

Innovación e inclusión financiera

Freddy Castro, director de Banca de las Oportunidades
Cali, 5 de abril de 2019



@BOportunidades
@freddykastro

- **¿En qué debe enfocarse la innovación financiera?**

1. Servir de puente entre el sistema financiero y los más desatendidas

Todos los municipios tienen al menos un punto de acceso al sistema financiero



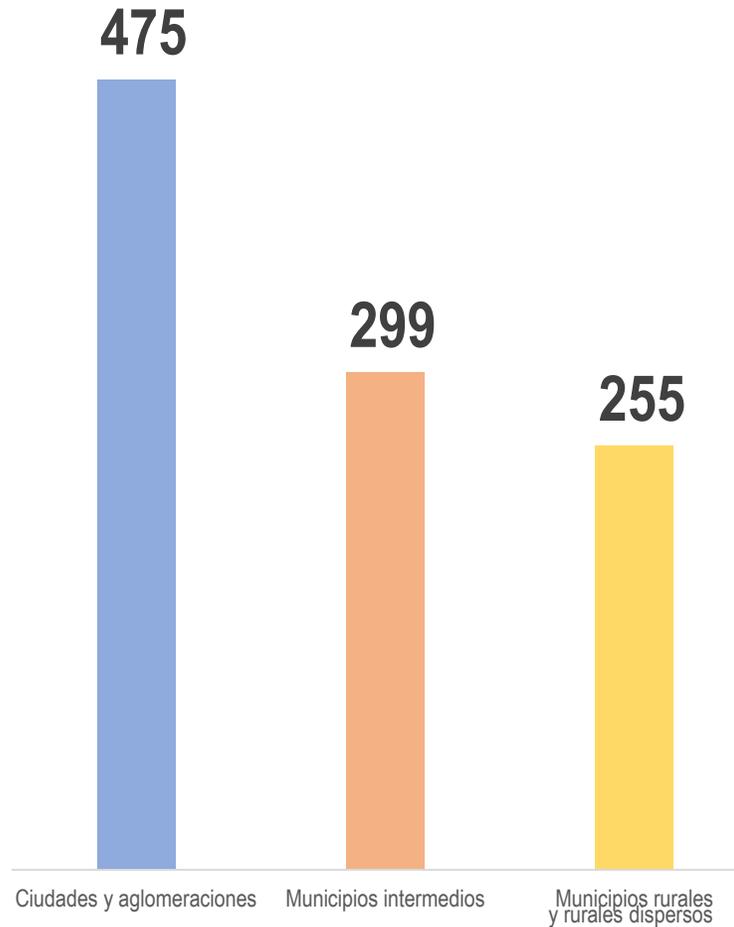
7.785
oficinas

132.381
corresponsales*

*Los corresponsales de los establecimientos de crédito vigilados por la Superintendencia Financiera pueden ser propios o tercerizados. En un mismo punto físico, puede operar más de un corresponsal tercerizado. Esta medición agrega los corresponsales tercerizados para todas las entidades, independientemente del punto físico donde esté ubicado.

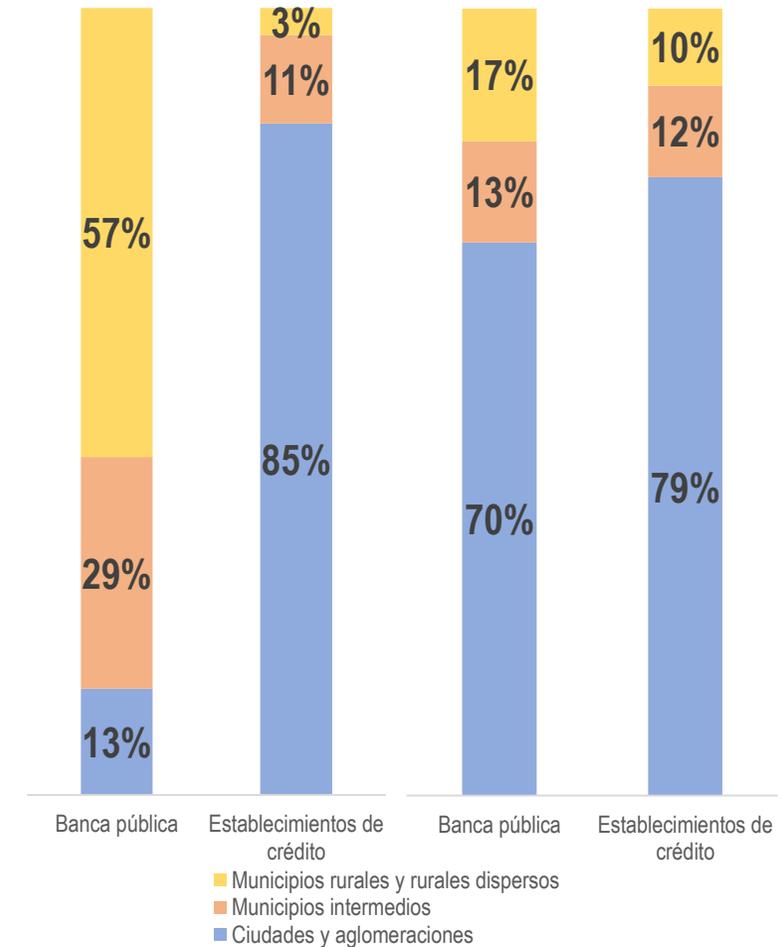
Pero la presencia financiera en municipios rurales sigue siendo comparativamente baja

