

| Banca & Economía |

2026

Edición 1511

9 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

16° Congreso de Acceso a Servicios Financieros y Medios de Pago – CAMP Discurso

- La banca colombiana ha avanzado gracias a tres pilares: colaboración, digitalización y adaptabilidad. Ejemplos claros son el trabajo conjunto frente a ciberataques (más de 90 por segundo), el crecimiento de los pagos digitales (hoy más del 80% y camino al 90%) y la ampliación de las formas de pago de 6 a 11, lo que ha permitido prácticamente universalizar el acceso transaccional al sistema financiero.
- El gran reto ahora no es el acceso, sino la inclusión crediticia. Colombia ya tiene cerca del 51% de adultos con crédito formal, pero llegar a más personas requiere metas realistas (no necesariamente 100%) y evitar políticas que distorsionan el sistema, como borrón y cuenta nueva, impuestos a la digitalización o inversiones forzosas, que pueden terminar excluyendo más personas o encareciendo el crédito.
- Para avanzar en la última milla de inclusión financiera, el enfoque debe centrarse en soluciones efectivas: recuperar personas que salieron del sistema financiero (rebancarización), aprovechar nuevas fuentes de datos para evaluar riesgo y fortalecer los canales existentes para acercar más crédito formal a la población.



@asobancaria



Asobancaria Colombia



@asobancaria

1



@asobancariaco



www.asobancaria.com



Banca & Economía

2026

Edición 1511

16° Congreso de Acceso a Servicios Financieros y Medios de Pago – CAMP Discurso

Buenos días a todos. Ayer no pude estar en la sesión de apertura, fui reemplazado, además, con creces, por Mónica Gómez y por nuestro amigo Vicente, que lo hizo muy bien, la verdad es que poco me extrañaron, pero es muy importante que nos tomemos unos minutos para compartir con ustedes unas reflexiones de lo que ha sido la conversación en lo corrido de este evento y, sobre todo, porque estos eventos siempre son importantes cuando estamos cerrando gobiernos y comenzando otros, con algo de prospectividad de lo que se nos viene en los próximos cuatro años.

A mí me gusta mucho el CAMP porque este es un evento dinámico, no solamente en su puesta en escena, no solamente en sus temáticas, sino que nos permite, sobre las mismas cifras, cada tanto ir repasando, doctora Beatriz, cómo vamos, de dónde venimos y cuáles son los siguientes pasos.

Entonces, sin más preámbulos (Todo listo, vámonos). Aparte de Vicente y de Mónica, que se robaron el show ayer, el otro que se robó el show fue Uri Levine. Uri Levine, el fundador de Waze, nos dio una charla maravillosa sobre el valor de la problemática, sobre lo que significa emprender, no solamente se centró en Waze, sino que hizo muchas reflexiones sobre el emprendimiento en lo digital. Pero yo quiero traer algunas reflexiones de Waze que son importantes para nosotros en el momento que estamos viviendo como industria financiera.

Waze cambió por completo la forma en la que conducimos, todos. Waze está en 185 países, hay 193 países en la ONU, en todo lado hay Waze y hay 180 millones de Wazers. Todo el mundo usa Waze. Casi que es impensable, hoy, tomar una carretera en otra parte, incluso aquí, es impensable arrancar un trayecto sin usar Waze.

¿Por qué Waze es tan maravilloso? ¿Qué fue lo que lo hizo exitoso? ¿Por qué invitamos a ese keynote speaker a que nos compartiera algunas reflexiones? ¿Y por qué esto es relevante para nosotros en la banca?

Lo primero, el trabajo colaborativo. Si hay algo maravilloso que tiene esa aplicación, es que antes si yo cometía un error o me encontraba con algún imprevisto, tenía un contratiempo, ese contratiempo lo iba a tener absolutamente todo el mundo que iba para el mismo lado que iba yo. Mi aprendizaje, mi frustración o mis hallazgos positivos eran solamente míos y me iba con ellos.

Pero ahora, y esa es la gran maravilla de Waze, cada noticia que yo tengo, positiva o negativa respecto a mi trayecto, la puedo compartir con los demás. Si uno lo piensa, es un ejercicio de optimización permanente a través de lo colaborativo, que además es orgánico. Es una máquina impresionante. Vamos metiendo información de lo que me pasó bueno y lo que me pasó malo y eso permite que entre todos optimicemos la ruta. En ese sentido, es desde el punto de vista filosófico hermoso, pero, además, la sola apuesta tecnológica de pensar que compartir las experiencias y las novedades sirven para optimizar la ruta de uno y la ruta de todos en general, trae unas eficiencias macroeconómicas, incluso, desde el punto de vista del ahorro del tiempo.

