

BCSC



# INCLUSIÓN FINANCIERA

Caso del banco BCSC

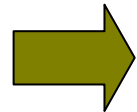
Colombia

Congreso Mundial del IMCA,  
Santiago de Chile, mayo de 2009

# Contenido

1. Estado de la inclusión financiera (bancarización) en Colombia
2. Inclusión financiera: caso del BCSC
3. Retos a futuro

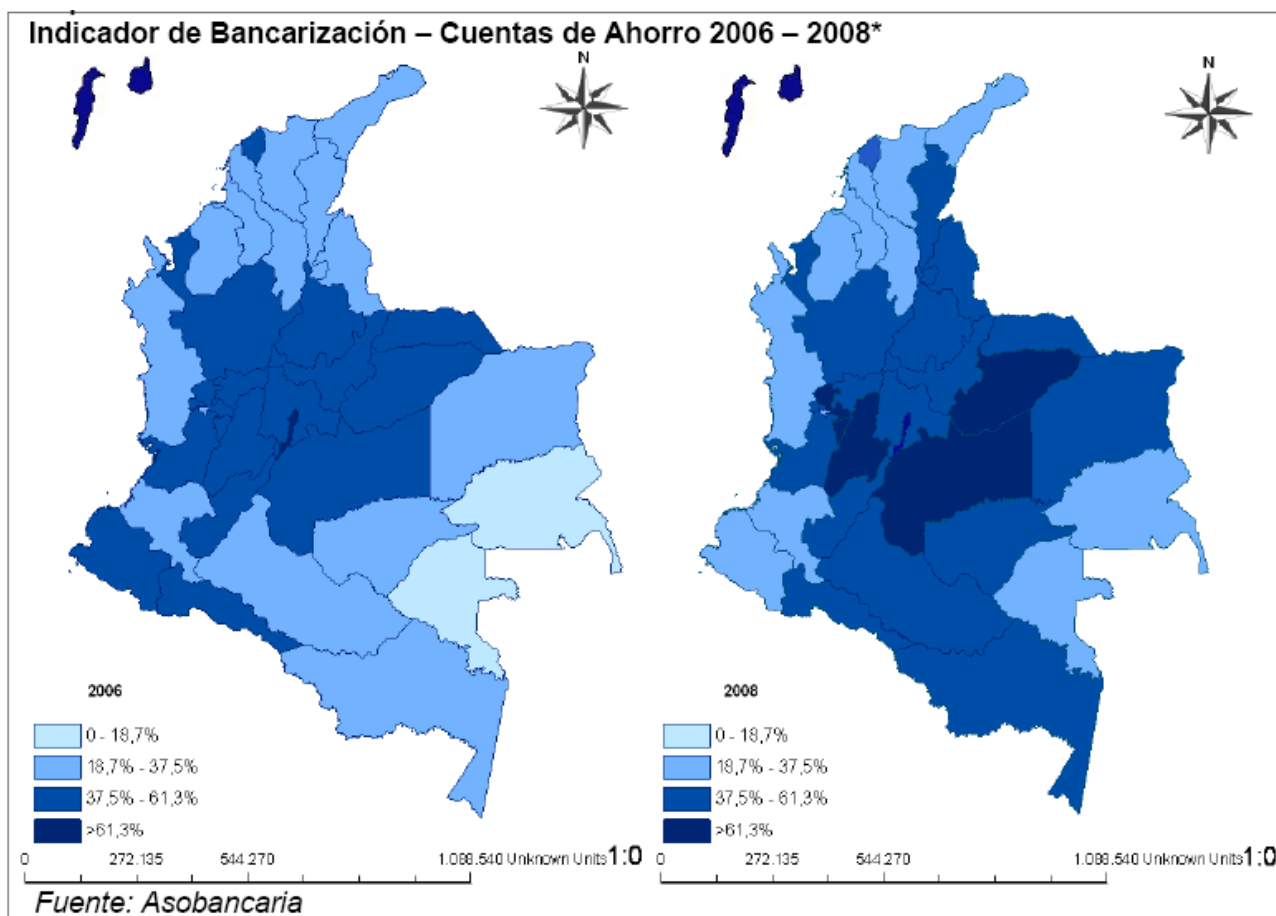
# Contenido



1. Estado de la inclusión financiera (bancarización) en Colombia
2. Inclusión financiera: caso del BCSC
3. Retos a futuro