Puntos de acceso por cada 100.000 adultos, por ruralidad



Y ésta depende también del tipo de entidad

Distribución del número de oficinas, según ruralidad y tipo de entidad

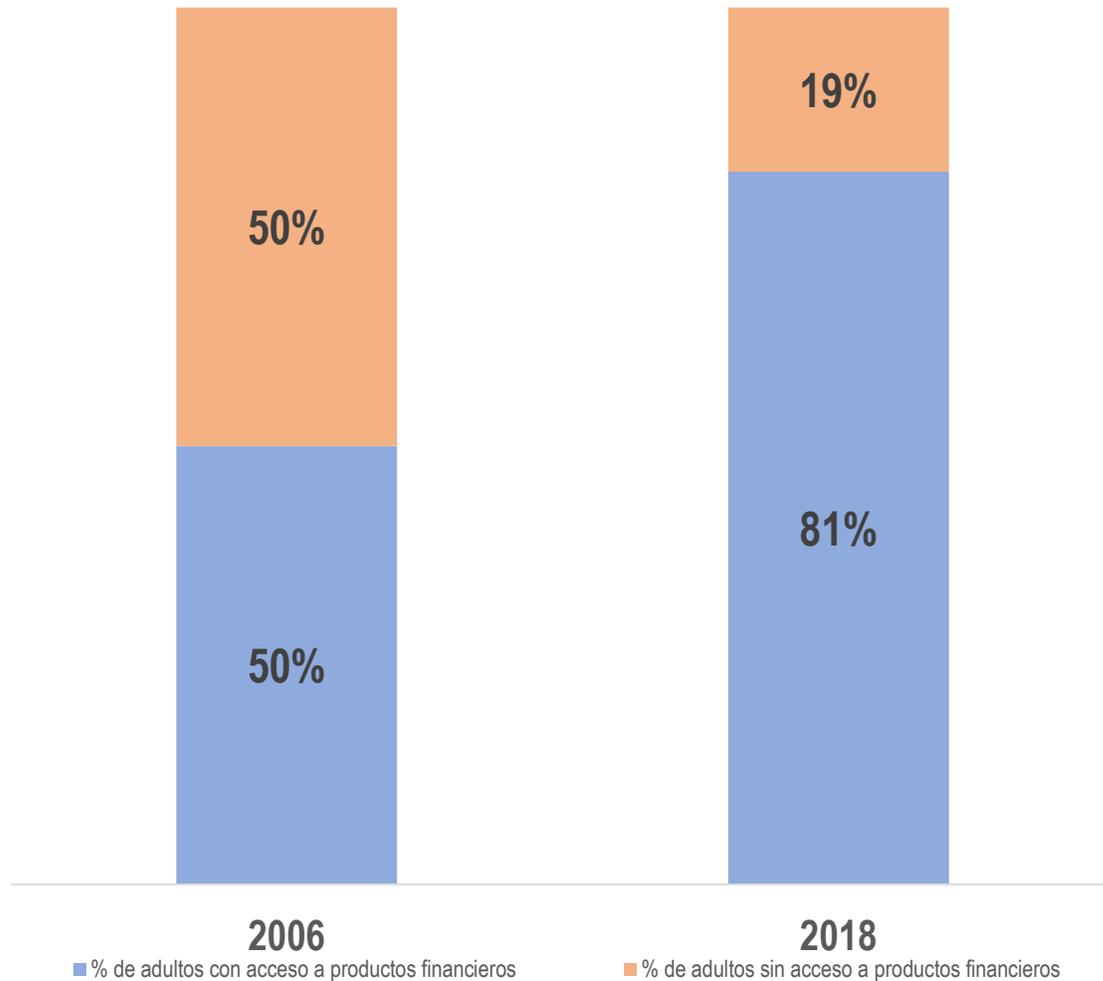


Distribución del número de corresponsales, según ruralidad y tipo de entidad

2. Reducir heterogeneidades en el acceso a productos financieros

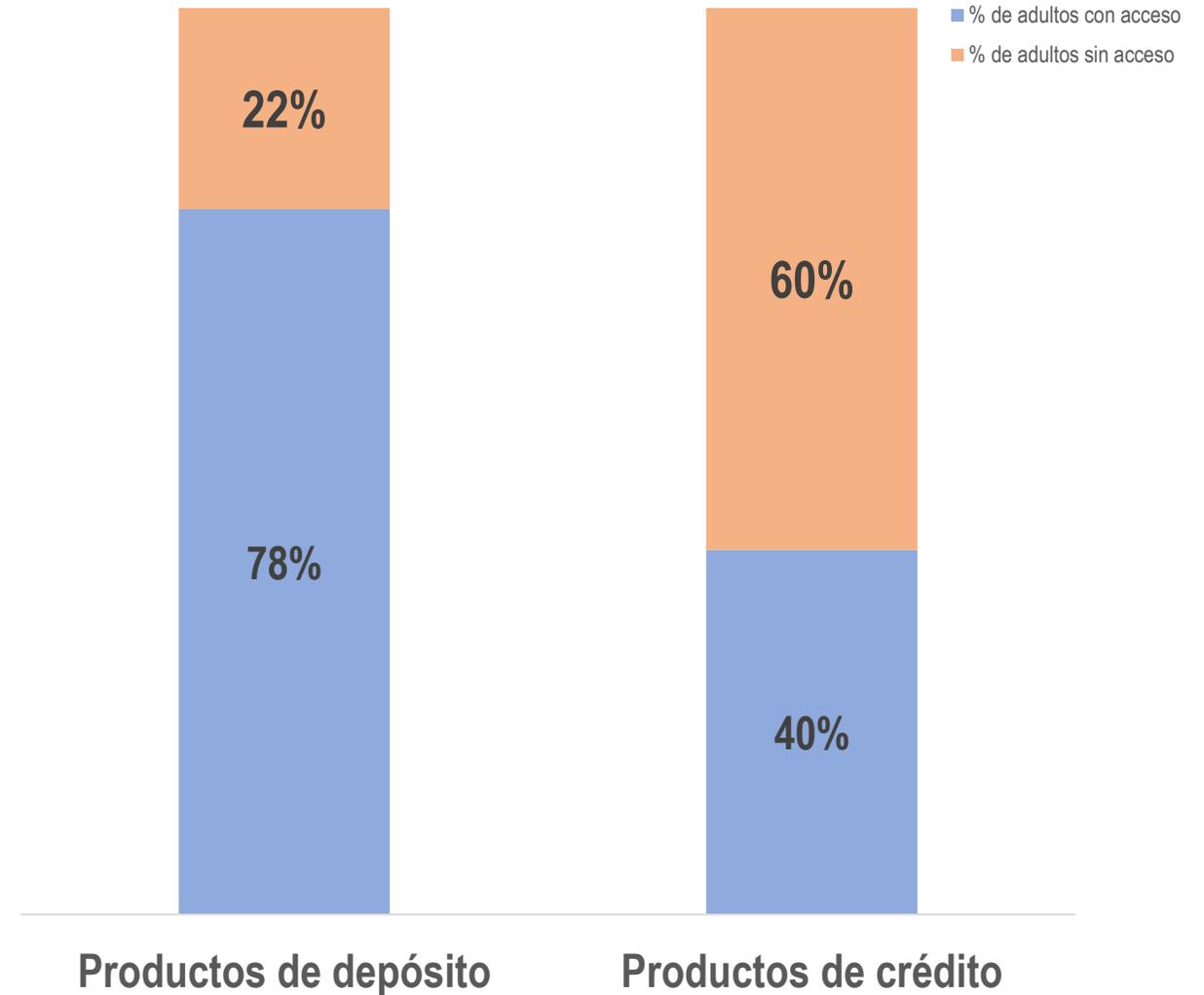
El país ha avanzado considerablemente en inclusión financiera

