

# **LAS IMF's y el Sector Bancario Formal: Desarrollando Enlaces Efectivos**

**Olga Lucía Martínez Murgueitio**  
**Gerente Nacional de Microfinanzas**  
**Banco Caja Social - Colombia**  
**Abril 21 de 2005**

**BANCO CAJA SOCIAL**

**SU BANCO AMIGO**



# CONTENIDO

- Presentación del Banco Caja Social
- Las Microfinanzas en Colombia
- La importancia de compartir los aprendizajes
- Reflexión Final



## EL BANCO CAJA SOCIAL...

- El Banco Caja Social es una Entidad Privada; pertenece a la Fundación Social, Fundación que trabaja para superar las causas estructurales de la pobreza en Colombia.
- Nació como la Caja de Ahorros del Círculo de Obreros de Bogotá, obra fundada en 1911 por el padre Campoamor S.J.
- En 1991 se transformó en Banco Comercial y en enero de 2.000 se convirtió en Sociedad Anónima.
- A través de sus más de 90 años de historia, ha concentrado sus servicios financieros en la atención de las clases populares colombianas (tanto personas naturales como unidades productivas micro y pequeñas), atendiendo en la actualidad a más de 1 millón de clientes
- Desde el 2002 cuenta con la IFC, Corporación Financiera del Banco Mundial, como accionista
- En el 2004, cuenta con un modelo más especializado y totalmente personalizado para atender al sector microempresarial.

**BANCO CAJA SOCIAL**

SU BANCO AMIGO

# LAS MICROFINANZAS EN EL BANCO...

Los clientes micro empresariales representan:

- El 31% del total de clientes del activo
- El 12.5% del ahorro del Banco y
- El 14% de otros productos del portafolio del Banco.

## CLIENTES BANCA PERSONAL Y MICROEMPRESARIAL

Número de Clientes	Clientes Ahorro		Clientes Crédito		Clientes Otros Productos		Total Clientes	
	Num	%Part		%Part		%Part		%Part
Banca Personal	1,142,830	87.4%	178,823	68.7%	26,536	85.8%	1,181,256	87.0%
Banca Microempresarial	163,697	12.5%	81,266	31.2%	4,285	13.9%	175,699	12.9%
Banca Empresarial	488	0.04%	95	0.04%	97	0.3%	615	0.05%
<b>TOTAL</b>	<b>1,307,015</b>	<b>100.0%</b>	<b>260,184</b>	<b>100.0%</b>	<b>30,918</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,357,570</b>	<b>100.0%</b>

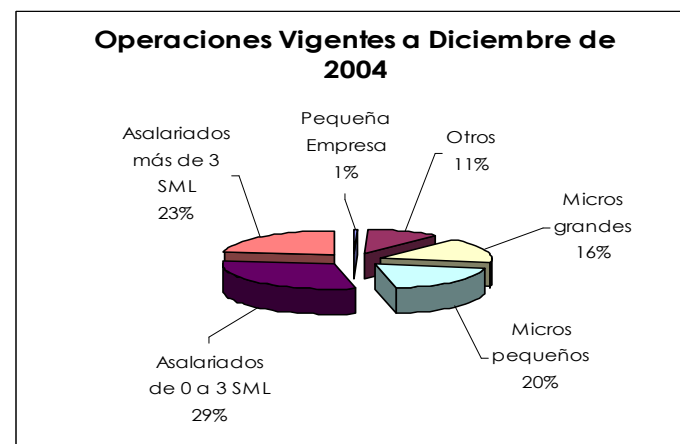
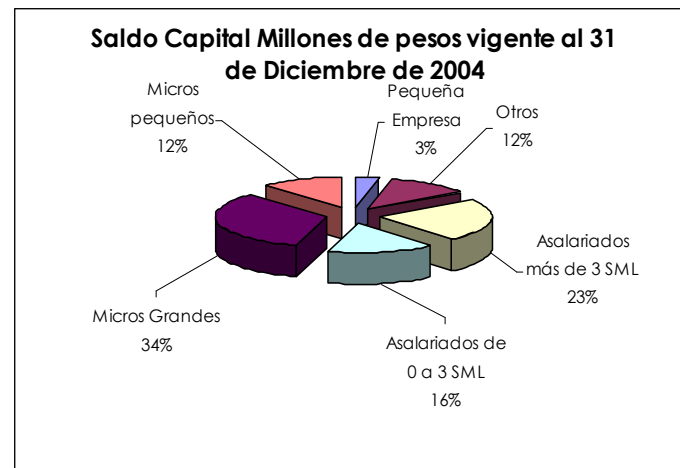
Cifras Diciembre 2004

