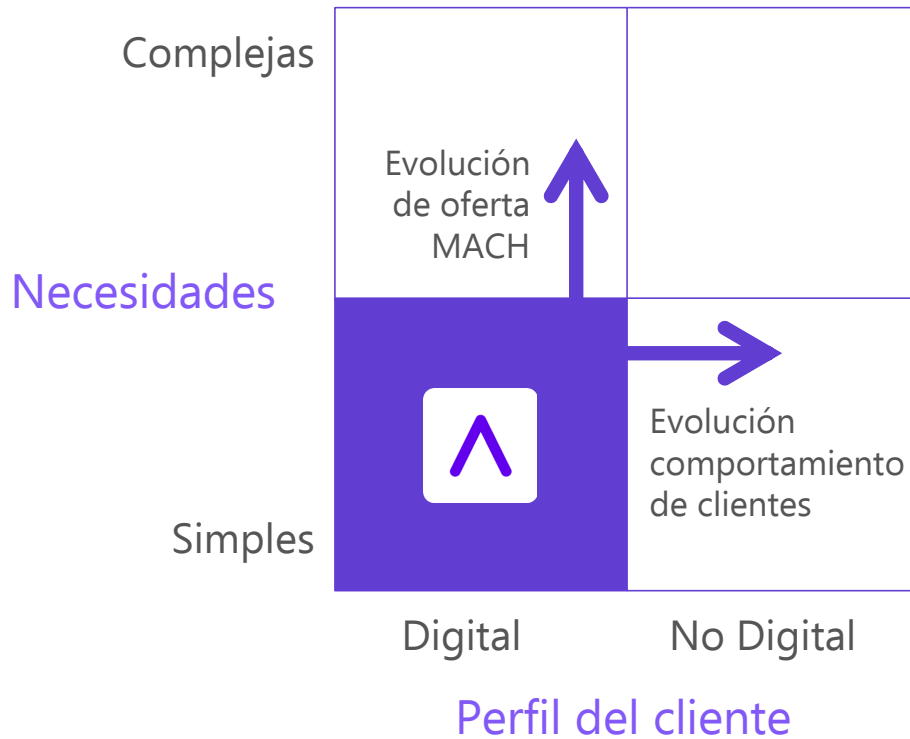
HACIA DÓNDE VAMOS?

Estrategia de MACH y
modelo de monetización

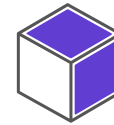


Nuestra ambición es convertirnos en el banco digital para personas líder en Chile

Segmento objetivo: Clientes digitales



Propuesta de valor basada en 4 pilares



Productos digitales que resuelven fricciones



Experiencia de uso y atención fuera de serie



Pricing competitivo / Modelo Freemium disponible para todos



Beneficios personalizados & exclusivos



Estamos muy cerca de capturar la economía diaria de los clientes, como paso previo para expandirnos hacia productos financieros