Distribución de los adultos según tenencia de productos financieros



Pero aún hay diferencias importantes por tipo de producto

Distribución de los adultos según tenencia de productos de depósito y crédito



2. Reducir heterogeneidades en el acceso a productos financieros

Y ciertos grupos sociodemográficos continúan rezagados



% de adultos con algún producto o servicio financiero formal



% de empresas que solicitó crédito**

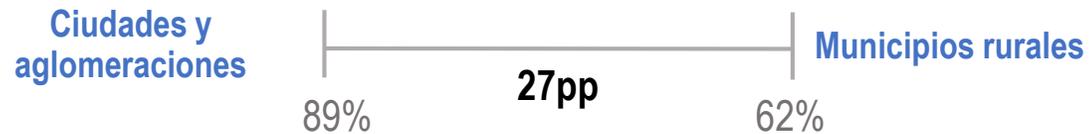
Brecha etaria



Industria



Brecha urbano-rural



Comercio



Brecha de género*



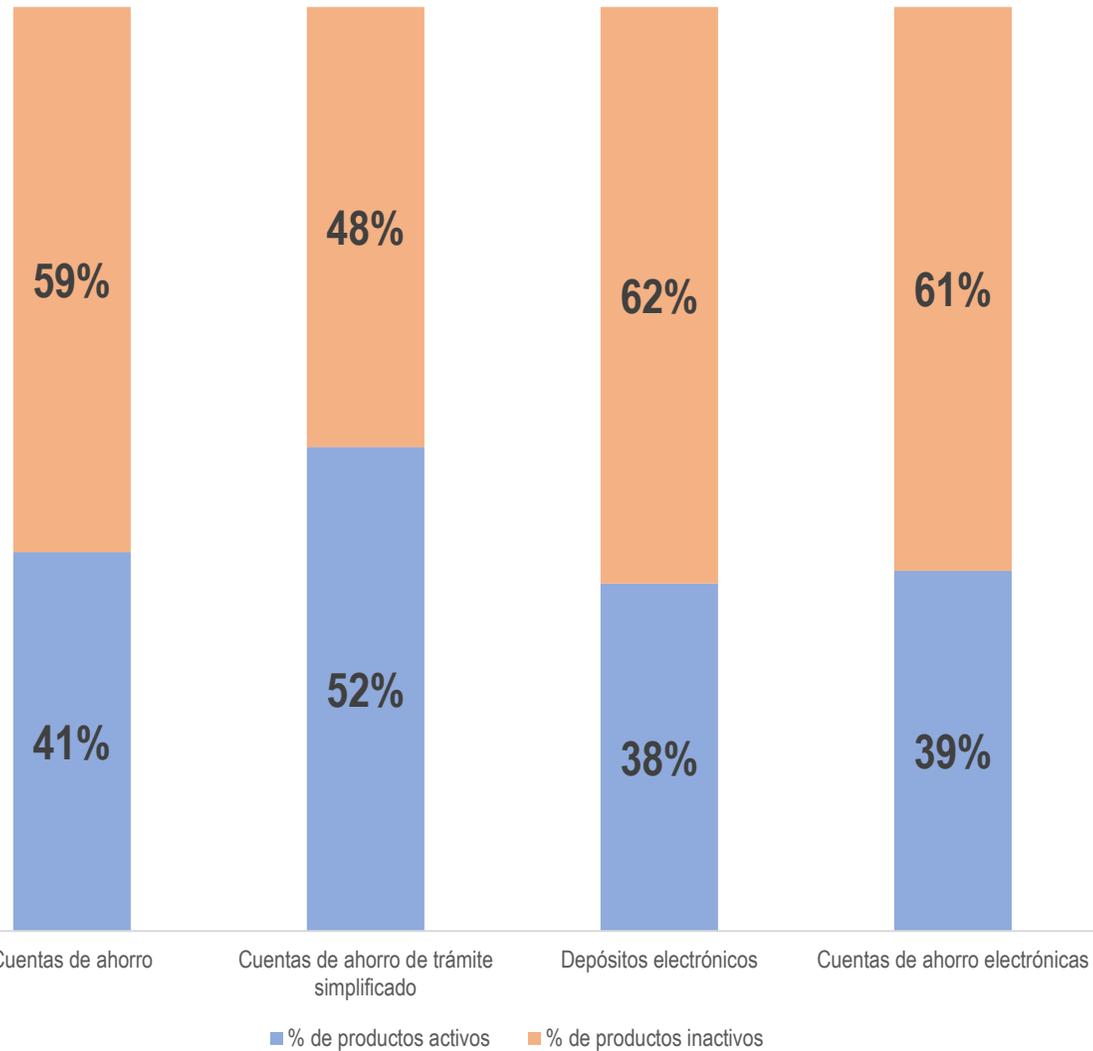
Servicios



3. Promover uso efectivo de productos y servicios financieros

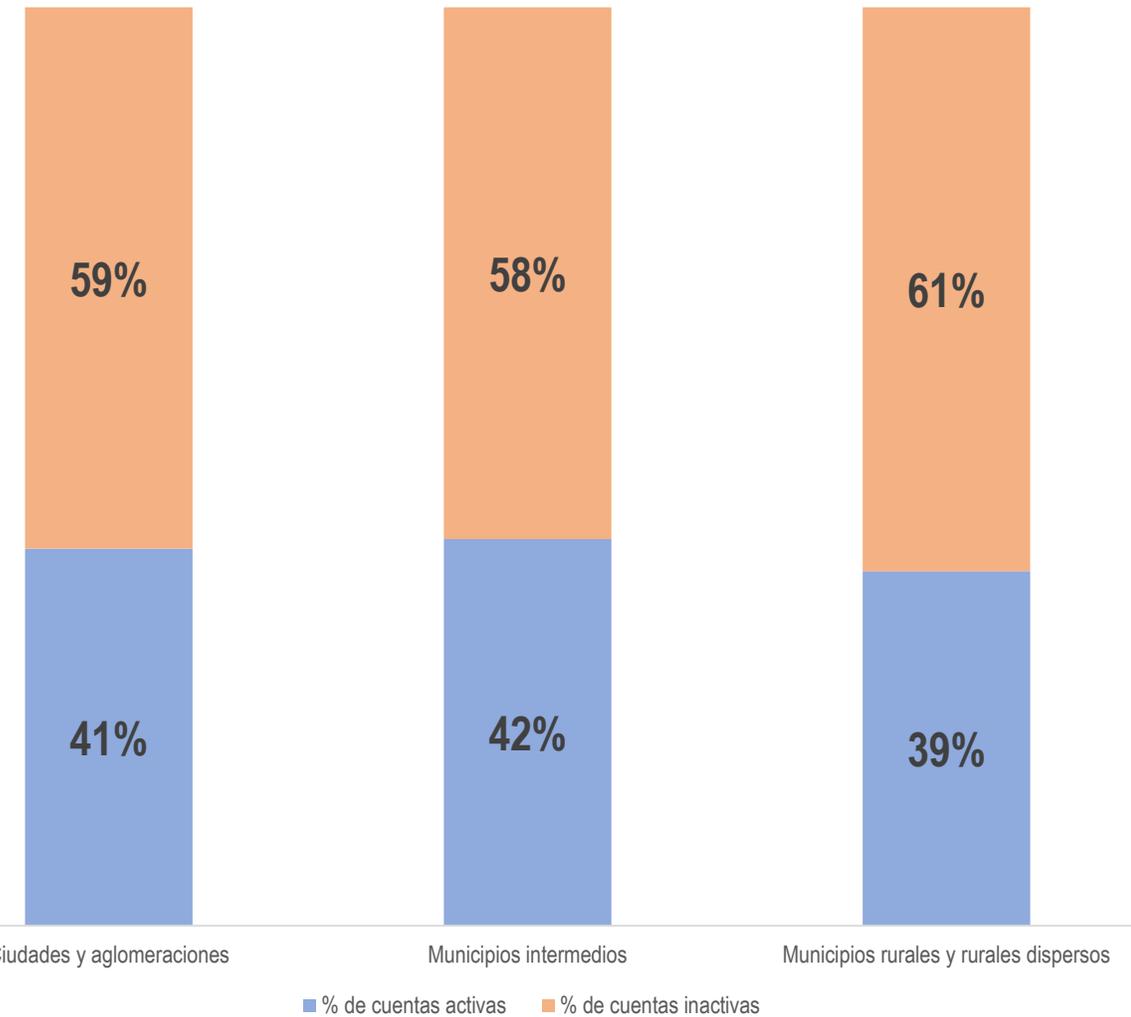
El nivel de uso de los distintos productos es bajo