¿Qué otra cosa hace maravilloso a Waze? Que antes uno tenía mapas. Yo alcancé a tener mapas, yo tengo 41 años y yo alcancé a tener mapas. ¿Usted tuvo mapas, doctor Ferrari?

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:
Jonathan Malagón

¡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

CAMP

16° CAMP

Centro de
Convenciones
Cartagena de Indias

23 de abril



17° Foro de
Vivienda

Grand Hyatt
Bogotá D.C.

23 de mayo



8° Congreso FES

Grand Hyatt
Bogotá D.C.

25 y 26 de junio



25° Congreso
Panamericano de
Riesgo LAFTFPADM
Estelar
Cartagena

26, 27 y 28 de agosto

CB

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

Aso
Ban
Caria

90
Años
Acercando la
Banca a los
Colombianos

Alcancé a tener mapas, la gente acumulaba mapas y hacía rutas y tenía marcados los atajos y demás. Ahora tenemos todos los mapas del mundo en simultáneo al alcance de la mano. Entonces, digamos que lo digital no es lo digital por lo digital, sino es evidente la eficiencia que esto sugiere y por supuesto los ahorros que trae derivado.

Pero tal vez lo más bonito es la adaptabilidad, y la adaptabilidad es que siempre que me encuentro con algún imprevisto o que me cuentan los demás Wazers de un imprevisto en mi camino, la aplicación tiene la capacidad de recalcular. Ya no te metas por aquí. Este es el nuevo mejor camino óptimo. A veces lo manda uno por unos sitios súper peligrosos, pero recalcula de manera permanente, recalcula de manera permanente. Entonces, utilizamos la información, tiene previsto que en el camino pasen un montón de cosas y esas cosas las gestiona en tiempo real.

Por qué esto es importante para nosotros como banca, porque esos tres atributos de la adaptabilidad, ese atributo de la digitalización y ese trabajo colaborativo han definido esta industria y han definido el trabajo de este evento en los últimos años. Hablemos solamente un ejemplo de trabajo colaborativo. Y este dato le gusta mucho a los amigos de los medios de comunicación que nos acompañan, porque parece que fuera mentira. Hace 10 años en el CAMP, nosotros decíamos, y parecía una locura, que estábamos teniendo un ataque cibernético por segundo.

La gente decía, pero ¿cómo así que 30 ataques cibernéticos? El dato debe estar mal. 30 ataques cibernéticos por segundo. Y eso fue hace 2, 3 años. ¿Saben cuántos tuvimos ayer? Por segundo ayer tuvimos 92. El CSIRT reportó 92 ataques cibernéticos por segundo. El sistema financiero colombiano, ayer tuvo, Laura, 92 ataques cibernéticos por segundo promedio, de manera ininterrumpida, no paramos, 92. ¿Qué ocurría antes? Cuando estábamos hablando de un ataque, el ataque llegaba, alguien se lo contaba, había un correo electrónico y lo mandábamos desde la asociación bancaria, yo era el vicepresidente técnico. Entonces mandábamos: imagínense que tuvimos unos ataques y como era uno por segundo, son muchísimos durante el día, escogíamos los cinco más graves y lo mandábamos por correo electrónico. Muchos de ustedes lo recibían.

Ahora no, ahora tenemos un ejercicio de trabajo colaborativo y ese ejercicio de trabajo colaborativo es el CSIRT. La información, no importa cuál sea la entidad financiera que haya recibido un ataque, todos sabemos cuál es el ataque, cuál es su naturaleza, de qué viene compuesto, cómo prevenirlo, el nivel de gravedad, la afectación potencial y algunas recomendaciones. Eso es producto del trabajo colaborativo. En un país como Colombia, donde tenemos más de 90 ataques cibernéticos por día, que de 100 mil pesos que truncemos, no se pierdan, no nos reclamen, ni siquiera nueve, es menos de nueve, y no se pierda ni siquiera uno de 100 mil pesos que tranzamos con este nivel de ataques.

Y cuando uno se compara con América Latina, ese número en

América Latina es 15. ¿Qué estamos haciendo? ¿Será que hay algo en el agua y que, por alguna razón, mágicamente, lo estamos haciendo mejor? ¿Qué estamos haciendo bien? El trabajo colaborativo. El trabajo colaborativo es fundamental y eso es solamente un ejemplo.

En materia de digitalización, a mí me gusta mucho este dato porque el año pasado era 81% y uno dirá, ah no, es pírrico, yo haría una apuesta, que en dos años este dato, doctora Ana María, usted tiene mucho que ver con esto, gracias a usted y al trabajo de ustedes, este dato apostaría yo y si quieren, yo voy a estar aquí en dos años, ¿cierto? Yo voy a estar aquí en dos años en el CAMP, cuando tengamos el discurso, en ese caso si de apertura, este dato va a ser 90%. ¿Es 90%, Jorge? Entonces la gente dice, pero cómo, nos aceleramos de 81% a 83% en un año. El porcentaje de pagos de esta industria que se hacen de manera digital, que era menos de la mitad en el 2010, en dos años fácilmente va a ser el 90%. Este es un sistema bancario eminentemente digital, donde lo físico es tremendamente importante.

