

ADMINISTRACIÓN DE CARTERA Y METODOLOGÍA CREDITICIA



OSCAR
BANEGAS | Microfinanzas y
microempresa

info@figlac.org
www.figlac.org

OBJETIVOS

1. Reforzado los conceptos sobre el nuevo entorno, la intermediación y el mercado financiero, así como el rol del asesor de crédito como ente dinamizador del desarrollo local.
2. Articulado la generación, calidad de cartera y la productividad para una eficiente administración de cartera
3. Actualizado sus conocimientos en metodología crediticia, levantamiento y análisis crediticio con enfoque a las microfinanzas.

SESION I:

Microfinanzas y Administración de la Cartera

SISTEMA FINANCIERO Y ARQUITECTURA FINANCIERA

Entidades Financieras por Sector y Cifras

TIPO DE ENTIDAD	ACTIVOS			
	DIC. 2018	DIC. 2019	DIC. 2020	ABRIL 2021
BANCOS	40.983.995	44.582.648	48.458.700	48.254.160
SFPS	13.235.445	15.439.798	17.276.926	18.168.419
SEGMENTO 1	9.488.553	11.670.687	13.266.582	14.007.590
SEGMENTO 2	1.790.832	1.867.301	1.990.357	2.072.030
SEGMENTO 3	973.874	850.205	911.181	959.399
MUTUALISTAS	982.186	1.051.606	1.108.805	1.129.400
BANCA PUBLICA	8.093.034	8.085.250	7.891.670	7.869.715
Total	62.312.474	68.107.695	73.627.295	74.292.294

* En miles de dólares
Fuente: Boletines SB, SEPS
Elaborado por: Consultoría

TIPO DE ENTIDAD	PASIVOS			
	DIC. 2018	DIC. 2019	DIC. 2020	ABRIL 2021
BANCOS	36.372.453	39.535.707	43.364.090	43.096.434
SFPS	11.301.359	13.232.147	14.893.570	15.719.045
SEGMENTO 1	8.113.891	10.027.085	11.483.320	12.172.930
SEGMENTO 2	1.489.288	1.543.569	1.650.400	1.725.452
SEGMENTO 3	799.736	698.681	740.864	781.986
MUTUALISTAS	898.444	962.812	1.018.987	1.038.677
BANCA PUBLICA	5.261.111	5.240.937	5.168.608	5.111.108
Total	52.934.923	58.008.792	63.426.268	63.926.587

* En miles de dólares
Fuente: Boletines SB, SEPS
Elaborado por: Consultoría

SISTEMA FINANCIERO Y ARQUITECTURA FINANCIERA

Cifras

TIPO DE ENTIDAD	CARTERA BRUTA			
	DIC. 2018	DIC. 2019	DIC. 2020	ABRIL. 2021
BANCOS	27.325.175	30.029.328	29.538.212	29.959.529
SFPS	9.991.002	11.470.079	12.163.710	12.794.096
SEGMENTO 1	7.167.971	8.595.085	9.228.769	9.718.135
SEGMENTO 2	1.444.480	1.516.459	1.538.799	1.615.160
SEGMENTO 3	774.840	678.193	711.994	758.901
MUTUALISTAS	603.711	680.343	684.148	701.901
BANCA PUBLICA	4.667.572	5.024.576	4.883.689	4.959.506
Total	41.983.749	46.523.983	46.585.612	47.713.131

* En miles de dólares

Fuente: Boletines SB, SEPS

Elaborado por: Consultoría

TIPO DE ENTIDAD	INDICE DE MOROSIDAD			
	DIC. 2018	DIC. 2019	DIC. 2020	ABRIL. 2021
BANCOS	2,62	2,73	2,61	2,96
SFPS				
SEGMENTO 1	3,35	3,54	3,55	4,97
SEGMENTO 2	4,25	4,53	3,99	5,06
SEGMENTO 3	8,47	7,46	7,15	8,04
MUTUALISTAS	4,72	3,39	2,81	4,79
BANCA PUBLICA	4,86	5,65	9,56	10,39

* En miles de dólares

Fuente: Boletines SB, SEPS

Elaborado por: Consultoría

SISTEMA FINANCIERO Y ARQUITECTURA FINANCIERA

Cifras

TIPO DE ENTIDAD	DEPOSITOS A LA VISTA			
	DIC. 2018	DIC. 2019	DIC. 2020	ABRIL. 2021
BANCOS	18.079.895	19.763.522	22.525.559	22.419.704
SFPS	3.497.945	3.674.718	3.897.562	3.945.104
SEGMENTO 1	2.590.859	2.781.171	2.945.272	3.006.734
SEGMENTO 2	396.808	394.414	406.198	404.440
SEGMENTO 3	242.874	205.777	231.636	231.862
MUTUALISTAS	267.405	293.356	314.457	302.068
BANCOS PUBLICOS	623.261	801.729	795.890	756.600
Total	22.201.101	24.239.969	27.219.012	27.121.408