Distribución del número de productos de depósito según actividad



Y varía poco por categorías sociodemográficas

Distribución de las cuentas de ahorro según actividad y ruralidad

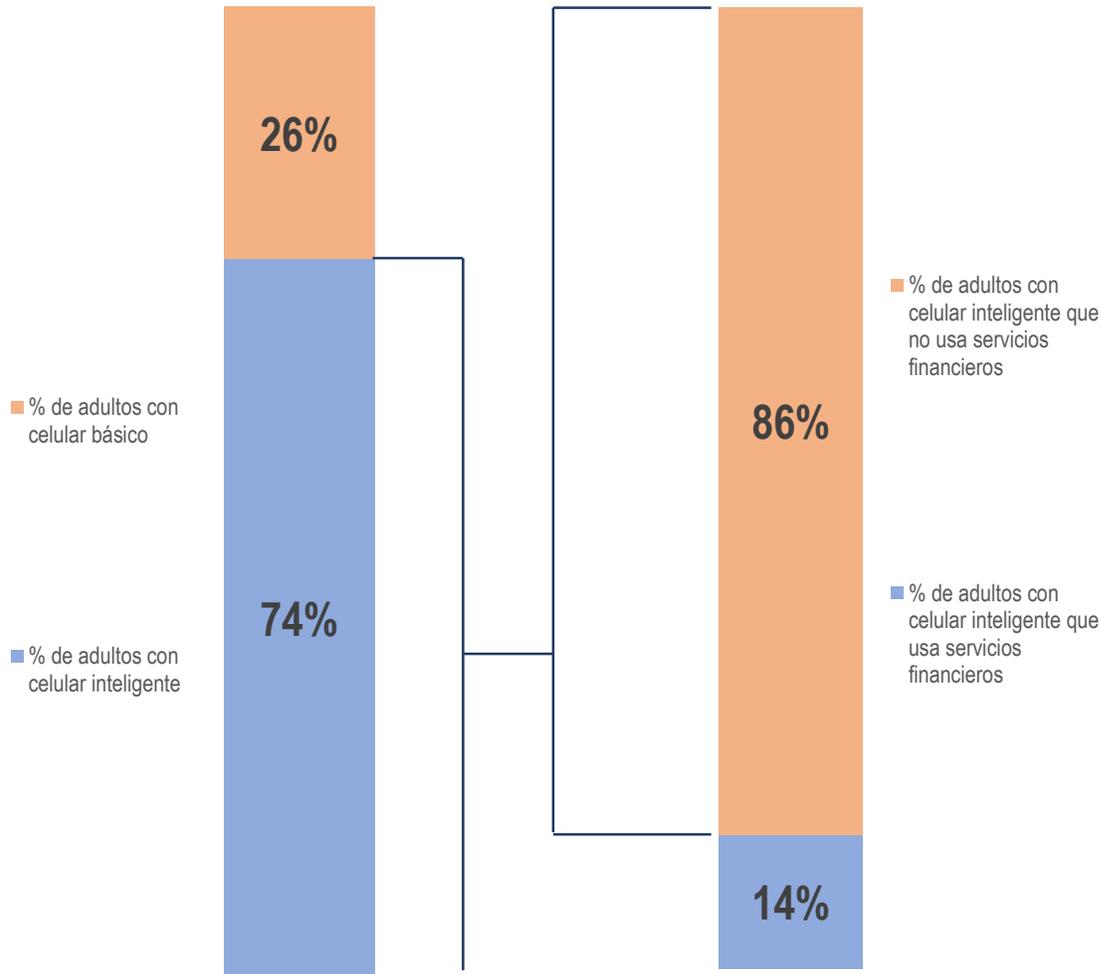


3. Promover uso efectivo de productos y servicios financieros

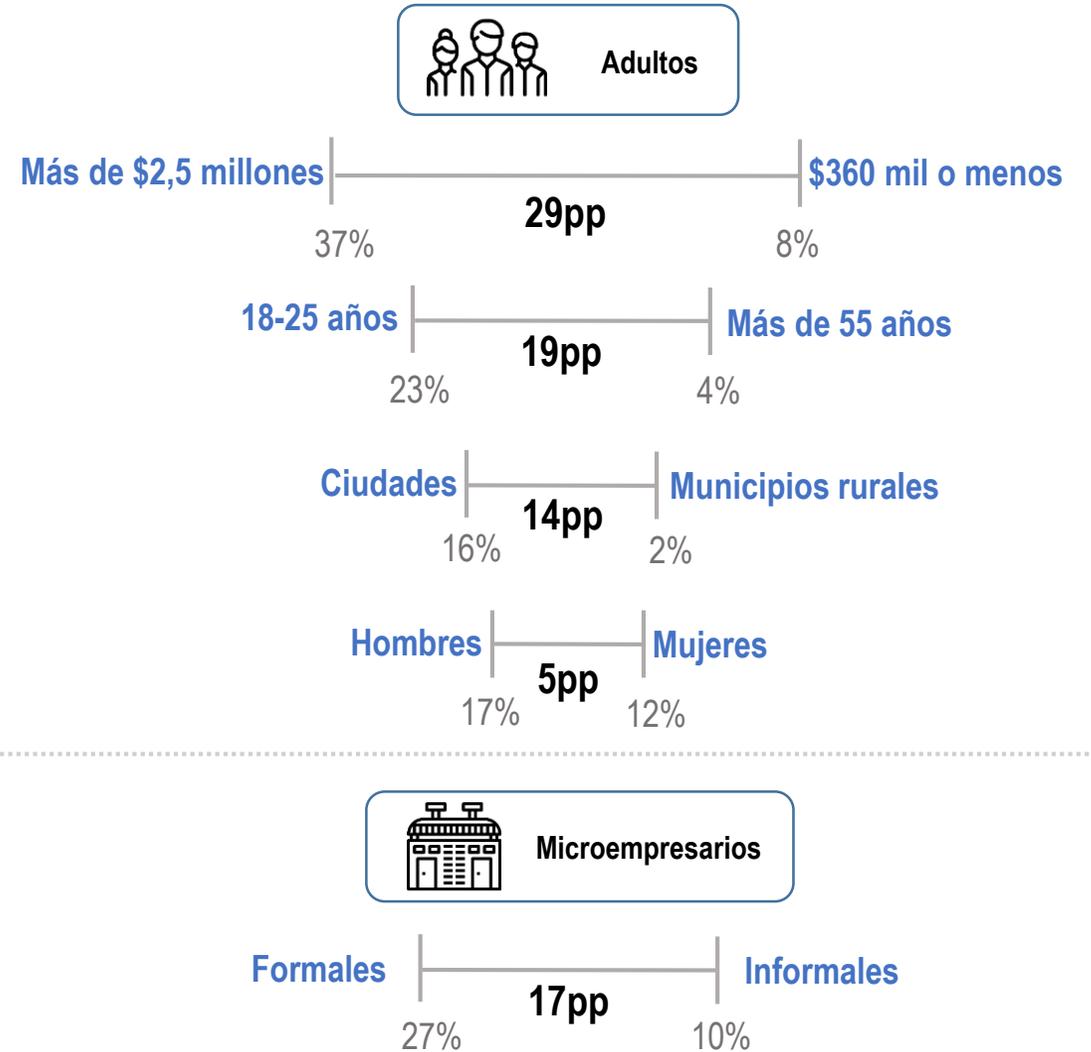
La penetración de dispositivos inteligentes es alta