**BANCO CAJA SOCIAL**

SU BANCO AMIGO

# LAS MICROFINANZAS EN EL BANCO...

- Por el lado del activo, el segmento microempresarial representó cerca del 36% de las operaciones y 45% del total del saldo capital vigente
- Los asalariados de ingresos bajos y medios representaron el 37% de las operaciones y el 31% del saldo de capital





## **LAS MICROFINANZAS EN COLOMBIA..**

- Como en la mayoría de otros países, su principal desarrollo se ha dado a través del crédito
- La cartera total de microcrédito del sistema financiero alcanza los USD 360 millones (aunque no recoge todo el microcrédito del país, por la restricción normativa para su clasificación), en dónde básicamente 5 actores representan cerca del 80% del mercado
- Las IMF´s atienden un mercado cercano al 55% del mercado formal; sin embargo, su participación total de la Industria es del 30%.



## PELIGROS DE LA COMPETENCIA ENTRE BANCA FORMAL E IMF'S...

- Ambos tipos de instituciones continúan buscando profundizar su posicionamiento en el mercado
- Sin embargo, ello puede traer problemas de sobre endeudamiento de los clientes, en un segmento vulnerable y sin mucha experiencia financiera
- De acuerdo con estudios de entidades especializadas, algunos países en AL están muy cerca de alcanzar el máximo potencial, e incluso hay quienes argumentan que en algunos de ellos ya vivieron ésta situación.
- Esta situación parecería más lejana en otros países en donde la penetración es claramente inferior, pero rápidas expansiones de las ofertas podrían conducir al escenario del sobre endeudamiento



## MAYORES APRENDIZAJES

### Enseñanzas de las IMF´s:

- El modelo de relación
- El escalonamiento de monto y plazo
- Las tácticas de cobranza
- Manejo del endeudamiento del cliente
- La posibilidad de bajar de segmento

### Enseñanzas de la banca:

- Control de riesgo, auditoria y demás
- Modelos rentables y auto sostenibles
- Calidad en la base de datos y reportes a centrales de riesgo
- Economías de escala
- Portafolio de productos y servicios
- La viabilidad y aceptación de los créditos individuales





# LOS ENLACES CONTRIBUYEN A ENTREGAR OFERTAS INTEGRALES PARA EL SEGMENTO...

- Las IMF´s se han focalizado tradicionalmente en crédito
- Sin embargo, este segmento no es solo sujeto de crédito, necesita una oferta integral de productos financieros
- Algunos ejemplos:
  - Productos de Ahorro que incentiven y premien la permanencia
  - Productos transaccionales: facilidad de manejo de medios electrónicos
  - Remesas
  - Otros productos del Activo: Tarjetas de crédito, Sobregiros, Créditos rotativos (cuidando por supuesto la exposición)
  - Ofertas de Seguros: de Vida, para su Hogar y para su negocio
- Otros beneficios:
  - Amplia red de oficinas (mayor cercanía)



## En conclusión: ventajas para todos..

- Alianzas exitosas entre las IMF's y el sector bancario formal contribuirían a:
  - Desarrollar mejores formas de atender y evaluar el riesgo del sector
  - Mayor información de la Industria
  - Desarrollar portafolios de productos más completos y especializados para el segmento
  - Ampliar la cobertura de los servicios financieros y la cobertura geográfica
- Orientación hacia el Cliente: Más clientes, mejor atendidos y con el riesgo bien administrado contribuiría a su vez a consolidar el posicionamiento y solidez de las entidades



## Y una fuerte responsabilidad...

No forzar, en aras del crecimiento comercial, el Endeudamiento del cliente, lo cual sería Totalmente contrario a lo que pretendemos las Entidades que creemos que trabajando con los Microempresarios le apostamos al desarrollo Económico y social de un País.

**BANCO CAJA SOCIAL**

SU BANCO AMIGO