# Bancarización en Colombia

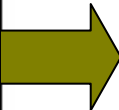
El actual gobierno colombiano ha buscado estimular de manera importante el acceso a los servicios financieros de toda la población, especialmente la de menores ingresos, con el fin de fomentar la inclusión social y mejorar la capacidad productiva de esta población.



# Avances en cifras

- En los últimos dos años 3,5 millones de colombianos accedieron por primera vez a productos financieros, logrando que el 55,5% de la población adulta esté bancarizada. (Población total 42.8 millones, mayor de 18 años 26.2 millones)
- Actualmente hay más de 710 mil menores de 18 años usuarios de la cuenta de ahorros.
- El producto con mayor penetración es la cuenta de ahorros, registrando más de 15,1 millones de usuarios.
- El 92% de los municipios cuenta con algún tipo de presencia física de las entidades financieras, tales como corresponsales no bancarios (CNB) y oficinas. ( total municipios 1.119)
- A través del microcrédito, entre 2002 y 2008 se vincularon al crédito formal bancario más de 676 mil personas, la mayoría de ellas antes obtenía financiación a través del mercado informal o agiotista.

# Contenido

1. Estado de la inclusión financiera (bancarización) en Colombia
-  2. Inclusión financiera: caso del BCSC
3. Retos a futuro

## BCSC: ¿Quiénes somos?

### Fundación Social

- ▶ El BCSC es la entidad bancaria del grupo empresarial de la **Fundación Social**, entidad privada sin ánimo de lucro que tiene como misión trabajar para superar las causas estructurales de la pobreza en Colombia, con el fin de promover la construcción de una sociedad más justa, solidaria, productiva y en paz.
- ▶ La Fundación Social es la matriz de un grupo empresarial (10 empresas en total), la mayoría de éstas hacen parte del sector financiero y asegurador, a la vez que cuenta con empresas de los sectores previsional, de construcción y de recreación.
- ▶ El grupo empresarial tiene más de 5 millones de clientes, 7.389 colaboradores, y activos superiores a \$7,2 billones (USD3.251 millones).

BCSC

- ▶ Nació como la Caja de Ahorros del círculo de obreros de Bogotá, obra fundada en 1911 por el padre jesuita José María Campoamor.
- ▶ A través de 98 años de historia, el trabajo del BCSC se ha orientado a la provisión de servicios financieros para los segmentos más bajos de la población colombiana, hacia el mercado masivo con énfasis en la atención de sectores populares, microempresarios, pequeñas y medianas empresas, fomentando así el progreso económico y social de estas personas y sus negocios.
- ▶ El BCSC opera a través de dos redes: Banco Caja Social BCSC y Colmena BCSC, logrando así, atender las distintas necesidades financieras de la población.
  - ▶ Banco Caja Social BCSC se ha especializado en el diseño de soluciones financieras para los mercados populares, los microempresarios y pequeñas empresas.
  - ▶ Colmena BCSC se enfoca en la atención de la mediana empresas, el sector inmobiliario y distintos segmentos del mercado de personas.

# Algunos datos relevantes del BCSC

BCSC



BANCO CAJA SOCIAL  
BCSC

Total colaboradores	6.640
Total clientes	3.826.393
No. de oficinas	267
No. de ATMS	492
No. de CNB	20
Total activos (millones USD)	\$ 2.868
Valor captación (millones USD)	\$ 2.380
Índice de solvencia	11,51%

Fuente: BCSC diciembre de 2008.