* En miles de dólares

Fuente: Boletines SB, SEPS

Elaborado por: Consultoría

TIPO DE ENTIDAD	DEPOSITOS A PLAZO			
	DIC. 2018	DIC. 2019	DIC. 2020	ABRIL. 2021
BANCOS	10.388.120	12.374.439	13.609.709	13.677.322
SFPS	6.796.836	8.182.140	9.572.309	10.338.934
SEGMENTO 1	4.983.505	6.307.834	7.578.614	8.205.319
SEGMENTO 2	831.895	876.888	937.170	1.011.613
SEGMENTO 3	431.690	405.455	418.934	447.881
MUTUALISTAS	549.746	591.963	637.591	674.121
BANCOS PUBLICOS	2.993.950	3.057.118	2.902.675	2.862.315
Total	20.178.906	23.613.697	26.084.693	26.878.572

* En miles de dólares

Fuente: Boletines SB, SEPS

Elaborado por: Consultoría

Introducción Conceptual

**ECOSISTEMA
FINANCIERO**



SEGMENTACION

1. **Crédito Productivo (Cuenta 1401).**- Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00 destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales.

Para este segmento de la cartera se definen los siguientes sub segmentos de crédito:

- a. **Productivo Corporativo.**- Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 5,000,000.00.

SEGMENTACION

- b. **Productivo Empresarial.-** Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 1,000,000.00 y hasta USD 5,000,000.00.
- c. **Productivo PYMES.-** Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00 y hasta USD 1,000,000.00.

SEGMENTACION

2. Crédito de Consumo (cuenta 1402).- Es el otorgado a personas naturales, destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras y gastos, se incluyen los créditos prendarios de joyas, así como para adquisición de vehículos livianos que no sean de uso para una actividad productiva y comercial.
3. Crédito Educativo (cuenta 1473).- Comprende las operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para su formación y capacitación profesional o técnica y a personas jurídicas para el financiamiento de formación y capacitación profesional o técnica de su talento humano, en ambos casos la formación y capacitación deberá ser debidamente acreditada por los órganos competentes.

SEGMENTACION

4. Crédito de Vivienda de Interés Social y Público (cuenta 1408).- Es el otorgado a personas naturales con garantía hipotecaria para la adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso, de conformidad con las disposiciones que emita la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

5. Crédito Inmobiliario (cuenta 1403).- Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios; para la adquisición de terrenos destinados a la construcción de vivienda propia; y, para la adquisición de vivienda terminada para uso del deudor y su familia no categorizada en el segmento de crédito Vivienda de Interés Social y Público.

SEGMENTACION

6. **Microcrédito (cuenta 1404).**- Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.

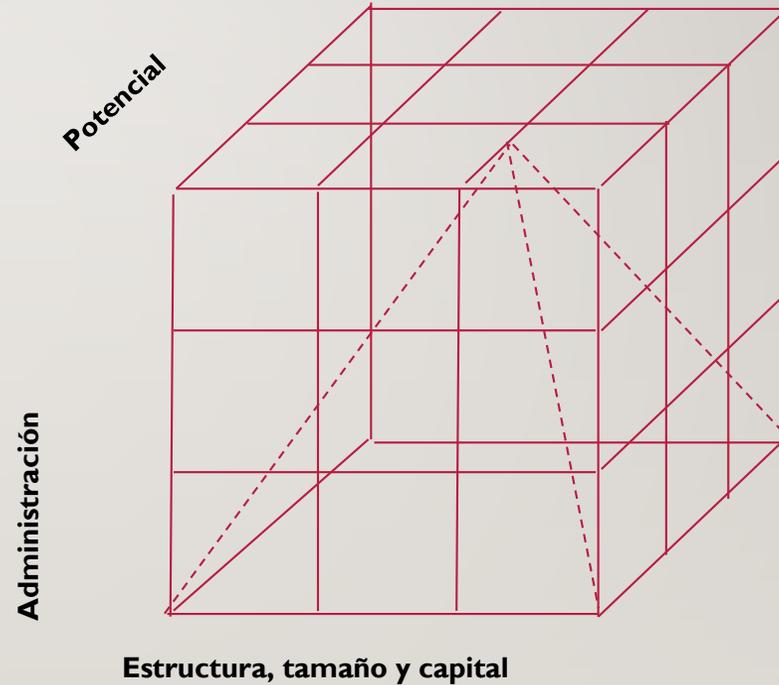
Para el Microcrédito se establecen los siguientes subsegmentos de crédito:

- a. **Microcrédito Minorista.**- Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito que registren ventas anuales iguales o inferiores a USD 5,000.00.
- b. **Microcrédito de Acumulación Simple.**- Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito que registren ventas anuales superiores a USD 5,000.00 y hasta USD 20,000.00.
- c. **Microcrédito de Acumulación Ampliada.**- Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito que registren ventas anuales superiores a USD 20,000.00 y USD 100,000.00.

