

Banca & Economía

2026

Edición 1510

2 de marzo de 2026

Director:

Jonathan Malagón González

ASOBANCARIA:

Jonathan Malagón González
Presidente

Alejandro Vera Sandoval
Vicepresidente Técnico

Germán Montoya Moreno
Director Económico

Para suscribirse a nuestra
publicación semanal Banca &
Economía, por favor envíe un
correo electrónico a
bancayeconomia@asobancaria.com

La última milla para la inclusión financiera: ¿qué nos hace falta?

- Tras alcanzar cobertura casi universal, la corresponsalía bancaria enfrenta una fase de desaceleración en su crecimiento y un marcado aumento de la inactividad, lo que evidencia la necesidad de pasar de la expansión territorial a la profundización del uso.
- La alta concentración urbana, las limitaciones de conectividad y la predominancia de servicios básicos restringen la capacidad del canal para impulsar una inclusión financiera plena y sostenible.
- Fortalecer la corresponsalía implica diversificar los servicios (en especial hacia el crédito productivo), flexibilizar los cupos operativos y consolidar los puntos como plataformas digitales y comunitarias de acceso financiero.
- El modelo de corresponsalía, tanto propio como tercerizado, ha sido fundamental para alcanzar una cobertura casi universal del sistema financiero, evidenciando el compromiso del sector con la inclusión y el acceso territorial.



@asobancaria



Asobancaria Colombia



@asobancaria

1



@asobancariaco



www.asobancaria.com

**Aso
Ban
Caria**

90
Años
Acercando la
Banca a los
Colombianos

La última milla para la inclusión financiera: ¿qué nos hace falta?

En la última década, Colombia ha alcanzado avances notables en materia de inclusión financiera. La expansión de la corresponsalía bancaria transformó la manera en que millones de ciudadanos acceden a servicios financieros, consolidándose como el canal de mayor capilaridad del sistema. Este proceso redujo la dependencia de las oficinas y extendió la presencia del sistema financiero a casi la totalidad del territorio nacional, garantizando acceso a depósitos, retiros, transferencias y pagos.

No obstante, tras una década de expansión sostenida, la corresponsalía enfrenta una fase marcada por la desaceleración en su crecimiento y un aumento en el porcentaje de inactividad. A pesar de la cobertura casi universal, persisten desafíos estructurales que dificultan el paso hacia una inclusión financiera plena, relacionados con la concentración geográfica, la conectividad, la gestión operativa y la diversificación de los servicios ofrecidos.

Por ello, esta edición de Banca y Economía analiza la evolución histórica de la corresponsalía bancaria en Colombia, sus logros en términos de cobertura y acceso, y los retos que enfrenta para avanzar hacia un modelo más diversificado, digital y sostenible. El propósito es identificar las limitaciones que aún persisten en materia de concentración geográfica, profundización en el uso de productos y manejo de cupos y conectividad, con el fin de orientar la discusión sobre el futuro del canal y su papel en la inclusión y el desarrollo económico local.

Panorama general

La corresponsalía bancaria en Colombia ha sido un hito en la profundización financiera del país. Desde su creación en 2006 y, especialmente, tras alcanzar presencia en todos los municipios en 2015, este canal se consolidó como un mecanismo para acercar los servicios financieros a la población. En poco más de una década, el número de corresponsales pasó de 1,7 por cada 10.000 adultos en 2008 a 167 en 2024.

Entre 2015 y 2025 los corresponsales activos aumentaron de 93 mil a 380 mil, mientras que el número de transacciones ya superan los mil millones (Gráfico 1). Actualmente, el canal concentra el 45,6% de los puntos de acceso físico al sistema financiero, siendo el segundo más relevante después de los terminales POS (52,6%).

A pesar de su amplia cobertura, la corresponsalía enfrenta señales de desaceleración. Tras un crecimiento acelerado entre 2013 y 2014 y una contracción en 2015, el canal mostró una recuperación hasta 2021; sin embargo, desde entonces el ritmo de expansión ha venido disminuyendo de forma sostenida (Gráfico 2).

Asimismo, el porcentaje de corresponsales inactivos ha aumentado de manera significativa. La proporción pasó de 20% en 2018 a 46% en 2025, evidenciando que, pese a la expansión del canal, una parte considerable de los puntos no registra operaciones, lo que limita su efectividad como herramienta de inclusión (Gráfico 3).

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:

Jaime Rincón Arteaga
Nathaly Camacho Cepeda
Natalia Larrota Rodríguez

¡Un año donde la innovación y el
conocimiento impulsan el
progreso del país!

Calendario Eventos

Programación 2026

5 y 6 de febrero	 28° Congreso de Tesorería Centro de Convenciones Cartagena de Indias	5 y 6 de marzo	 16° CAMP Centro de Convenciones Cartagena de Indias
28 de abril	 17° Foro de Vivienda Grand Hyatt Bogotá D.C.	28 de mayo	 8° Congreso FEST Grand Hyatt Bogotá D.C.
25 y 26 de junio	 25° Congreso Panamericano de Riesgo LAFTPADM Estelar Cartagena	26, 27 y 28 de agosto	 60° Convención Bancaria Centro de Convenciones Cartagena de Indias
17 y 18 de septiembre	 24° Congreso Derecho Financiero Hyatt Regency Cartagena	22 y 23 de octubre	 24° Congreso de Riesgos Intercontinental Cartagena
26 y 27 de noviembre	 19° Congreso SAFE Centro de convenciones Las Américas	3 de diciembre	 14° Encuentro Tributario Club El Nogal Bogotá D.C.