La tasa de cambio utilizada es la TRM al 31 de diciembre 2008 (\$2.243,6 por dólar)

# El BCSC y su impacto en la inclusión financiera 2008

Producto	No. Operaciones	Desembolsos (USD)	Montos promedios desembolsados (USD)	No. vinculaciones por primera vez (Bancarizados)	
Microcredito	94.599	\$ 242.807.991	\$ 2.567	5.938	6%
Pymes	26.097	\$ 307.856.561	\$ 11.797	2.589	10%
Grandes Empresas	91	\$ 115.061.605	\$ 1.264.413	-	-
Hipotecarios	12.172	\$ 186.907.245	\$ 15.356	1.406	12%
No Vis	3.858	\$ 105.823.969	\$ 27.430	118	3%
Vis	8.314	\$ 81.083.277	\$ 9.753	1.288	15%
Consumo	227.474	\$ 403.837.343	\$ 1.775	28.645	13%
Credito	147.619	\$ 377.268.789	\$ 2.556	17.115	12%
Tarjeta de Credito*	79.855	\$ 26.568.554	\$ 333	11.530	14%
<b>Total</b>	<b>360.433</b>	<b>\$ 1.256.470.745</b>		<b>38.578</b>	<b>11%</b>

Fuente: BCSC diciembre de 2008.

La tasa de cambio utilizada es la TRM al 31 de diciembre 2008 (\$2.243,6 por dólar)

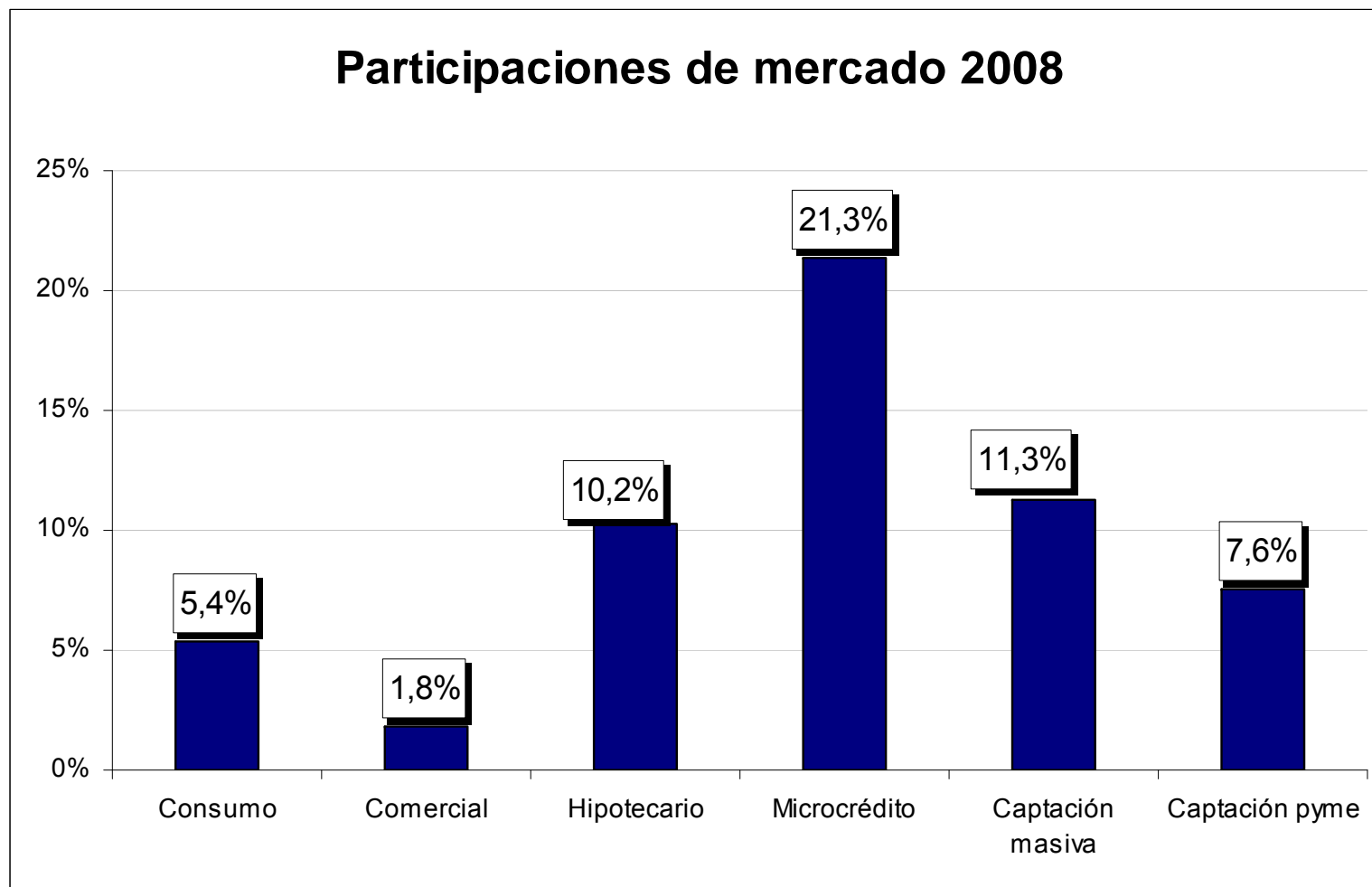
## El BCSC y su impacto en la inclusión financiera 2008