Nuestra red de corresponsales hay que optimizarla, por supuesto, y es muy importante su presencia, pero este es un sistema que ya está graduado de ser fundamentalmente digital, cuando el 90% de las transacciones en dos años se hacen de manera digital, este es un sistema digital. Entonces, otra vez, como Waze, la solución es a la mano, toda la transaccionalidad de este país está a la mano.

Adaptabilidad. Claro que nos hemos adaptado. Siempre este es un escenario bonito como para mirar atrás. Entonces, la doctora María Clara decía, pero es que yo me acuerdo hace 10, 15 años que estábamos trabajando, entonces todos nos acordamos de la doctora Beatriz y miramos cómo, cómo ha sido el avance de las alternativas de pago conforme esta industria ha ido evolucionando. Cómo se podían hacer pagos en Colombia hace 15 años. Había solamente seis maneras de hacer pago. Podemos hacerlo por efectivo, podemos hacerlo por cheque, por tarjeta de crédito, por tarjeta débito, por débito automático o por PSE. Eso es lo que teníamos hace 15 años. Cuando empezó Waze, cuando empezó el CAMP, eso es lo que teníamos. Hoy hay cinco maneras adicionales, hoy hay 11, las seis que mencioné, pero también tenemos hoy NFC, también tenemos hoy códigos QR, tenemos hoy finanzas embebidas, tenemos billeteras y tenemos Bre-B. Hay 11 maneras distintas en la que la gente puede hacer pagos. También existe un ejercicio de adaptabilidad, va evolucionando el mercado, nos vamos encontrando con algunos callejones o nos vamos encontrando con unos trancones y recalculamos. Y tenemos hoy muchas más alternativas para nuestros usuarios.

Eso nos ha permitido que nosotros en Colombia y este congreso, me acuerdo mucho de Margarita Henao, cuando hablábamos que este congreso tenía un objetivo fundamental. Nos reuníamos acá, el superintendente era el doctor Gerardo, y nosotros pensábamos que el sueño como país en ese momento era que el 100% de los colombianos tuvieran acceso al menos a un producto financiero.

Yo lo repito y lo repito y lo repito y no me cansaré de repetirlo. Colombia en la práctica, y no es porque el 2% o 3% que falte no es importante, claro que es importante, pero Colombia en la práctica ya universalizó la banca en lo que tiene que ver con lo transaccional. En los productos por el lado del pasivo, el pasivo de los bancos, los servicios financieros de Colombia están universalizados. Es más gente la que tiene un producto bancario en Colombia que la que sabe leer y escribir. Uno puede decir eso es un problema de la educación, también, pero el analfabetismo en Colombia que es residual y que es del 4%, es más grande el analfabetismo que la exclusión financiera. Eso lo logramos con mucho trabajo a través de los años, lo logramos. Colombia tiene hoy universalizado el acceso a la banca, que no lo tiene todo el mundo, lo tiene universalizado el acceso a la banca desde el punto de vista transaccional.

Somos acomplejados, somos tremendamente acomplejados en este país. ¿Saben cuánto es este valor en Estados Unidos? Ah no, pero es que el uso, pero es que si usted lo ve es que el dato es engañoso. Cuando usted saca el promedio de uso resulta que es que el uso es la mitad. No, el uso no es la mitad, el uso es más del 80%. ¿Pero saben cuánto es este dato en Estados Unidos? Es el 98%. Entonces, claro que debería ser el 100%, vamos camino al 100%, pero en la práctica ya estamos universalizados. No me canso, no nos cansamos como industria de decir que esto nos pone en otro momento. Seguir avanzando en el uso de los productos transaccionales, pero hay un indiscutible relevo de variable, relevo de variable. El objetivo nuestro desde el punto de vista de la inclusión financiera es la inclusión crediticia.

Me gustó mucho la conferencia de Ana Fernanda esta mañana porque pone de presente una realidad cuando hablamos de inclusión. Doctora Maritza, usted ha sido una protagonista a través del tiempo en los mitos que hemos derribado respecto a la inclusión financiera. Cuando hablamos de la inclusión crediticia hay un primer mito, hay un primer error, hay una primera realidad que hay que entender y poner sobre la mesa. Es mentira que el 100% de los habitantes de un país quieran o deban tener crédito.