Patrocinios:

Sonia Elias
+57 320 859 72 85
patrocinios@asobancaria.com

Inscripciones:

Call Center
eventos@asobancaria.com
Cel +57 321 456 81 11
57 601 326 66 20



@asobancaria



Asobancaria Colombia



@asobancaria

2



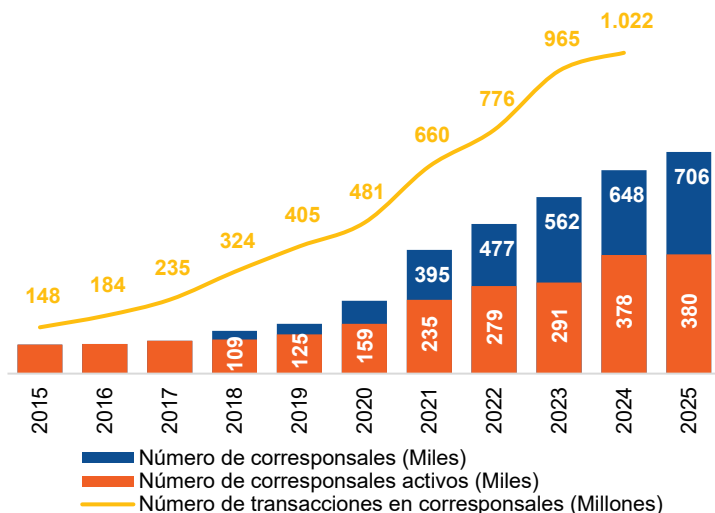
@asobancariaco



www.asobancaria.com

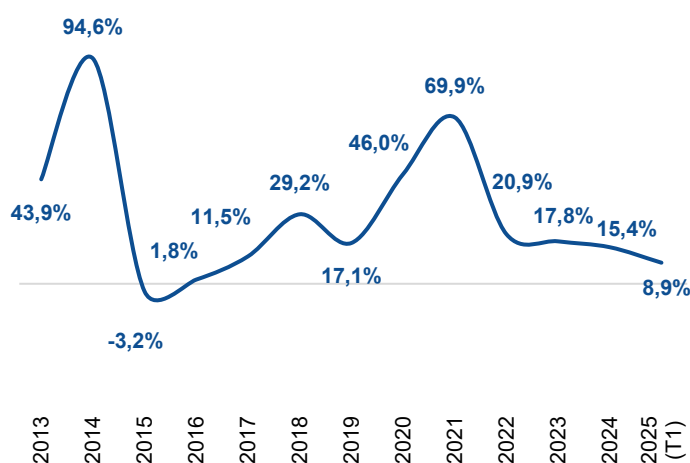


Gráfico 1. Corresponsales activos y volumen de transacciones



Fuente: Banca de las Oportunidades, Superintendencia Financiera. Elaboración Asobancaria.

Gráfico 2. Crecimiento de los corresponsales

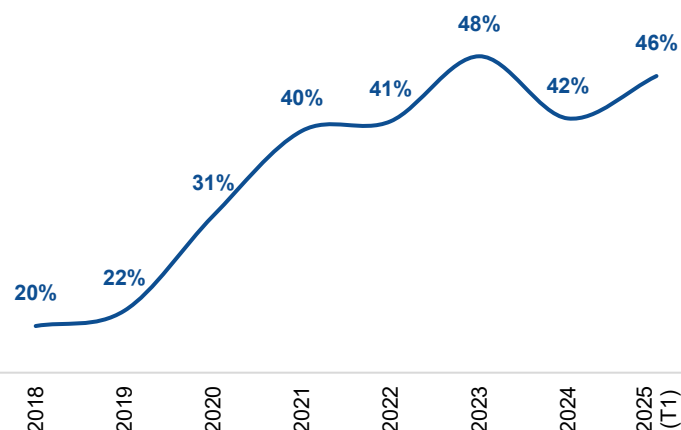


Fuente: Banca de las Oportunidades. Elaboración Asobancaria.

En conjunto, estas tendencias sugieren que el aumento en cobertura no se traduce necesariamente en mayor inclusión. Más allá del número total de corresponsales, la red podría estar acercándose a un punto de saturación, mientras la creciente inactividad evidencia limitaciones operativas.

Esto hace necesario revisar integralmente la distribución territorial del canal, los servicios ofrecidos y los esquemas de incentivos y cupos, con el fin de fortalecer su sostenibilidad y su papel como herramienta efectiva de inclusión financiera.

Gráfico 3. Porcentaje de corresponsales inactivos



Fuente: Banca de las Oportunidades. Elaboración Asobancaria.

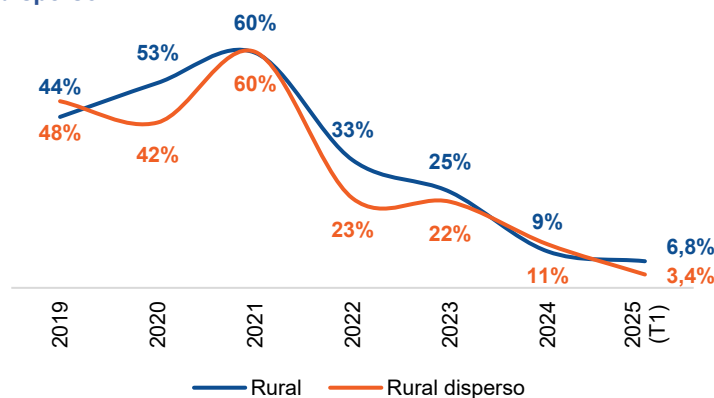
Desafíos

Concentración de los corresponsales

La distribución de los corresponsales es desigual. Aunque la red continúa expandiéndose, el 71,5% del total se concentra en ciudades y aglomeraciones (T1 2025), donde operan más de 504.000 puntos, frente a cerca de 114.000 en municipios intermedios, 58.700 en zonas rurales y 28.500 en áreas rurales dispersas.

El crecimiento en los territorios rurales y rurales dispersos muestra una desaceleración marcada (Gráfico 4). Tras alcanzar un pico cercano al 60% en 2021, la expansión cayó a 6,8% en zonas rurales y 3,4% en rural disperso en el primer trimestre de 2025.

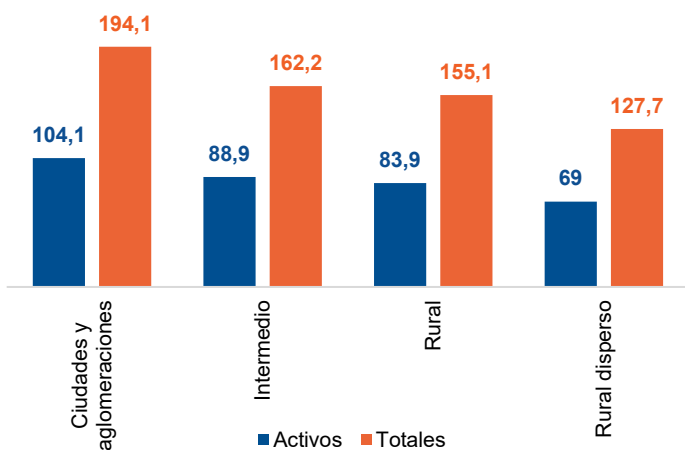
Gráfico 4. Crecimiento de los corresponsales en rural y rural disperso



Fuente: Banca de las Oportunidades. Elaboración Asobancaria.