<b>Producto</b>	<b>No. de clientes totales</b>	<b>Saldos (millones USD)</b>	<b>Saldo promedio (USD)</b>
Cuenta ahorro	3.513.460	\$ 1.310	\$ 372,93
Cuenta corriente	82.127	\$ 204	\$ 2.479,10
CDT	82.450	\$ 879	\$ 10.656,38
<b>Total captación</b>	<b>3.701.515</b>	<b>\$ 2.392</b>	<b>\$ 646,36</b>
<b>Tarjeta débito</b>	<b>2.156.020</b>		

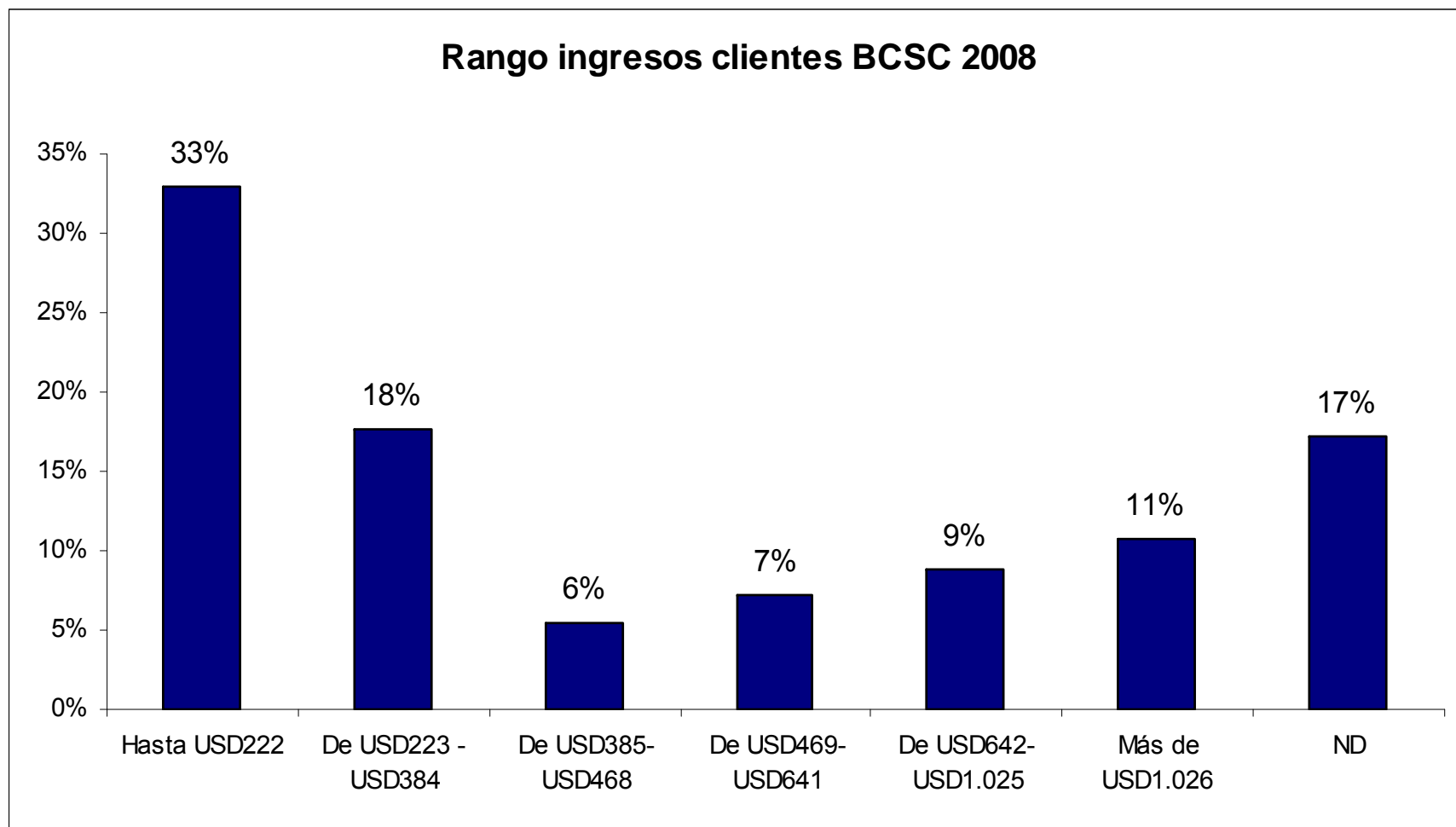
Fuente: BCSC diciembre de 2008.

La tasa de cambio utilizada es la TRM al 31 de diciembre 2008 (\$2.243,6 por dólar)

# Posicionamiento destacado en microcrédito, hipotecario y captación masiva



# Perfil de los clientes



Nota: Las cifras presentadas son a 31 de diciembre de 2008.

La tasa de cambio utilizada es la TRM al 31 de diciembre 2008 (\$2.243,6 por dólar)

# Modelo de Negocio con las microempresas

BCSC



BANCO CAJA SOCIAL  
BCSC

- ▶ El Banco BCSC atiende el segmento de las microempresas a través de dos modelos de relación, de acuerdo al grado de informalidad y de experiencia financiera que tiene el cliente microempresario.
  - Los más informales se atienden a través del modelo denominado **Creemos**, modelo que opera mediante asesores especializados, conocimiento personalizado, en el domicilio del cliente y de su negocio, y con condiciones de producto propias para el segmento de microfinanzas.
  - Los microempresarios más formales son atendidos en la red de oficinas del banco.
  
- ▶ Productos ofrecidos para este segmento, según su formalidad pueden ser:
  - ✓ Cuenta Corriente, Ahorros y CDT
  - ✓ Créditos productivos para capital de trabajo e inversión fija; Crédito Rotativo; Crédito hipotecario para compra de vivienda o de inmueble productivo; y Tarjeta de crédito
  - ✓ Otros Productos : Seguro de vida, seguro para su negocio o su inmueble o vivienda y programas de capitalización

## Los microempresarios en el BCSC

El BCSC cuenta con aproximadamente 869.780 microempresarios vinculados, que representan el 23% de sus clientes totales.