Así como no cabe la menor duda que en la cobertura de educación uno necesita el 100%, así como no cabe la menor duda que en la cobertura de agua potable uno necesita el 100%, así como no cabe la menor duda que en la cobertura de servicios transaccionales necesitamos el 100%. Existe no sólo una copiosa literatura, sino una evidencia práctica de cómo en la mayoría de los países del mundo el crédito no llega al 100%. El que diga que está en un país donde el crédito lo tienen el 100% de los habitantes, es mentira, está hablando carreta, no existe.

Tenemos el fetiche de pensar siempre en los países nórdicos ¿Saben cuánto es el nivel de inclusión crediticia de los adultos nórdicos? Habrá el que me dice 'pero es que allá no necesitan la plata, no piden el crédito porque tienen capital'. Puede haber eso, algo de ingreso per cápita, desde luego, hay exclusión voluntaria que tiene razones distintas en sociedades de distintos niveles de

desarrollo, pero en los países nórdicos ese nivel rara vez supera el 70%, Diego. Entonces decimos que queremos que el 100% de los colombianos tengan un crédito y en Dinamarca dos terceras partes tienen crédito y uno de cada tres adultos no tiene crédito.

Entonces, queremos poner una meta de inclusión crediticia por encima de los países nórdicos, por encima del estándar de la OCDE, tal vez el más alto del mundo, de los más altos del mundo es Canadá donde el 80% de los adultos tienen un crédito. Entonces pensar que Colombia la meta sea 75 es ambiciosa, casi que una primera invitación es a que revisemos ese 75, porque si de golpe hay que revisarlo, hay que revisarlo a la baja y hay que revisarlo a la baja porque en Colombia tenemos que sincerar cuando hablamos de brechas los minuendos y los sustraendos.

Entonces, primero, el punto de partida no es inclusión crediticia de los 13 millones y medio de adultos que tienen productos con nosotros, si le sumamos las fintech y las cooperativas, tienen crédito formal 14 de los 37 millones de adultos. Entonces, el primer gran cambio de esta industria es que ahora sabemos que el punto de partida no es ese, el punto de partida es el crédito formal. El trabajo que hizo Banca de las Oportunidades es un antes y un después. El crédito formal en Colombia es el 51%, nos quitamos esa premisa que es que aquí no hay crédito, hay crédito formal a través de grandes superficies, hay crédito formal a través de las empresas de celulares, hay crédito formal para la mitad de los adultos de este país. Crédito formal, no gota gota.

No todos están en el sistema financiero, en el sistema financiero están de esos 51%, la mayoría, más de dos terceras partes, y parte del reto que tenemos es aprovechar ese conocimiento con finanzas abiertas para que tengan un respaldo del sector financiero a mejores tasas, con mejores productos, nosotros somos expertos en eso, y complementar con el sector real es lo que se viene hacia futuro.

Entonces revelar el punto de partida, el sustraendo, digamos que es más alto, pero al mismo tiempo Colombia tiene que dar una discusión respecto al punto de llegada, hay que revisar el minuendo ¿es 70% el número que le vamos a decir al próximo gobierno? Les decimos una de las cosas que tú tienes que trabajar es que en Colombia la gente tenga más crédito que en Dinamarca, que Montería sea Montreal, entonces vamos a llegar al 80% que tienen los canadienses y vamos a llegar a los niveles, de golpe no es 70%, con toda certeza va a ser más de 60% pero si nosotros revelamos los números esta es una tarea que nos va a concentrar el próximo lustro, esta es una tarea que nos va a concentrar el diálogo con el próximo gobierno, con las autoridades, pero es una tarea que no empezamos desde cero, es importantísimo reconocer el punto de partida, no arrancamos desde cero y el que diga que los bancos en Colombia no prestan plata y que el sistema financiero se ha dedicado a excluir a los colombianos, está mintiendo, el sistema financiero se ha dedicado a incluir cada vez más desde el punto de vista de transacción y a incluir cada vez más desde el punto de vista del crédito.

Pero esta es nuestra meta, tenemos un relevo de variable, la realidad de este ecosistema adaptativo, digital y colaborativo es que hoy, y este es el evento natural para estarlo revisando de manera permanente, ya estamos pensando en otra cosa, cuando usted lleva agua potable y tiene cobertura en una ciudad, ¿qué sigue después de la cobertura y la calidad? la continuidad, entonces ¿cuántas horas está el servicio? cuando uno logra una meta inmediatamente tiene un cambio variable, un relevo de variable.

Entonces nos enfrentamos al desafío de la última milla y yo quiero que cuando hablemos de última milla no sea del paso del 97% al 100%, no, la última milla es el paso del 51% al 65% o al 70% o al 75%. Colombia hoy debe estar pensando en la lógica de última milla, la lógica de última milla es muy importante porque cuando uno habla de última milla tiene que aprender varias realidades y hago el símil con los servicios públicos, cuando uno está hablando de la última milla, por ejemplo, en la provisión de electricidad es necesario llevar cobertura y es necesario llevar soluciones eléctricas, por ejemplo, a unas zonas que no están interconectadas.