La distribución por cada 10.000 adultos confirma esta concentración: las ciudades y aglomeraciones registran 104,1 corresponsales, frente a 88,9 en zonas intermedias, 83,9 en rurales y 69 en rurales dispersas, lo que evidencia una brecha persistente entre los centros urbanos y las áreas rurales (Gráfico 5).

Gráfico 5. Número de corresponsales por cada 10.000 adultos (primer trimestre de 2025)

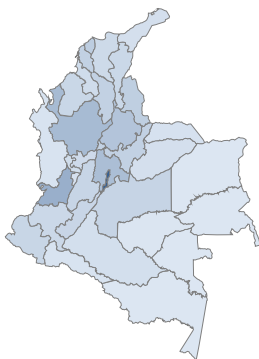


Fuente: Banca de las Oportunidades. Elaboración Asobancaria.

Consecuentemente, la distribución geográfica evidencia una marcada concentración en los principales departamentos del país (Gráfico 6). En 2025, Bogotá, Cundinamarca, Valle del Cauca, Antioquia y Atlántico reúnen el mayor número de corresponsales, mientras que Vaupés, Guainía y Amazonas presentan los niveles más bajos.

Gráfico 6. Cobertura de los corresponsales a nivel nacional

Corresponsales activos
192 85004



Fuente: Banca de las Oportunidades. Elaboración Asobancaria.

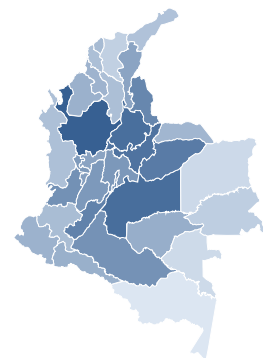
A nivel regional, la disponibilidad por cada 10.000 adultos también muestra diferencias significativas. El Llano (130,6), Centro Oriente (124,0) y Centro Sur (115,1) registran las mayores tasas, mientras que el Pacífico (91,0), el Caribe (81,7) y el Eje Cafetero (61,5) presentan las menores.

En suma, aunque la red ha crecido a nivel nacional, la expansión se ha concentrado en los principales centros urbanos, mientras que las zonas rurales e intermedias continúan rezagadas.

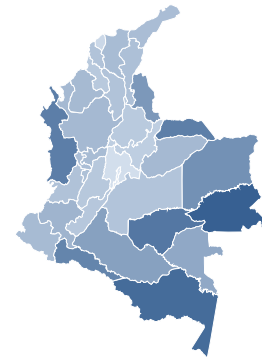
Al analizar la dinámica transaccional por regiones (Gráfico 7), se observa un patrón similar: las mayores frecuencias per cápita se registran en la región central, el Eje Cafetero y Antioquia. En contraste, los Llanos, el Pacífico y la Amazonia presentan los mayores valores promedio por transacción, con un ticket medio de 506.342 pesos, lo que podría estar asociado a una mayor dependencia del efectivo en estas zonas.

Gráfico 7. Transacciones por persona y valor promedio por transacción vía corresponsales (primer semestre 2025)

Transacciones per cápita
3 19



Ticket promedio
287.113 755.795



Fuente: Superintendencia Financiera. Elaboración Asobancaria.

No obstante, los desafíos del canal no se limitan a la desaceleración del crecimiento y al aumento de la inactividad. Examinar los servicios que ofrecen los corresponsales hace posible evaluar su alcance y su contribución frente a otro tipo de retos en materia de cobertura y equidad territorial.

Servicios ofrecidos por los corresponsales

Los corresponsales bancarios están habilitados para ofrecer servicios básicos en nombre de un establecimiento de crédito, como recaudos, giros nacionales, depósitos y retiros en efectivo, transferencias, consultas de saldo y apoyo en trámites asociados a cuentas y créditos, incluyendo la entrega de extractos, el desembolso o pago de créditos y la recepción y entrega de documentos para la apertura o cierre de productos financieros. Con autorización especial, también pueden apoyar procesos de vinculación de nuevos clientes. Dependiendo de su infraestructura, estos puntos pueden dinamizar el acceso financiero en distintos contextos territoriales, integrando tanto grandes cadenas y operadores con amplia cobertura como pequeños comercios de proximidad¹.

La operación del modelo se estructura bajo dos modalidades contractuales: propia y tercerizada. En la primera, la entidad financiera administra directamente la red; en la segunda, delega la operación a un gestor o agregador. Actualmente, cerca del 95% de los contratos operan bajo esquemas tercerizados. No obstante, el modelo de corresponsalía propia ha mostrado resultados positivos en términos de control operativo, trazabilidad y estabilidad en la red, evidenciando que ambos esquemas han contribuido de manera complementaria a la expansión y consolidación del canal.

Aunque todos los corresponsales cumplen la misma función de facilitar el acceso a servicios financieros básicos, se diferencian por su modalidad operativa: físicos, móviles y digitales, lo que implica dinámicas de uso distintas según el territorio y el tipo de usuario.

Corresponsales físicos

Los corresponsales físicos son agentes que prestan sus servicios en las instalaciones físicas fijas en las cuales se desarrolla su actividad económica. Con 378.528 puntos activos al primer trimestre de 2025², constituyen la base del modelo y operan principalmente a través de comercios de proximidad. Su transaccionalidad se concentra en operaciones en efectivo, especialmente retiros de depósitos de bajo monto (33,6%) y pagos (25,6%), lo que evidencia la fuerte dependencia del efectivo en este canal (Gráfico 8).