Distribución de los adultos con teléfono móvil según tipo de dispositivo

Distribución de los adultos con celular inteligente según uso del dispositivo



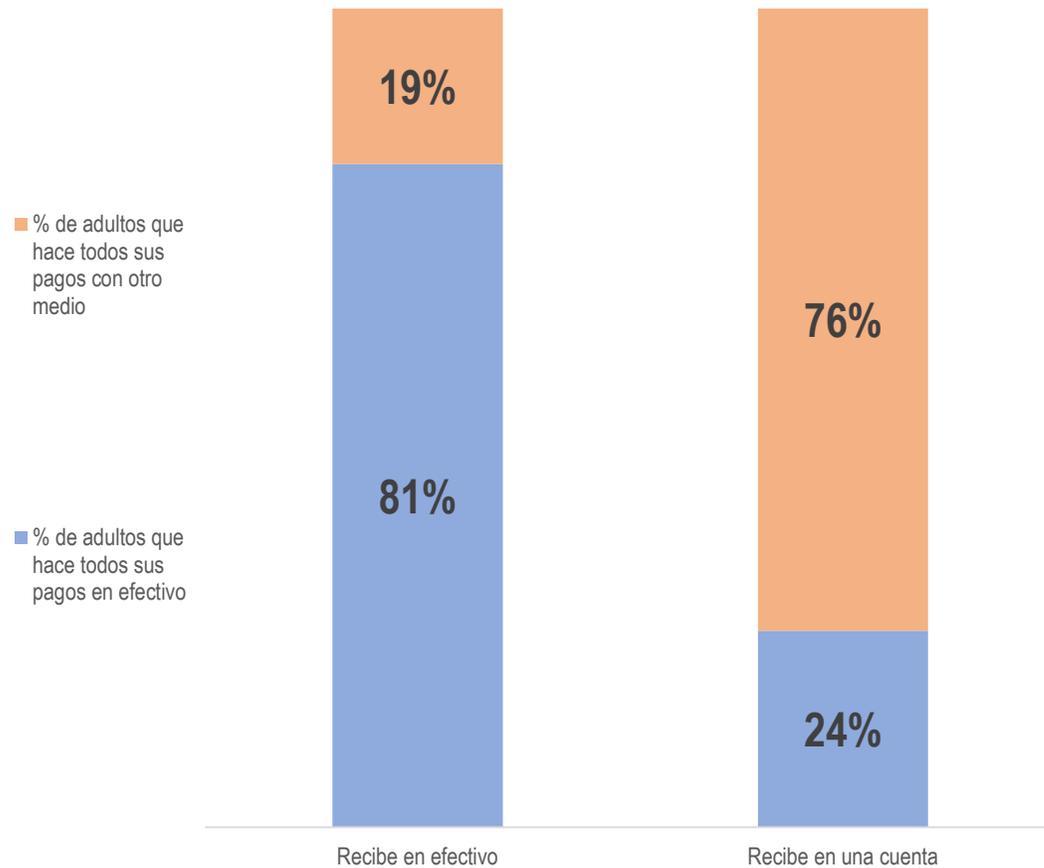
Pero el uso de servicios financieros digitales es bajo y evidencia brechas sociodemográficas



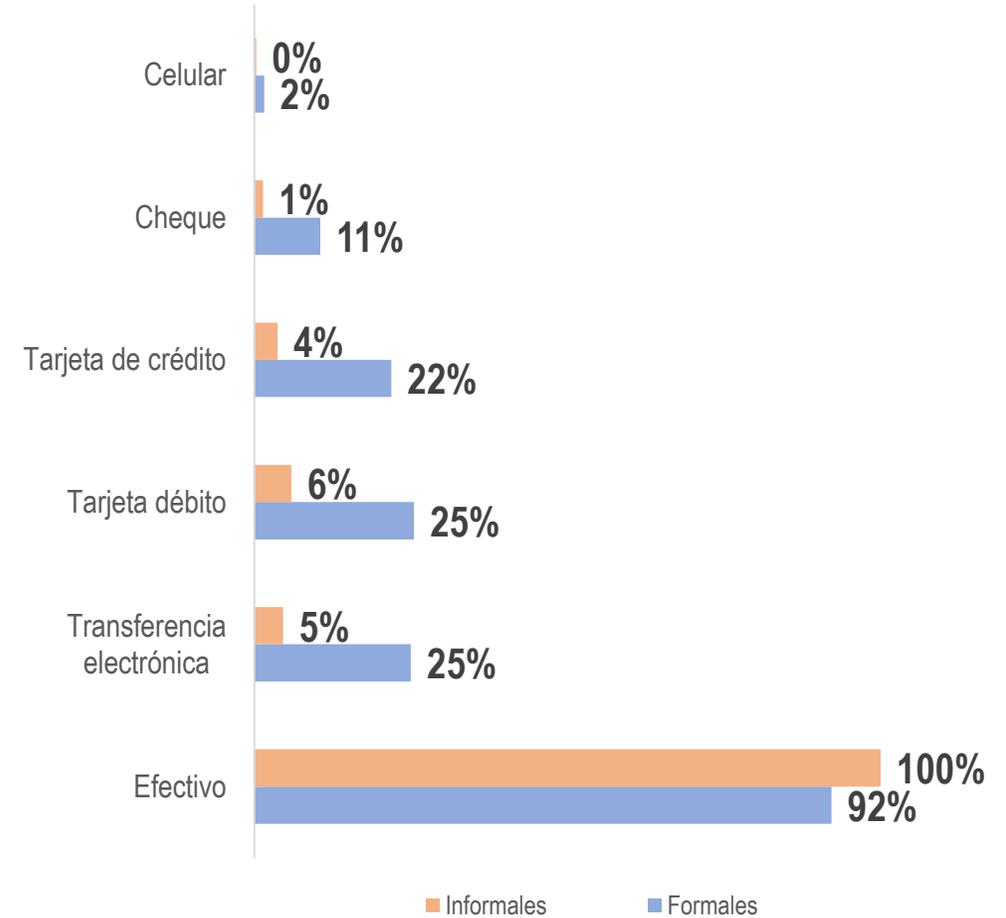
4. Fortalecer el ecosistema de pagos

La prevalencia del efectivo es alta, pero disminuye en la medida en que se tienen y usan servicios financieros formales