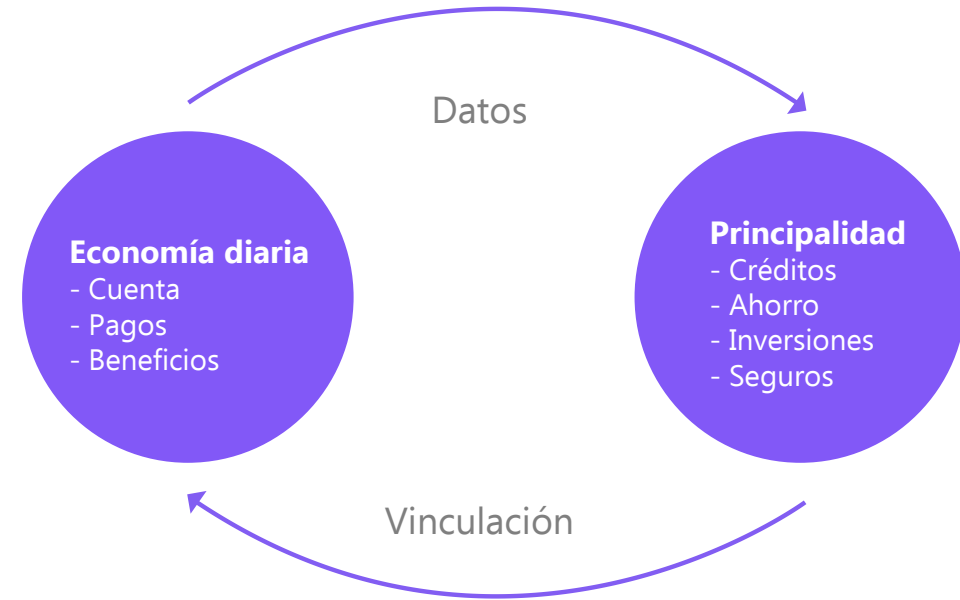
Paso 1: Economía diaria

Completar atributos de cuenta MACH



Paso 2: Productos financieros

Expandir oferta para lograr principalidad



Tenemos un plan de monetización claro

Paso 1: Economía diaria

Monetización vía comercios

Marketplace

MACH como canal de distribución

- Casos de uso in-app
- Tráfico fuera del app

Pagos

Emisión
Adquiere



Paso 2: Productos financieros

Monetización vía personas

Productos financieros

Préstamos
Inversiones
Ahorro
Seguros
...



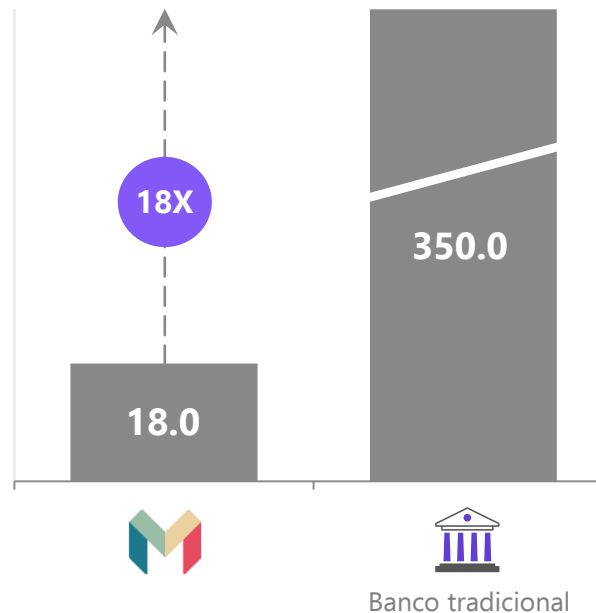
Modelo low-cost nos permite ofrecer productos simples y convenientes, manteniendo márgenes atractivos

Modelo de operación liviano y eficiente

- ✓ 100% digital, sin activos físicos
- ✓ Operaciones automatizadas
- ✓ Foco en autoservicio y gran experiencia



Bancos digitales más eficientes para servir a clientes (US\$/año*cliente)