Corresponsales móviles

Los corresponsales móviles prestan servicios financieros de manera ambulante en nombre de una entidad financiera y, de forma excepcional, pueden operar fuera de línea en zonas con baja conectividad, registrando las transacciones al cierre de la jornada. La totalidad de sus contratos son tercerizados.

Aunque su número es reducido (987 activos a marzo de 2025),

esta modalidad representa una herramienta estratégica para ampliar la cobertura en zonas dispersas o con limitada infraestructura física. No obstante, su operación implica mayores costos logísticos y de conectividad, lo que explica su baja adopción.

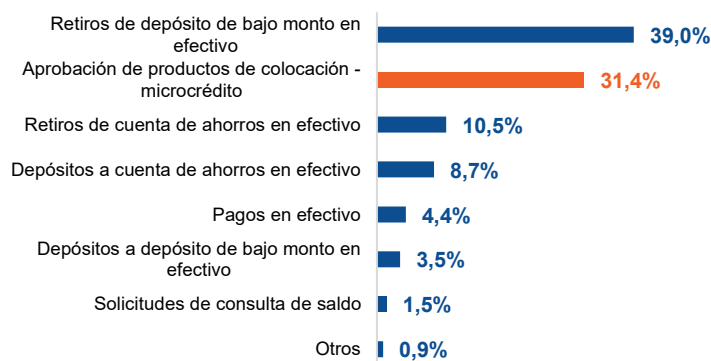
Su transaccionalidad difiere de la de los puntos físicos: predominan los retiros de depósitos de bajo monto (39%) y la aprobación de productos de colocación, principalmente microcréditos (31,4%), lo que los posiciona como un canal relevante para impulsar el crédito productivo en microempresas y actividades rurales (Gráfico 9).

Gráfico 8. Principales transacciones efectuadas en corresponsales físicos



Fuente: Superintendencia Financiera. Elaboración Asobancaria.

Gráfico 9. Principales transacciones efectuadas en corresponsales móviles



Fuente: Superintendencia Financiera. Elaboración Asobancaria.

Corresponsales digitales

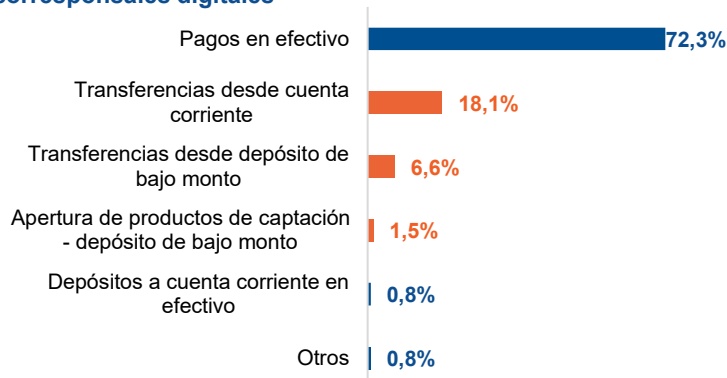
Los corresponsales digitales operan a través de aplicaciones o plataformas tecnológicas conectadas a las entidades financieras sin requerir infraestructura física permanente, y funcionan exclusivamente bajo esquemas tercerizados.

¹ La información referida en este párrafo fue extraída del Art. 2.36.9.14 del Decreto 2555 de 2010.

² Datos: Banca de las oportunidades.

Su transaccionalidad refleja una transición hacia la digitalización: aunque los pagos en efectivo aún predominan (72,3%), adquieren mayor relevancia las transferencias desde cuentas corrientes (18,1%) y depósitos de bajo monto (6,6%), así como la apertura de productos de captación simplificados (1,5%) (Gráfico 10). El peso del efectivo puede explicarse porque muchas operaciones se inician por canales digitales, pero se materializan mediante retiro o pago en efectivo.

Gráfico 10. Principales transacciones efectuadas en corresponsales digitales



Fuente: Superintendencia Financiera. Elaboración Asobancaria.

En síntesis, aunque la normativa permite un amplio portafolio de servicios, la transaccionalidad de los corresponsales se concentra en operaciones en efectivo y pagos básicos, lo que limita el aprovechamiento del canal. Los corresponsales móviles constituyen una excepción al impulsar el microcrédito en zonas rurales y de microempresa; sin embargo, representan apenas el 0,3% del total. Por su parte, los digitales muestran señales de diversificación hacia transferencias y apertura de productos simplificados, abriendo una ventana hacia la digitalización. El reto es transitar hacia un modelo que fortalezca el acceso a crédito y ahorro con mayor impacto en inclusión financiera.

Asimismo, dado que el 95% de la operación se desarrolla bajo esquemas tercerizados, la consolidación de redes y agregadores plantea desafíos de supervisión, trazabilidad y claridad en los roles dentro de la cadena de valor. Avanzar en la formalización de estos actores permitiría alinear incentivos, fortalecer la gestión de riesgos y consolidar un marco más transparente y sostenible.

En este sentido, resulta pertinente revisar integralmente los modelos de corresponsalía y esquemas afines, definiendo con mayor precisión sus condiciones de operación, especialmente en manejo de efectivo, vinculación de terceros e interoperabilidad, teniendo en cuenta que esta última constituye uno de los casos de uso planteados para Bre-B. Avanzar en esta formalización permitiría consolidar un marco más coherente con la evolución del ecosistema de pagos y fortalecer la competitividad, la transparencia y la confianza en el canal.

Actualmente, se adelanta un trabajo conjunto con Banca de las

Oportunidades para evaluar alternativas de redefinición del modelo, incluyendo un estudio técnico que analiza la cadena de valor y la estructura operativa del canal.

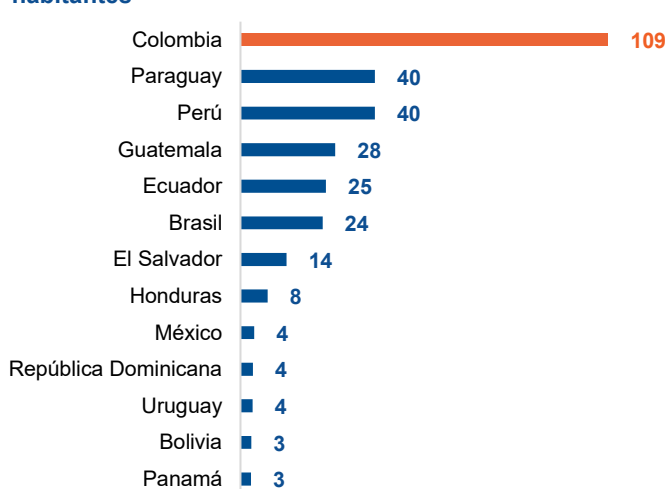
La experiencia internacional es ilustrativa y permite identificar buenas prácticas aplicables al contexto colombiano.