Cuando uno habla de la última milla y está hablando de agua potable son otros desafíos, hay una estimación, yo me sé los números de agua potable por un trabajo que tuve, en el que pasar del 93% al 95% de cobertura en agua potable este país le costaba, lo que le costó pasar del 80% al 93%, imagínense, o sea, dos punticos marginales cuesta lo de 13 puntos hacia atrás, porque la última milla es una lógica distinta, la última milla no es una lógica convencional, la última milla no es una lógica vegetativa, requiere otro tipo de esfuerzo, esfuerzos e intervenciones muy focalizadas.

Y para llegar a la última milla, sobre todo, hay que evitar los caminos que no nos conducen a ninguna parte. Y si hay algo que en Colombia está frenando el avance hacia la última milla es que nos están subiendo unas rutas en contra de la inteligencia, de lo que debería ser el sistema, unas rutas que no llevan a ninguna parte.

Les voy a poner tres ejemplos, siguiendo con la analogía de adaptabilidad de lo digital y de lo colaborativo. Entonces, colaborativo, ¿no? Borrón y cuenta nueva. Borrón y cuenta nueva es el camino hacia el precipicio. O sea, es como si le dijeran a uno, sigue esta ruta, y es la ruta hacia el precipicio, la ruta hacia el precipicio. Yo no niego las buenas intenciones del que lo pensó, pero estos datos que sacamos en la asociación bancaria son muy dicentes, amigos de los medios de comunicación.

El propósito es positivo ¿Quién no va a querer darle una nueva oportunidad a los colombianos que llegaron a una central de riesgo? Y si esa es la razón por la que no te dan un crédito fácil, eliminémoslo. Conceptualmente es muy discutible, ¿no? Es como que a uno le digan, resulta que tienes algunas restricciones por cuenta de tu salud, entonces vamos a borrar ahora la historia

médica. Entonces, vamos a borrar la historia médica de la persona porque tienes unas restricciones en materia de salud.

Entonces, uno ve el argumento y el argumento tiene una debilidad, pero miremos más bien el resultado en la práctica. Borrón y cuenta nueva quería beneficiar a 16 millones de adultos. Al final, tuvo impacto sobre el 10%. O sea, no tuvo el impacto que se pensaba, tuvo impacto sobre el 10 %. ¿Cuál fue ese impacto? Cuatrocientos mil de ese 10% que tuvieron borrón y cuenta nueva, lograron a la vuelta de eso, reinsertarse al mercado de crédito. Visto así, uno dice, es exitosísimo, ¿no? Cuatrocientos mil.

Voy a hacer una cosa que es una barbaridad desde el punto de vista sociológico, de hecho, y es aritmética con personas. Uno no puede sumar y restar, pero cuatrocientos mil. ¿Saben cuántas quedaron por fuera del sistema financiero de manera definitiva? Un millón doscientas, un millón seiscientos mil. El millón doscientos da una resta. Eso es incorrecto porque no son las mismas personas. Es cuatrocientos y un millón seiscientos. Si uno fuera a sumar los efectos netos, dice aquí beneficia cuatrocientos, pero perjudiqué a millón seiscientos. En el neto, millón doscientas mil personas salieron del mercado financiero formal y están en el mercado financiero informal. Flaco favor se le hace un país y flaco favor se le hace una sociedad con esto. Estamos mandando a la gente por el camino equivocado. Es casi que la aplicación corrupta que te dice vete por el precipicio.

Impuestos a la digitalización. Aquí también queremos ser muy francos. Cuando uno escucha a un candidato presidencial que le dice yo voy a eliminar el cuatro por mil, uno siente simpatía y uno dice chévere, nos gusta, bien. En la práctica eso va a ser muy difícil. La realidad fiscal de Colombia da muy poco espacio para pensar que del 2026 al 2030, con el tamaño del desajuste fiscal que vive esta economía, que del 2026 al 2030 se elimina el 4x1000. Ya hemos visto lo importante que es quitarle desestímulos a los pagos, vimos lo que podía generar.