Distribución de los adultos según mecanismo de recepción de pagos y uso del efectivo

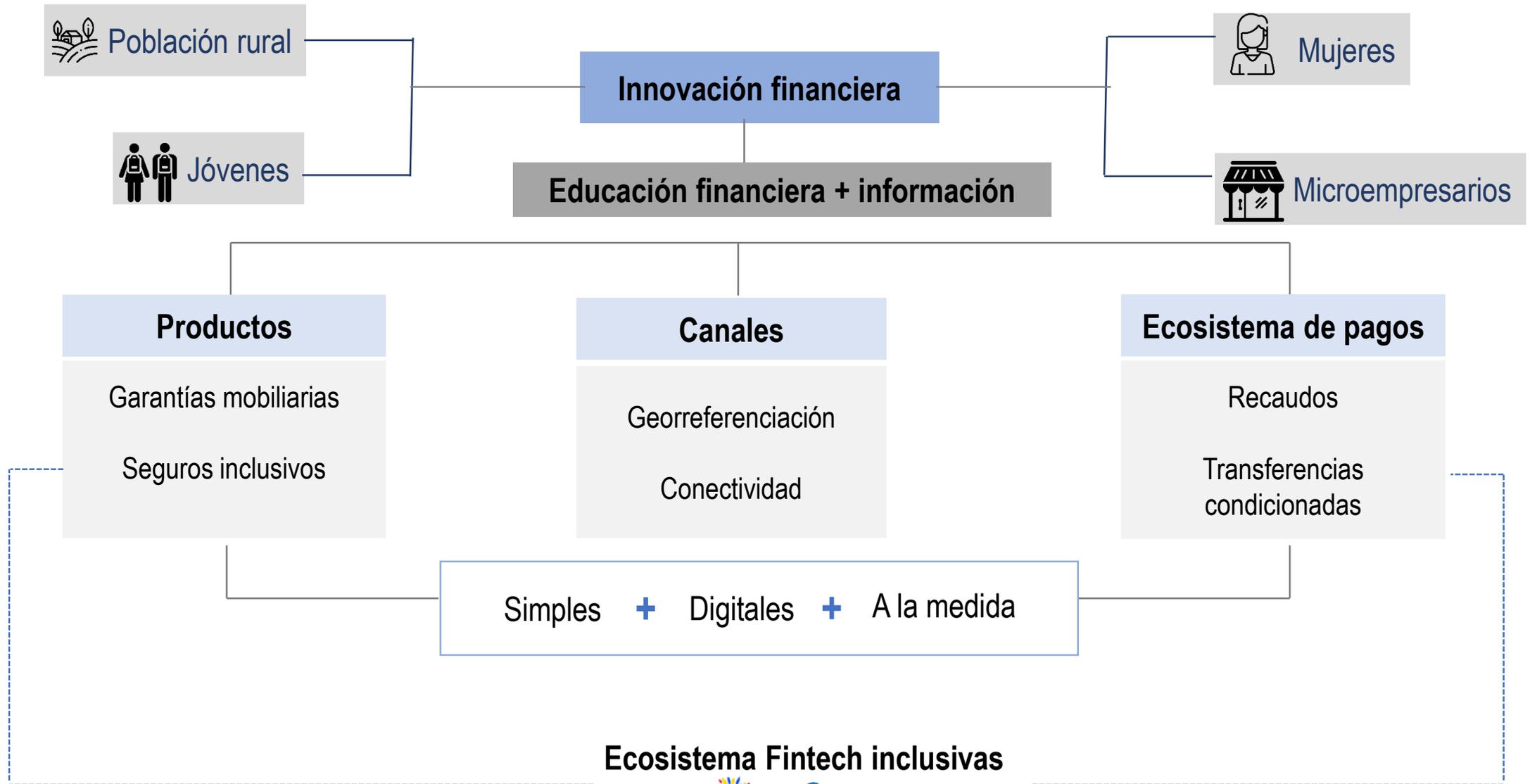


Recepción de medios de pago de las microempresas, según formalidad



○ ¿Cómo hacerlo?

Innovación y Banca de las Oportunidades



Ecosistema Fintech inclusivas

Cuatro proyectos (desarrollar, probar, descartar o escalar)

1

Garantías
mobiliarias

2

Mis Finanzas
Lab

3

Productos para
pensionados

4

Información

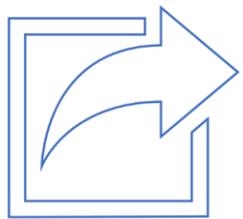
1. Garantías mobiliarias

Ley 1676 de 2013 Garantías Mobiliarias: Entró en vigencia en 2014. Su propósito, es incrementar el acceso al crédito mediante la ampliación de colaterales como: bienes, derechos o acciones que puedan ser objeto de garantía mobiliaria.

Registro Nacional de Garantías operado por la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras.

Inscripciones en la plataforma:

1'930.602 registros



812.622

Garantías antes de la ley



1'117.980 Garantías durante la ley



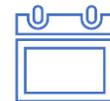
Informe a 31 de diciembre de 2018 Confecámaras

El 97,6% corresponde a personas naturales y el 2,4% corresponde a personas jurídicas.