Comparación internacional

En el contexto regional, la expansión de los corresponsales en Colombia ha sido particularmente dinámica. Entre 2015 y 2025, el número de puntos pasó de 92.561 a 705.627. Según cifras de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), este crecimiento supera el observado en otros países de la región. Si bien Brasil partía de una base mucho más amplia en 2015 (293.767 corresponsales), su expansión fue más moderada al alcanzar 531.350 en 2025. Por su parte, Perú (45.466 a 137.021) y Ecuador (26.854 a 47.718) registraron incrementos sostenidos, aunque de menor magnitud.

Al ajustar por población (Gráfico 11), Colombia alcanzó 109,23 corresponsales por cada 10.000 habitantes en 2025, una cifra significativamente superior a la observada en otros países de América Latina. Incluso economías con mercados financieros más grandes, como Brasil o México, se ubican por debajo de este nivel.

Gráfico 11. Número de corresponsales por cada 10.000 habitantes



Fuente: FELABAN. Elaboración Asobancaria.

No obstante, la experiencia internacional ofrece lecciones valiosas para fortalecer el modelo colombiano. En México, la corresponsalía ha evolucionado mediante innovaciones tecnológicas que amplían su alcance y funcionalidad. Entidades financieras han incorporado quioscos digitales a sus redes, integrando soluciones automatizadas que reducen la dependencia del efectivo y permiten realizar trámites mediante autenticación biométrica, firma digital y conexión directa con los sistemas bancarios.

Por su parte, India ha desarrollado un modelo de corresponsalía con enfoque comunitario y de género. A través de las denominadas Bank Sakhis, mujeres pertenecientes a grupos de autoayuda actúan como intermediarias entre los bancos y las comunidades rurales, ofreciendo operaciones básicas y facilitando la vinculación al sistema financiero formal³. Este esquema, apoyado por programas públicos y entidades financieras, combina inclusión, educación financiera y fortalecimiento del tejido social, evidenciando que la confianza y el arraigo comunitario pueden ser determinantes para ampliar el acceso en territorios con limitada infraestructura bancaria y reducir barreras estructurales de género⁴.

Recomendaciones

Como se ha expuesto, la corresponsalía se ha consolidado como el canal de mayor capilaridad del sistema financiero colombiano y un pilar de la inclusión; no obstante, enfrenta desafíos que limitan su potencial. El aumento de la inactividad y la falta de claridad en los roles de los actores que integran la cadena de valor reducen su eficacia y restringen su capacidad de profundización. En este contexto, se presentan las siguientes propuestas para los diseñadores de esta política pública con el objetivo de fortalecer la sostenibilidad y ampliar el alcance de los corresponsales.

Educación financiera para los corresponsales y los usuarios

Si bien la corresponsalía ha garantizado acceso físico, persisten barreras de conocimiento, confianza y habilidades digitales, especialmente en zonas rurales. Por ello, resulta estratégico fortalecer la educación financiera como una estrategia dual, dirigida tanto a los corresponsales como a los usuarios.

En este sentido, se propone avanzar en la formación de corresponsales como asesores comunitarios, capaces de articular educación financiera con oferta crediticia y promover el uso responsable de productos formales, con especial énfasis en mujeres rurales y microempresarios.

Diversificación de la oferta de servicios

Aunque el marco regulatorio permite una oferta amplia, la corresponsalía continúa concentrada en transacciones básicas. Se propone aprovechar la alta capilaridad de este canal para profundizar el acceso a productos de crédito, ahorro y servicios digitales formales, especialmente en contextos rurales.

En este proceso, la cercanía y confianza que generan los corresponsales dentro de sus comunidades constituye un activo estratégico. Aprovechar ese vínculo permitiría fortalecer la

educación financiera, promover el uso responsable del crédito y facilitar la adopción de productos formales. Asimismo, resulta pertinente consolidar los puntos como plataformas multifuncionales que integren crédito asistido y promoción del dinero electrónico, combinando tecnología con acompañamiento humano.

Sostenibilidad del modelo, incentivos y formalización del rol de los agregadores

Es necesario revisar los esquemas de incentivos que determinan la sostenibilidad del canal, especialmente en territorios de baja demanda, donde la rentabilidad transaccional es limitada. Se propone avanzar hacia esquemas de incentivos progresivos que reconozcan la cobertura y la función social del canal.

De igual forma, resulta pertinente formalizar el rol de las redes y agregadores, fortaleciendo la claridad operativa, la alineación de incentivos y la gestión de riesgos dentro de la cadena de valor. Así, la sostenibilidad del canal podrá sustentarse no solo en el volumen transaccional, sino en una arquitectura institucional más coordinada, asegurando un equilibrio entre eficiencia económica, cobertura territorial y confianza del usuario.

Asignación del cupo y manejo de liquidez

De acuerdo con Banca de las Oportunidades⁵, uno de los principales desafíos del canal es el esquema de asignación de cupos y el manejo de liquidez de los corresponsales. El modelo actual, basado principalmente en el perfil crediticio del agente y no en la demanda territorial, genera fricciones operativas que incrementan la inactividad y limitan la continuidad del servicio, especialmente en zonas rurales.

En este contexto, se propone avanzar hacia esquemas de cupo más flexibles y dinámicos, ajustados a la demanda real y apoyados en herramientas de monitoreo digital que permitan una gestión más eficiente del flujo de efectivo. Asimismo, cualquier avance hacia modelos interoperables deberá armonizarse con mecanismos que protejan la liquidez de los tenderos, garantizando la sostenibilidad del canal y evitando desbalances entre operaciones de entrada y salida de efectivo.