Este dato que es del Banco de la República, de la preferencia del efectivo, uno dice el 78% es altísimo, entonces siempre publican el mismo titular. Alguien lo debería patentar: El efectivo es el rey. Entonces lo pone todo el mundo. El efectivo es el rey. Este 78% hace tres años era 90%. No es que uno diga que cambió la realidad, pero este 78% va a seguir bajando y va a seguir bajando y va a seguir bajando

¿Cómo podemos ayudarlo? Quitándole impuestos a la digitalización. De pronto vale la pena para tener no una conversación conceptual, sino muchísimo más práctica. Lo que necesita la gente en la administración pública es ideas, ideas que sean implementables, que Colombia de pronto no piense en la eliminación del cuatro por mil, porque no va a encontrar espacio político. Usted lleva al Congreso de la República la eliminación del cuatro por mil y los consecuentes impuestos sustitutivos y el espacio político para que eso sea realidad es poco. Pero lo que sí puede haber es una señal, porque las industrias responden

también a las señales. Una señal de desmonte progresivo. Eso sí es realizable. Pensar bajar el cuatro por mil, eliminarlo, es fiscalmente muy difícil. Pero pensar que un gobierno, primero, no le ponga impuestos a los pagos inmediatos, uno, que sea un mandato, y segundo, vaya desmontando en una ruta que puede ser a 10 años vista, un punto, otro punto, otro punto y otro punto, manda una señal definitiva para esta industria.

Entonces, los impuestos a los pagos a través del sistema financiero siempre van a ser, este es otro, este es un callejón sin salida. El primero era ir a un precipicio, el sobre costo de utilizar los canales financieros formales es un callejón sin salida.

Y este tercero no sé cómo llamarlo. Hablando de las malas ideas, este tercero es un falso atajo, digamos, para ponerlo en constructivo. Este tercero es un falso atajo. Es un falso atajo porque, lo hemos dicho varias veces, insistimos, esta es la postura del sector financiero. El sector financiero no está de acuerdo con inversión forzosa, con las inversiones forzadas, con inversión forzada alguna, no estamos de acuerdo, porque las inversiones forzadas son un subsidio cruzado, no concertado, en cabeza del gobierno nacional. A todos ustedes, cuando pagan agua y cuando pagan luz, no les molesta pagar un poquito más para con eso subsidiar el estrato uno y dos. O sea, uno paga el agua y la luz sabiendo que está pagando un poco más y que hay un subsidio cruzado hacia los estratos uno y dos. Tiene una lógica, aunque la estratificación es un mal indicador, pero tiene una lógica de asignación, pero tiene una lógica de progresividad, que aquellos, no necesariamente el estrato quiere decir el nivel de ingreso, pero aquellos de los estratos más altos puedan subsidiar el consumo de los estratos más bajos.

La inversión forzosa hace otra cosa, hace que un gobierno tenga la facultad de escoger a qué colombianos o a qué sectores se les presta más barato, reduciendo los fondos prestables para todos los demás. Entonces, es una transferencia de riqueza que encarece la tasa de los demás para beneficiar a unos. Entonces, en una simulación básica de cuánto implicaría para el mercado financiero colombiano una inversión forzosa como la que ya existe, el TDA, de 5.6 por ciento de los depósitos, que es un platal. Estamos hablando de una cifra que supera los 35 billones de pesos. ¿Cuánto significaría en la práctica para el resto de los colombianos 100 puntos básicos? Entonces, uno dirá a mí no me importa pagar un punto más de tasa de interés porque con esto estoy beneficiando a los pobres.

Los pobres. ¿Quién define quién es pobre y no? ¿Los pobres son los sectores? Yo conozco sectores que parecen meritorios, donde hay gente muy rica como empresario. Igual conozco sectores que a la gente le parecen terribles, donde hay personas pobres.

Los pobres no son las empresas, los pobres no son los sectores. Cuando uno quiere hacer política social tiene que hacerla sobre los individuos. El coeficiente de Gini de un país baja sobre los individuos. Que no sobre los sectores. No hay sectores buenos,

sectores regulares y sectores malos. ¿Qué puede significar 100 puntos básicos? Uno dirá eso es poquito. Si yo estoy pagando un almuerzo y lo pongo a dos cuotas, pues de golpe 100 puntos básicos es poquito.

Doctora Maritza, usted que le gusta tanto el mercado de la vivienda y que ha estado tan metida en el mercado de la vivienda, históricamente, 100 puntos básicos para un crédito de vivienda representan, Juan, 100 puntos básicos, en una duración de 20-25 años que el que se compra una vivienda de interés social paga 36 millones de pesos más. Impresionante. 100 puntos básicos, que uno dice, "Ay, 100 puntos básicos." 100 puntos básicos significa que el que se compra en este país una vivienda de interés social paga 37 millones de pesos más, plata con la cual está subsidiando el direccionamiento del crédito por parte del Gobierno nacional.

Este es un falso atajo. Si uno cree que el modelo desarrollista, Colombia lo intentó en los 70s, no solamente Colombia, toda América Latina, todo el mundo emergente. En los momentos en que combinamos esto con sustitución de importaciones y todo el modelo desarrollista 'cepalino' de la segunda mitad del siglo XX, tenía casi como mandato una inversión forzosa. En la segunda reforma financiera, no la del Banco Mundial, sino la que vino después de 1973, en Colombia empezamos a eliminar todos los elementos de represión, se empezó a liberalizar el sistema financiero y ese fue el gran salto que dimos en materia de profundidad financiera. Quedan algunas inversiones forzadas, sí. En Costa Rica y Brasil se puede sustituir el 100% con cualquier tipo de crédito. Sí hay, pero es fácilmente gestionable.