SEGMENTACION

7. Crédito de Inversión Pública (cuenta 1474).- Es el destinado a financiar programas, proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, cuya prestación es responsabilidad del Estado, sea directamente o a través de empresas; y, que se cancelan con cargo a los recursos presupuestarios o rentas del deudor fideicomitidas a favor de la entidad financiera pública prestamista. Se incluyen en este segmento a las operaciones otorgadas a los Gobiernos Autónomos Descentralizados y otras entidades del sector público.

¿A QUIENES ATENDEMOS? (nueva dimensión)



CIFRAS MICROCRÉDITO

- Monto promedio crédito USD
- Tiempo de atención: días
- No. Socios por Oficial crédito:
- Monto Cartera por Oficial: USD
- Cartera en riesgo: %

¿Cuál es el perfil de un Asesor de Crédito?

Habilidades

Conocimientos

Destrezas

Haga una breve descripción:

Tiempo: 3 minutos

¿QUIEN ES EL ASESOR?

- Representante de la COAC. en el mercado
- Gestor comercial de productos y servicios financieros
- Administrador de la cartera
- Colocar de manera eficiente la cartera de crédito.
 - Mantener un mínimo de morosidad.
 - Aumentar de manera progresiva el número de clientes.
 - Identificar oportunidades de negocios.

¿ CUAL ES SU LABOR?

- Mantener su compromiso con la institución y con el cliente.
 - Atender las necesidades del cliente.
 - Mantener una buena comunicación.
 - Analizar e interpretar la información financiera y contable.
 - Evaluar y presentar alternativas.
 - Tomar decisiones basados en la negociación con el cliente.
 - Negociar y manejar dificultades frente a eventualidades y problemas o situaciones coyunturales.
 - Administrar una agenda con una planificación adecuada

¿QUE DEBERES TIENE EL ASESOR?

- Posicionar y defender la imagen de la COAC.
- Cumplir las políticas y procedimientos de crédito vigentes.
- Presentar solicitudes de crédito que favorezcan el crecimiento y desarrollo del socio, su unidad productiva y también de la Entidad.
- Proteger los activos de riesgo (la cartera de crédito).
- Responsable integral por la colocación y la recuperación.
- Acompañar el desarrollo empresarial del socio (buen uso del crédito, la cultura de ahorro y pago puntual y sostenibilidad del negocio).
- Brindar servicio personalizado

Y LO PRINCIPAL.....

- Trabajar mucho, y sentirse orgulloso de su trabajo, superarse en todo momento
- I + I
- Irradia amistad, entusiasmo y buena voluntad
- Ecuanimidad en la prestación de los servicios.
- Educador y moralizador según sus principios
- Respeto por la competencia

ADMINISTRACIÓN DE CARTERA

PILAR I – CARTERA

- Definiciones estratégicas claras, segmentos, composición
- Plataforma crediticia “ad hoc” (políticas, procesos, instrumentación)
- Carteras “eficientes”
- Feedback de “riesgos”
- Metodología ajustada sin perder los “principios”



ESTANDARES

- CRÉDITO PROMEDIO POR DÍA
- SOCIOS POR ASESOR
- COMITÉ PROMEDIO DÍA
- OPERACIONES POR MES
- COLOCACION MENSUAL CON CT
- COLOCACIÓN MENSUAL NUEVOS
- MONTO PROMEDIO USD

PILAR 2 - PRODUCTIVIDAD

- Equilibrio productividad “física y financiera (USD)”
- Diferenciación segmentos, perfil equipo, cobertura, mercado
- Frecuencia de medición: alta y actualizada
- Debe existir “cultura” en la entidad
- Tomar decisiones “oportunas”

ESTANDARES

- % CAMPO
- ACTIVIDADES DIARIAS
- CREDITOS PROMEDIO POR DÍA
- SOCIOS POR ASESOR
- VENTAS DIARIAS
- EFECTIVIDAD PROSPECTACIÓN

PILAR 3 - CALIDAD DE CARTERA

- Reportes funcionales
- Cuando un socio está en problemas de pago, debe ser tratado de forma técnica, volviendo a evaluar su V y C.
- Monitorear “clientes y actividades repetitivas”
- Información riesgos
- Comité de mora periódico “en cascada”
- Distribución de “actividades” en mora
- Estructura adecuada “mínima”



ESTANDARES

- CARTERA VENCIDA I-15
- RIESGO MAYOR 35 DÍAS
- CLIENTES MORA / TOTAL CLIENTES
- SEGUIMIENTO PREVENTIVOS - 5 días
- # días por tramo – Evolución