Conectividad en regiones apartadas

La brecha digital continúa limitando la operación del canal en zonas rurales, afectando tanto la continuidad del servicio como la adopción de productos financieros digitales. Aunque la cobertura física es amplia, las restricciones en conectividad, calidad del servicio y acceso a infraestructura tecnológica reducen el potencial

³ Pinto, A. R., Arora, A., & Roy, S. (2020, marzo). Self-Help Group Members as Banking Agents for Deepening Financial Inclusion (South Asia Agriculture and Rural Growth Discussion Note Series). Banco Mundial. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/662851590658776125/pdf/Self-Help-Group-Members-as-Banking-Agents-for-Deepening-Financial-Inclusion.pdf>

⁴ Arora, A., Raman, A. & Hernández, E. (2023, abril). Doing good by doing well: Women banking agents in India. Blog de CGAP. <https://www.cgap.org/blog/doing-good-doing-well-women-banking-agents-in-india>

⁵ Banco de las Oportunidades; CGAP; Masae Analytics. (2023). Análisis geoespacial de los corresponsales bancarios en Colombia.

de la corresponsalía para avanzar hacia modelos más digitales y eficientes.

En este contexto, se propone fortalecer esquemas que integren corresponsales y sucursales como nodos de conectividad financiera y digital, articulando esfuerzos públicos y privados para cerrar la brecha tecnológica. Asimismo, el impulso de soluciones satelitales y el fortalecimiento de las Comunidades Organizadas de Conectividad permitirían ampliar la cobertura de manera sostenible, articulando la acción de los bancos, los gobiernos locales y las propias comunidades en la búsqueda de cerrar la brecha digital, para lograr una mayor inclusión financiera.

Conclusiones y consideraciones finales

La corresponsalía bancaria se ha consolidado como un pilar de la inclusión financiera en Colombia, al permitir el acceso a servicios básicos en prácticamente todo el territorio nacional. No obstante, el canal enfrenta una desaceleración en su crecimiento, mayores niveles de inactividad y una concentración en operaciones tradicionales. El reto ya no es ampliar la cobertura, sino fortalecer la calidad, diversidad y sostenibilidad del acceso financiero, articulando eficiencia operativa con impacto social y territorial.

Alcanzar su pleno potencial exige abordar desafíos estructurales que limitan su impacto. Entre ellos, la falta de conectividad en regiones apartadas, los esquemas de cupo rígido y la falta de incentivos alineados entre las entidades financieras, los agregadores y los puntos de atención. Superar estas limitaciones requiere avanzar hacia modelos de operación más flexibles, digitalizados y sostenibles, respaldados por una formalización clara de los roles y responsabilidades de cada actor en la cadena de valor.

En este sentido, el fortalecimiento del canal debe centrarse en la formación y acompañamiento de los corresponsales como agentes de confianza, capaces de orientar a los usuarios en el uso responsable de los servicios financieros y facilitar la colocación de microcrédito productivo. La educación financiera, entendida como una herramienta práctica y cercana, puede convertirse en el puente que una la banca con las comunidades, impulsando un acceso más informado, sostenible y basado en relaciones de confianza, y fomentando un uso más activo y recurrente de los servicios ofrecidos a través del canal.

Finalmente, el surgimiento de modelos interoperables de corresponsalía plantea nuevos retos de coordinación y supervisión. La experiencia reciente con sistemas como Bre-B evidencia la importancia de avanzar hacia una formalización integral del canal, con criterios claros sobre la relación entre entidades financieras, agregadores y corresponsales. Una mayor trazabilidad, interoperabilidad y articulación entre los distintos actores permitirá consolidar un modelo moderno, transparente y sostenible, capaz de proyectar la corresponsalía como un verdadero motor de inclusión, desarrollo productivo y confianza en el sistema financiero.

Banca & Economía

2026

Edición 1510

Principales indicadores macroeconómicos

	2022	2023					2024					2025	2026*
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	Total
Producto Interno Bruto													
PIB Nominal (COP Billones)	1.471	1.587	403	411	437	463	1.713	444	442	478	490	1.854	2.020
PIB Nominal (USD Billions)	345,7	366,9	102,9	104,7	106,7	106,5	420,8	105,9	105,7	119,4	198,4	457,6	532,9
PIB Real (COP Billones)	973	981	237	244	250	265	995	243	249	259	271	1.022	1.050
PIB Real (% Var. interanual)	7,3	0,8	0,3	1,6	1,6	2,4	1,5	2,6	2,1	3,6	2,3	2,6	2,8
Precios													
Inflación (IPC, % Var. interanual)	13,1	9,3	7,4	7,2	5,8	5,2	5,2	5,1	4,8	5,2	5,1	5,1	6,7
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	10	10,3	8,8	7,6	6,5	5,6	5,6	5,2	4,8	4,9	5,1	5,1	6,9
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	4.810	3.822	3.842	4.148	4.164	4.409	4.409	4.070	4.199	4.007	3.757	3.757	3.790
Tipo de cambio (Var. % interanual)	20,8	-20,5	-17,0	-1,0	2,7	15,4	15,4	5,9	1,2	-2,2	-14,8	-14,8	0,9
Sector Externo													
Cuenta corriente (USD millones)	-20.879	-8.320	-1.602	-1.428	-1.650	-2.333	-7.012	-1.696	-2.458	-2.817	-3.912	-10.882	-13.655
Déficit en cuenta corriente (% del PIB)	6,0	2,3	1,6	1,4	1,5	2,2	1,7	1,6	2,3	2,4	3,1	2,3	3,0
Balanza comercial (% del PIB)	-4,7	-2,1	-1,7	-2,3	-2,2	-3,0	-2,3	-2,4	-3,6	-3,4	-3,5	-3,2	3,6
Exportaciones F.O.B. (% del PIB)	21,3	18,7	15,7	16,5	16,7	16,8	16,4	16,1	16,4	15,6	14,1	15,6	11,1
Importaciones F.O.B. (% del PIB)	25,9	20,9	17,4	18,7	19,0	19,8	18,7	18,5	20,1	19,0	17,6	18,8	14,7
Renta de los factores (% del PIB)	-4,9	-3,7	-3,1	-2,8	-3,1	-3,2	-3,1	-2,8	-2,6	-2,5	-2,9	-2,7	3,2
Transferencias corrientes (% del PIB)	3,6	3,5	3,2	3,7	3,8	3,9	3,7	3,6	3,9	3,5	3,3	-3,6	-4,0
Inversión extranjera directa (pasivo) (% del PIB)	5,0	4,6	3,5	2,6	3,1	3,8	3,3	2,6	3,1	2,4	2,0	2,5	
Sector Público (% del PIB)													
Bal. primario del Gobierno Central	-1,0	-0,3	0,0	-0,8	0,0	-1,5	-2,4	-0,9	-0,6	-0,4	...	-3,5	-1,8
Bal. del Gobierno Nacional Central	-5,3	-4,3	-1,0	-2,3	-0,9	-2,6	-6,8	-2,1	-1,8	-1,6	...	-6,4	-6,7
Bal. primario del SPNF	-1,4	1,5	...	...	...	...	-0,2	...	...	...	...	...	
Bal. del SPNF	-6,0	-2,7	...	...	...	...	-4,9	...	...	...	...	...	
Indicadores de Deuda (% del PIB)													
Deuda externa bruta	52,4	54,8	50,4	48,1	47,8	48,2	48,2	48,1	49,0	48,6	...	...	
Pública	30,1	31,2	29,1	27,5	27,0	27,0	27,0	26,8	27,6	27,1	...	...	
Privada	22,3	23,6	21,3	20,6	20,7	21,1	21,1	21,4	21,4	21,5	...	...	
Deuda neta del Gobierno Central	53,2	52,7	50,5	54,4	55,6	59,0	59,0	55,5	56,8	56,3	58,5	58,5	63,8