¿Saben a quién se le ha ocurrido montar una inversión forzosa en lo corrido de este siglo? Se le ha ocurrido a dos presidentes. Al presidente Hugo Chávez en Venezuela y al presidente Evo Morales en Bolivia y esto no es una postura política. Esto no es una postura política. Yo me retiré de la política. Son los gobiernos de mayor intervención en el funcionamiento de la economía, los que han tratado de revivir políticas de antaño en desuso como las inversiones forzadas y no son precisamente un referente en términos de eficiencia de sus sistemas financieros ¿a eso no nos queremos parecer?

Lo que sí creemos es que hay mejores rutas. Y con esto termino, qué pena que era una intervención de 10 minutos, pero me emociono hablando esto. Yo no solamente trabajo, yo vivo este sector intensamente. Hemos hablado en muchas, están las sospechosas de siempre: Open y demás, y ya lo hemos visto revelado en la agenda.

Pero yo quiero dejar en la mente estas tres sobre las que no tenemos todo resuelto, sobre las que no son evidentes, párenle bolas a estas tres. La primera, Rebancaización. Dijimos que nos falta ir del 50% y qué, ¿cuánto es que tenemos de acceso otra vez? Más o menos el 51%. ¿Y cuánto debería ser el punto de llegada? No sabemos, pero en gracia y discusión, digamos que momento el 75%.

Estamos hablando que nos falta el 25% de los adultos, la cuarta parte. Y en Colombia hay 37, casi 38 millones de adultos. Entonces la cuarta parte de eso, que nos haría falta para llegar, estamos hablando de cifras entre los 8 y los 9 millones. Nos hacen falta 8 o 9 millones de colombianos para llegar al 75%. ¿Saben cuál es el potencial? Y eso no quiere decir que los 8 vayan a salir de ahí. El potencial de la rebancarización es de 8 millones. No coja 8 millones, diga que el potencial es la mitad.

Si nosotros logramos rebancarizar a la mitad de los colombianos que ya tuvieron productos financieros, que ya conocen la dinámica del sector financiero, que ya han sido evaluados y de los que ya tenemos información y solamente de los 8 millones logramos traer de vuelta la mitad, está hecha a su vez la mitad de la meta de inclusión financiera de este país.

Es importante la agenda de rebancarización, para mí es la bala de plata. No hay bala de plata, este es un lobo que toca pegarle con mil cosas, no se muere de una sola, para combatir la exclusión financiera hay que combinar instrumentos, pero si uno pensara una agenda a la que hay que pararle muchísimas bolas, es a la agenda de rebancarización. Que no sean los 8 millones, que sea la mitad o que sea una tercera parte.

A su vez, el porcentaje de colombianos que vemos para rebancarizar es el porcentaje casi que de la meta de lo que nos hace falta por cumplir en la última milla. Entonces, un primer camino para la última milla. En vez de estar yendo hacia el precipicio, en vez de los callejones sin salida, en vez de los mentirosos tramposos, atajos, un camino es la rebancarización. Y hay que pensarlo y hay que trabajarlo como intervención.

Y hay estadísticas muy interesantes, nosotros sacamos un libro que ya se desactualizó. Alejandro, el libro tiene unas ideas generales y demás, pero los números cambian muy rápido, entonces debería ser menos de diagnóstico y muchísimo más táctico si se quiere, porque un dato, de estos 8 millones de personas que estuvieron en el sistema financiero, otra vez fueron clientes del sistema financiero formal, salieron por alguna razón.

De estos 8 millones de personas, el 70% tenían deudas de menos de 1.500.000 pesos. No quiere decir que el tamaño de la deuda hable sobre la cultura de pago. No, no tiene nada que ver. Pero sí es un dato interesante, como para pensar y sobre eso debemos hacer los demográficos, ¿no? O sea, ¿qué de qué estamos hablando? Y sacar todas las estadísticas demográficas y pensar no como iniciativas aisladas, como un gran plan, un paquete, ¿cuál es nuestra estrategia en materia de rebancarización? Que se han hecho un montón de cosas, pero pensar cómo las organizamos y esta es una línea de trabajo para los próximos años.