MACH con alta eficiencia operacional



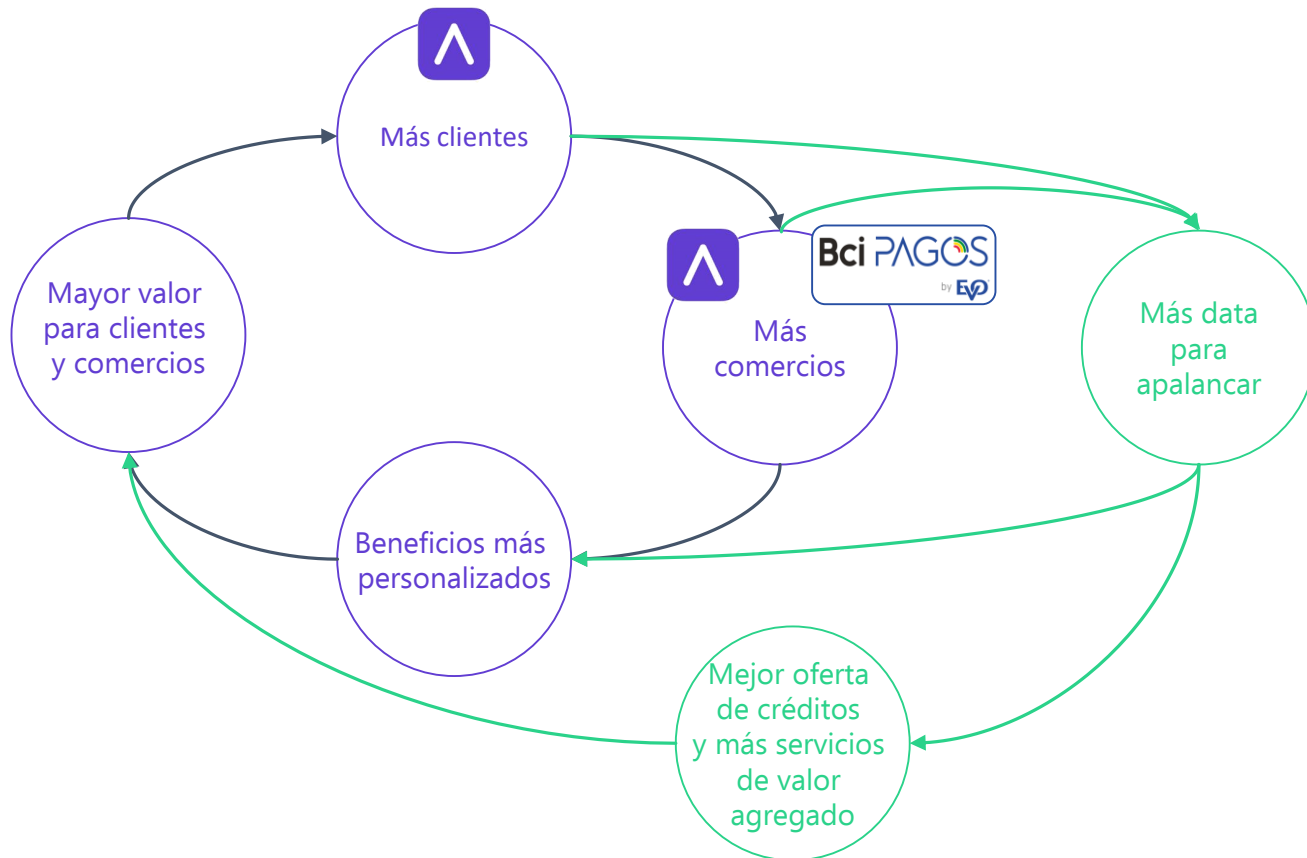
1. 1 LBS= 1,2 USD

Fuente: PWC: Digital Banking Consumer survey, 2018-2019. Monzo, Annual Report and Financial Statements



MACH y BciPagos se complementan fuertemente

Generar un ecosistema de pagos tiene beneficios valiosos para MACH



Relación ganar-ganar



Canal de distribución para MACH



Elemento diferenciador para BciPagos



Cinco habilitadores clave para estrategia MACH



**Stack
tecnológico
moderno**



**Capacidades
avanzadas
de D&A**



***Customer
support* de
primer nivel**



**Operación
eficiente y
automatizada**



**Equipo
con gran
talento**



Estamos implementando Mambu, un core bancario de última generación que nos permitirá habilitar nuestra estrategia



Mambu es un *core* bancario SaaS

- Completamente modular
- Altamente integrable mediante APIs
- Nativa en la nube

Reconocidos por Gartner como un *challenger* de alto potencial; sirven a compañías como:

Globales

N26

kreditech

OakNorth Bank

new10

ABN-AMRO

Regionales

acesso

Naranja

wenance

PayU

← Racional de implementación de Mambu →



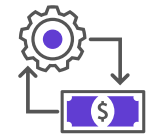
Habilitar productos de banco digital

Cobertura funcional en línea con necesidades, acelerará innovación



Fortalecer operación

Alta disponibilidad y control en tiempo real de operación



Permitir modelo low-cost

Modelo altamente escalable, habilita modelo *low-cost*

Despliegue de Mambu es una de las prioridades para 2021





CÓMO NOS RELACIONAMOS CON EL BANCO

posicionamiento MACH-BCI y modelo de gobierno



MACH es un negocio altamente empoderado, que apalanca efectivamente las capacidades del Bci

Capacidades
& estándares MACH

Capacidades
& estándares Bci



MACH Empoderado

Estrategia & producto

Comercial

Customer Success

Tecnología

Operaciones



Apalancamiento
capacidades banco

Comunicaciones

Data & Analytics

Gestión de talento



Estándares banco

Compliance

Riesgo

Seguridad

Auditoria y legal



En síntesis: MACH con éxito probado y alto potencial de disrumpir mercado bancario local



ASPIRACIÓN CLARA: BANCO DIGITAL LÍDER

foco en atender a personas con modelo 100% digital



TRACCIÓN COMERCIAL SIN PRECEDENTES

segundo banco de Chile en número de clientes



MODELO DE NEGOCIOS PROBADO

fuentes de monetización claramente identificadas



ALINEAMIENTO CON ESTRATEGIA BCI

clientes complementarios; desarrollo de nuevas capacidades





MUCHAS GRACIAS
¿PREGUNTAS?



MACH^{DAY}

PRESENTACIÓN PARA INVERSIONISTAS

NOVIEMBRE 2020