Fuentes: DANE, Banco de la República, Ministerio de Hacienda y Crédito Público.



@asobancaria



Asobancaria Colombia



@asobancaria

9



@asobancariaco



www.asobancaria.com



Banca & Economía

2026

Edición 1510

Estados financieros del sistema bancario Colombia

	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25 (a)	nov-25	dic-24 (b)	Var. real anual (b) - (a)
Activo	817.571	924.121	959.797	998.266	1.065.105	1.057.037	998.266	1,5%
Disponible	63.663	58.321	64.582	59.096	58.557	51.943	59.096	-5,7%
Inversiones	171.490	180.818	189.027	215.062	222.625	222.682	215.062	-1,5%
Cartera de crédito	550.204	642.473	655.074	677.712	729.161	721.780	677.712	2,4%
Consumo	169.603	200.582	196.005	189.083	202.184	201.003	189.083	1,7%
Comercial	283.804	330.686	338.202	357.805	379.824	375.444	357.805	1,0%
Vivienda	82.915	95.158	102.972	111.301	124.711	123.099	111.301	6,6%
Microcrédito	13.883	16.047	17.896	19.524	22.443	22.234	19.524	9,4%
Provisiones	35.616	37.224	39.752	40.396	39.206	38.874	40.396	-7,7%
Consumo	12.251	15.970	18.644	17.922	16.076	16.028	17.922	-14,7%
Comercial	17.453	16.699	16.335	17.446	17.809	17.599	17.446	-2,9%
Vivienda	3.021	3.189	3.413	3.641	3.996	3.933	3.641	4,4%
Microcrédito	913	858	1.181	1.332	1.310	1.299	1.332	-6,5%
Pasivo	713.074	818.745	856.579	885.571	963.450	956.989	885.571	3,5%
Depósitos y otros instrumentos	627.000	686.622	731.321	777.404	850.640	839.616	777.404	4,1%
Cuentas de ahorro	297.412	297.926	286.217	313.749	351.454	343.150	313.749	6,6%
CDT	139.626	207.859	272.465	287.571	311.028	312.385	287.571	2,9%
Cuentas Corrientes	84.846	80.608	75.483	77.164	79.580	79.230	77.164	-1,9%
Otros pasivos	9.898	11.133	10.841	11.090	14.135	15.040	11.090	21,3%
Patrimonio	104.497	105.376	103.218	112.695	101.655	100.048	112.695	-14,2%
Utilidades (año corrido)	13.923	14.222	8.133	8.326	14.228	12.021	8.326	62,6%
Ingresos financieros de cartera	42.422	63.977	91.480	85.888	81.580	74.431	85.888	-9,6%
Gastos por intereses	9.594	28.076	60.093	53.748	47.226	43.272	53.748	-16,4%
Margen neto de intereses	33.279	38.069	35.918	36.372	38.680	35.185	36.372	1,2%
Indicadores (%)								
Calidad	3,89	3,61	4,90	4,62	3,75	3,90	4,62	-0,86
Consumo	4,37	5,44	8,10	6,80	4,84	5,08	6,80	-1,96
Comercial	3,71	2,73	3,42	3,59	3,22	3,34	3,59	-0,37
Vivienda	3,11	2,47	3,03	3,51	3,08	3,14	3,51	-0,43
Microcrédito	6,47	5,46	8,50	8,57	6,71	6,74	8,57	-1,85
Cubrimiento	166,2	160,6	123,8	129,1	143,3	138,2	129,1	-14,19
Consumo	165,4	146,4	117,4	139,4	164,4	156,9	139,4	24,99
Comercial	165,6	184,7	141,2	135,8	145,6	140,2	135,8	9,84
Vivienda	117,1	135,5	109,3	93,2	104,0	101,8	93,2	10,82
Microcrédito	101,7	97,9	77,7	79,6	86,9	86,7	79,6	7,30
ROA	1,7	1,5	0,8	0,8	1,3	1,2	0,8	0,50
ROE	13,3	13,5	7,9	7,4	14,0	13,2	7,4	6,61
Solvencia	20,5	17,1	16,5	16,9	15,9	15,9	16,9	-0,95
IRL	204,4	183,7	194,0	183,8	175,9	175,9	183,8	-7,91
CFEN								
G1	0,0	109,6	115,5	114,9	116,3	116,3	114,9	1,41
G2	0,0	127,3	134,4	132,1	128,4	128,4	132,1	-3,66

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia.

Nota: G1 corresponde a bancos con activos superiores al 2% del total y G2 a bancos diferentes a G1 que tengan cartera como activo significativo.