La mayoría de las garantías mobiliarias, han sido utilizadas en:



vehículos 85,7%



Otra naturaleza 14,3%

Maquinaria 2,6%, equipo 0,9%, licencias 0,6%, permisos 0.06% y otros tipos 96%

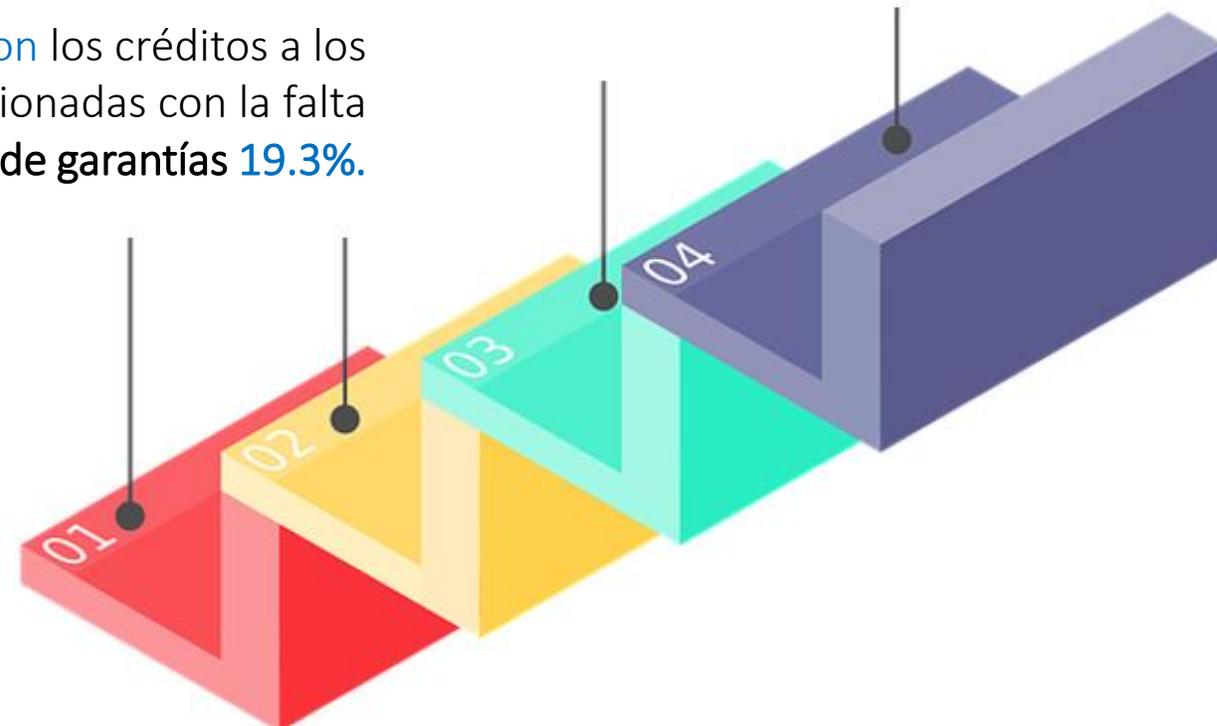
1. Garantías mobiliarias

Baja tenencia de créditos formales de las microempresas.

Solo el 20,6% de los microempresarios tenían productos de crédito financiero formal y el 7,5% contaba con algún tipo de crédito informal.

Las razones por las cuales les rechazaron los créditos a los microempresarios que lo solicitaron, están relacionadas con la falta de historial crediticio 33,8% y la falta de garantías 19.3%.

Entre las causas que manifestaron los entrevistados para no tener un crédito formal es que no lo necesitaban o no lo querían el 77,2%, el 8,7% por un reporte negativo en las centrales de riesgos, y al 5,1% le fue negado el crédito por parte de la entidad financiera.



Valoración de garantías: Barrera tanto para los empresarios Mipymes como para las entidades financieras, debido a la diversidad de bienes muebles que podrían ser usados como garantía y a la falta de métodos estandarizados que faciliten el proceso.



Limitado número de entidades financieras con líneas especializadas de créditos basados en garantías mobiliarias que sean diferentes a vehículos.

Los empresarios MiPymes no cuentan con la información necesaria para utilizar sus activos mobiliarios como garantía de los créditos, solo el 2,4% de registros tienen como deudor a una persona jurídica.

1. Garantías mobiliarias

Identificación de bienes muebles
susceptibles de servir como garantía mobiliaria



Estrategia de formación y
capacitación en el acceso y
uso de garantías
mobiliarias a los pequeños
y medianos empresarios



Metodología de valoración
de bienes muebles



Fortalecimiento de las capacidades técnica y operativas de las
entidades financieras y acompañamiento a empresarios



2. Mis Finanzas Lab

Identificación del problema y desarrollo de materiales



Documentación, ajustes y masificación



Mis Finanzas Laboratorio

Ejecución del piloto y evaluación de impacto



Primer ejercicio:



BANCOLDEX
GRUPO BANCOLDEX



Problemática

Los pensionados hacen un uso limitado de sus cuentas de ahorro.

Las cuentas de ahorro de pensionados, solo se usan para retirar la mesada.



Barreras

Los **Servicios** asociados a las cuentas de los pensionados son limitados y dependen de cada entidad financiera.

Rigidez en los contratos de **Colpensiones** con las entidades financieras.

Desconocimiento por parte de **los pensionados** sobre el alcance que le puedan dar a sus cuentas de ahorro y los beneficios que podrían obtener.

Falta de **Educación Financiera** e información de los pensionados sobre el uso de sus cuentas y los servicios asociados a las mismas.

Falta de un **Esquema Relacional** y de valor agregado dirigido a este segmento.

Hallazgos relevantes

Bancarización

- Tienen varios productos bancarios y más de un banco (ahorro, CDT, crédito)
- Desconocen los beneficios de la Cuenta
- Les interesan productos de seguros
- Desean recibir mejor servicio de los bancos

Manejo Digital

- Quieren explorar medios digitales
- Tienen celulares inteligentes
- Manejan redes sociales
- Les interesa capacitarse en manejo tecnología

Educación Financiera

- No han recibido capacitación
- Prefieren clases prácticas, no magistrales, sobre temas útiles para la vida
- Les interesa capacitación y recursos para sus actividades productivas y emprendimientos

Construcción línea de base



- **Demanda:**
Módulo de inclusión financiera en Encuesta de Micronegocios de la GEIH del DANE.
- **Oferta:**
Caracterización de las empresas incluidas con base de datos de TransUnion y RUES.

Gracias



@BOportunidades

@freddykastro