Segundo, lo del score alternativo, entonces suena otra vez teóricamente evidente, que hoy tenemos nuevas fuentes de

información, están las redes sociales y la gente revela una cantidad de información para bien y para mal de distintas maneras y esa información puede ser insumo para el cálculo de sus perfiles de riesgo y por lo tanto un poderoso instrumento de inclusión financiera y por esto la iniciativa y la aspiración de los datos abiertos y demás, pero sin llegar a datos abiertos, apenas vamos por el Open Banking a Open Finance, sin llegar a datos abiertos que ahí nos falta todavía un camino por recorrer, lo tendrá que recorrer el próximo gobierno, sin tener todavía datos abiertos más de la tercera parte de las entidades financieras, de las entidades bancarias, de los establecimientos de crédito, Colombia tiene 30 bancos y tiene 69 establecimientos de crédito. El 37% de ellos ya están originando con modelos alternativos de riesgo. Ay, no pues, pero es una es un cambio, es importante. Es decir, las finanzas abiertas no son un prerrequisito para los mecanismos alternativos de originación. Entonces, ya la industria se está adaptando. Hace dos o tres años hablábamos de esto como una oportunidad. Hoy es una realidad. Toca implementarlo y luego escalarlo, pero este es otro camino, este es otra ruta.

La tercera ruta, la corresponsabilidad bancaria. Este es un debate muy de fondo, el de los corresponsales bancarios, porque los corresponsales bancarios sirvieron para que nosotros tuviéramos presencia en la totalidad de municipios de Colombia. Fue un hito, cuando los bancos llegaron a todos los municipios de Colombia. Uno pensaría que el que a uno le falta es un municipio verdaderamente alejado, no era tan alejado el municipio, era Jordán Sube, el último que queda en Santander y se llegó con un corresponsal bancario. Y el corresponsal bancario fue fundamental. Los datos de corresponsales bancarios a veces son engañosos porque el mismo corresponsal lo tienen varios bancos. Entonces, si uno ve cada acuerdo de banco con corresponsal, uno dice, "No, pues tenemos 600, 700.000 corresponsales, que no sean 600.000, que sean la mitad. Hay quienes dicen que son 200.000 y que una lista depurada por el nivel de actividad de los últimos 6 meses da apenas 180.000, apenas 180.000. En Colombia no hay 100.000 droguerías, en todo Colombia no hay 100.000 droguerías. Yo sumo droguerías y a eso le sumo bombas de gasolina, estoy sumando peras con manzanas y con sillas y con botellas de agua, pero su sumamos lo que uno supone que tiene capilaridad y no se llega a 100.000. Y tenemos con toda certeza más de 100.000, casi 200.000 y potencialmente 300.000 corresponsales.

Y funcionan, claro que funcionan. Pero hoy son fundamentalmente usados para cash-in y cash-out. Tienen un potencial grande. Asesorías, educación financiera, solicitud de crédito, está el caso de uso de corresponsales bancarios que se está trabajando desde Bre-B. Pero es un buen momento. El canal funcionó y ha funcionado muy bien y en eso también está trabajando banca para levantar la cara y para eso sirven estos foros y pensar qué tiene para aportar el canal de corresponsabilidad bancaria de aquí en adelante. ¿Puede el canal de corresponsabilidad bancaria, por ejemplo, ser la fuente para originar productos de crédito? Inclusión financiera por el lado del activo, del activo de los bancos.

| Banca & Economía |

2026

Edición 1511

Entonces es parte de las cosas que tendremos que trabajar. No están las respuestas, hay mucho trabajo, no se empieza desde cero, estoy diciendo algunas cosas que parecen obviedades, pero casi que la invitación es dejemos de lado los caminos absurdos. Tratemos de concentrarnos como industria, rechacemos de tajo y al unísono las malas ideas. No nos puede dar miedo rechazar las malas ideas. Que trascienden por demás de la defensa de los intereses de los afiliados, de la de la defensa legítima, ¿no? De los intereses de los afiliados. Tenemos que rechazar las malas ideas que son malas para el usuario financiero, que son malas para el desarrollo de este país.

Rechacemos las malas ideas, esas rutas que nos llevan a la perdición, rechacémosla y concentrémonos y sigamos trabajando en ideas como estas no son las únicas, pero en ideas como estas que nos permitan dar el gran salto en el próximo lustro. De suerte que cuando estemos cumpliendo 20 años en el CAMP, podamos decir con la enorme tranquilidad y con muchísimo orgullo (Has llegado a tu destino) que llegamos a nuestra meta.

Muchísimas gracias.



@asobancaria



Asobancaria Colombia



@asobancaria

8



@asobancariaco



www.asobancaria.com



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	-1,6	1,6	0,4	0,7	1,1		-1,2	-1,4	-0,4	-0,7	...	...	
Bal. del SPNF	-6,2	-2,7	-0,1	-1,3	-1,8		-5,9	-0,3	-2,4	-2,8	...	...	
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.

Banca & Economía

2026

Edición 1511

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
CFEN								
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

10



@asobancariaco



www.asobancaria.com



Banca & Economía

2026

Edición 1511

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	43,6	43,6
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	16,8	16,8
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 1511

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