Los desembolsos anuales para estos clientes superan los \$240 millones de dólares al año, con un crédito promedio por cliente de \$2.500 dólares. Su vinculación a los productos de ahorro, es igualmente destacada.

# Los microempresarios en el BCSC

<b>Producto</b>	<b>No. de clientes microempresarios</b>	<b>(%)</b>	<b>Saldos (millones USD)</b>	<b>Saldo promedio (USD)</b>
Cuenta ahorro	721.876	21%	\$ 227	\$ 314,66
Cuenta corriente	42.429	52%	\$ 22	\$ 522,58
CDT	18.802	23%	\$ 161	\$ 8.570,32
<b>Total captación</b>	<b>783.107</b>	<b>21%</b>	<b>\$ 410</b>	<b>\$ 524,14</b>
<b>Tarjeta débito</b>	<b>488.861</b>	<b>23%</b>		

Nota: Las cifras presentadas son a 31 de diciembre de 2008.

# Creemos

BCSC



- ▶ Programa de Microfinanzas desarrollado por la red Banco Caja Social BCSC.
- ▶ Es un modelo especializado de atención al segmento microempresarial más informal y no bancarizado.
- ▶ Es administrado como una unidad dentro del Banco, con estructura especializada propia, pero apoyado en la infraestructura y áreas de soporte del Banco.
- ▶ Los desembolsos en el 2008 fueron de \$2.2 millones de dólares
- ▶ Se desembolsaron 22.179 operaciones. Promedio por operación \$99.1 dolares
- ▶ El programa opera en 81 oficinas del banco a nivel nacional

# Factores de éxito

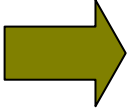
BCSC



BANCO CAJA SOCIAL  
BCSC

- ▶ Contar con el compromiso de la más alta dirección para el direccionamiento, desarrollo y seguimiento del concepto de bancarización o inclusión financiera.
- ▶ Asegurar la definición e implementación de la metodología adecuada para el manejo de la relación del mercado a atender.
- ▶ Crear una estructura organizacional que responda a esta estrategia.
- ▶ Asegurar la permanencia del personal con los perfiles y competencias necesarios para la atención de los segmentos más populares.
- ▶ Definir metas de negocio e indicadores de control de gestión propios para la estrategia orientada a estos segmentos.
- ▶ Asegurar la permanencia de la estrategia en el tiempo, monitoreando resultados y realizando los ajustes necesarios para su éxito.

# Contenido

1. Estado de la bancarización en Colombia
2. Inclusión financiera: caso del BCSC
-  3. Retos a futuro

# Retos y expectativas

BCSC



- ▶ Seguir trabajando en la búsqueda de un marco regulatorio más adecuado:
  - Menor regulación de precios (tasa de interés que permita recoger los mayores costos y riesgos asociados al negocio), permitir modelos de precios que permitan hacer rentable el negocio en segmentos y zonas más marginadas)
  - Regular las condiciones para actores financieros y no financieros
  - Fortalecer centrales de riesgo que aseguren información completa y veraz de los deudores actuales y potenciales del sistema.
  - Estimular el desarrollo de nuevos canales de distribución y transacción que aseguren la presencia en zonas marginadas a menores costos.
  - Estímulo a programas de educación financiera que favorezcan el conocimiento de los productos y el adecuado manejo de los mismos.

# Retos y expectativas

BCSC



## ► Desde el negocio :

- Mayor innovación tecnológica en productos y canales virtuales (Telefonía celular, monederos electrónicos, tarjetas de distribución, botones de pago, domiciliaciones )
- Explorar vías de mayor alcance y menores costos, que las asociadas exclusivamente al modelo tradicional de microfinanzas.
- Profundización financiera con otros productos o servicios financieros.
- Búsqueda permanente de la calidad crediticia requerida, para soportar los mayores costos de la operación y del modelo especializado.

BCSC



MUCHAS GRACIAS