@asobancaria



Asobancaria Colombia



@asobancaria



@asobancariaco



www.asobancaria.com



Banca & Economía

2026

Edición 1510

Principales indicadores de inclusión financiera

	2021	2022					2023					2024					2025
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC + FNA	50,9	48,3	47,1	46,8	46,7	46,2	46,2	45,9	45,4	45,3	44,0	44,0	43,4	43,4	43,1		
Efectivo/M2 (%)	17,0	16,3	14,7	14,3	13,9	15,0	15,0	14,2	14,1	14,5	15,5	15,5	15,3	15,3	15,5		
Cobertura																	
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0				
Municipios con al menos una oficina (%)	79,5	78,7	76,8	77,0	76,8	78,7	78,7	76,7	77,4	76,7	77,2	77,2	73,9				
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	92,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0				
Acceso*																	
Productos personas																	
Indicador de inclusión financiera (%)	90,5	92,3	92,9	93,2	93,7	94,6	94,6	95,0	95,4	95,9	96,4	96,4	96,9				
Indicador de acceso a depósitos (%)	89,1	91,2	92,0	92,4	92,9	94,0	94,0	94,4	94,8	95,4	95,8	95,8	96,4				
Indicador de acceso a crédito (%)	34,5	36,2	35,2	35,3	35,2	35,3	35,3	35,0	35,5	35,2	35,5	35,5	35,6				
Adultos con: (en millones)																	
Al menos un producto	33,5	34,7	35,1	35,3	35,6	36,1	36,1	36,4	36,7	37,0	37,7	37,7	37,7				
Depósitos	26,4	28,0	28,4	28,7	29,2	30,5	30,5	30,9	31,2	31,5	37,1	37,1	37,5				
Cuentas de ahorro	28,9	29,9	29,3	29,5	30,6	30,8	30,8	31,2	31,3	31,5	31,9	31,9	32,3				
Cuenta corriente	1,9	1,8															
Depósitos de bajo monto	21,1	23,5	24,2	24,7	25,3	27,5	27,5	28,1	28,5	29,0	29,5	29,5	29,9				
CDT	-	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,4				
Al menos un crédito	12,6	13,5	13,4	14,4	13,5	13,5	13,5	13,4	13,7	13,6	13,7	13,7	13,8				
Crédito de consumo	6,9	7,8	7,4	7,4	7,3	7,3	7,3	7,4	7,4	7,4	8,5	8,5	7,4				
Tarjeta de crédito	7,9	8,5	8,5	8,5	8,5	8,4	8,4	8,4	8,8	8,7	9,0	9,0	9,1				
Microcrédito	2,3	2,3				2,4	2,4	2,3	2,4	2,3	2,2	2,2	2,2				
Crédito de vivienda	1,2	1,3				1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2				
Crédito comercial	0,2	0,5															
Uso*																	
Productos personas																	
Adultos con: (%)																	
Algún producto activo	74,8	77,2	77,8	78,2	79,1	82,7	82,7	82,5	83,0	83,5	83,9	83,9	84,8				
Cuentas de ahorro activas	65,7	51,9				54,5	54,5	54,1	53,3	53,6	66,4	66,4	55,4				
Cuentas corrientes activas	73,7	74,5															
Cuentas CAES activas																	
Cuentas CATS activas	76,3	78,6				80,1	80,1	80,7	81,2	81,7	81,7	81,7					
Depósitos electrónicos																	
Productos de ahorro a término (CDT)		73,2															

* Vigiladas por la SFC, la SES, y ONG.



@asobancaria



Asobancaria Colombia



@asobancaria

11



@asobancariaco



www.asobancaria.com



Banca & Economía

2026

Edición 1510

Principales indicadores de inclusión financiera

	2021	2022	2023					2024					2025				
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
Acceso*																	
Productos empresas																	
Empresas con: (en miles)																	
Al menos un producto	1.028,6	1.077,1				1.169,6	1.169,6					1.232,5					
*Productos de depósito	998,9	1.046,4				1.166,4	1.166,4					1.230,8					
*Productos de crédito	280,2	380,2				417,6	417,6					453,9					
Uso*																	
Productos empresas																	
Empresas con: (%)																	
Algún producto activo	70,5	72,4															
Número de operaciones (trimestral)																	
Total operaciones (millones)	11.161	14.397	-	7.500	-	7.808	15.308	3.986	4.499	5.613	6.016	20.114	5.300	5.190	5.667	6.234	22.391
No monetarias (Participación)	56,1	55,8	-	49,2	-	39,0	44,1	37,4	36,9	51,9	53,2	46,8	48,7	40,6	40,5	42,95	43,1
Monetarias (Participación)	43,8	44,2	-	50,8	-	61,0	55,9	62,6	63,1	45,3	46,74	53,1	51,3	59,4	59,5	57,05	56,9
No presenciales (Participación)	75,0	77,0	-	79,5	-	78,4	78,6	79,0	80,6	84,1	83,8	84,0	82,4	81,4	83,0	83,96	82,8
Presenciales (Participación)	25,0	23,0	-	20,5	-	21,6	21,4	21,0	19,4	15,9	16,2	16,0	17,6	18,6	17,0	16,04	17,2
Tarjetas																	
Créditos vigentes (millones)	15,6	16,0	15,8	15,5	15,4	15,0	15,0	14,37	14,0	13,8	13,9	13,9	13,4	15,1	15,1	15,3	15,3
Débitos vigentes (millones)	40,8	45,8	46,2	46,4	47,1	47,2	47,2	46,0	44,9	45,4	45,3	45,3	47,6	48,9	50,0	52,1	52,1
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	219,9	225,6	211,1	211,8	200,0	212,6	212,6	196,7	199,0	194,7	244,9	244,9	199,3	191,7	188,9	180	180
Ticket promedio compra débito (\$miles)	124,9	108,1	100,6	100,7	96,0	111,1	111,1	93,2	94,7	91,7	97,1	97,1	93,0	90,6	89,8	96,04	96,04

* Vigiladas por la SFC, la SES, y ONG microfinancieras

Fuentes: Banca de las Oportunidades, Superintendencia Financiera de Colombia.



@asobancaria



Asobancaria Colombia



@asobancaria

12



@asobancariaco



www.asobancaria.com

