

Los Bureau de Crédito y los Modelos de Scoring una herramienta eficiente para el crecimiento de las Microfinanzas.

Banco Mundial

Washington Septiembre 2007.

Patrick Tissot

BCSC (Colombia).

Los desarrollos en materia de tecnología y comunicaciones han provocado grandes impactos y transformaciones en la industria crediticia.

- Las personas en su gran mayoría son tratadas a través de Criterios de Segmentación sustentados en alta parametrización lo cual permite:
 - Un conocimiento más objetivo de los Clientes.
 - Sistemas de Otorgamiento mas ágiles y eficientes.
 - Sistemas de Otorgamiento menos costosos.
 - Sistemas de Otorgamiento mas predecibles.
- De igual manera estos sistemas se han complementado con nuevos sistemas de seguimiento lo cuales a su vez permiten:
 - Detección de alertas tempranas para tomar acciones correctivas en los casos necesarios. (Cambios Inusuales en los estadios de Mora)
 - El mantenimiento proactivo de los cupos de crédito de los clientes.
 - El Ofrecimiento proactivo y permanente de productos financieros.

Esta situación permite describir para las personas y en especial para la Industria Financiera un entorno con mayores Oportunidades y Desafíos...

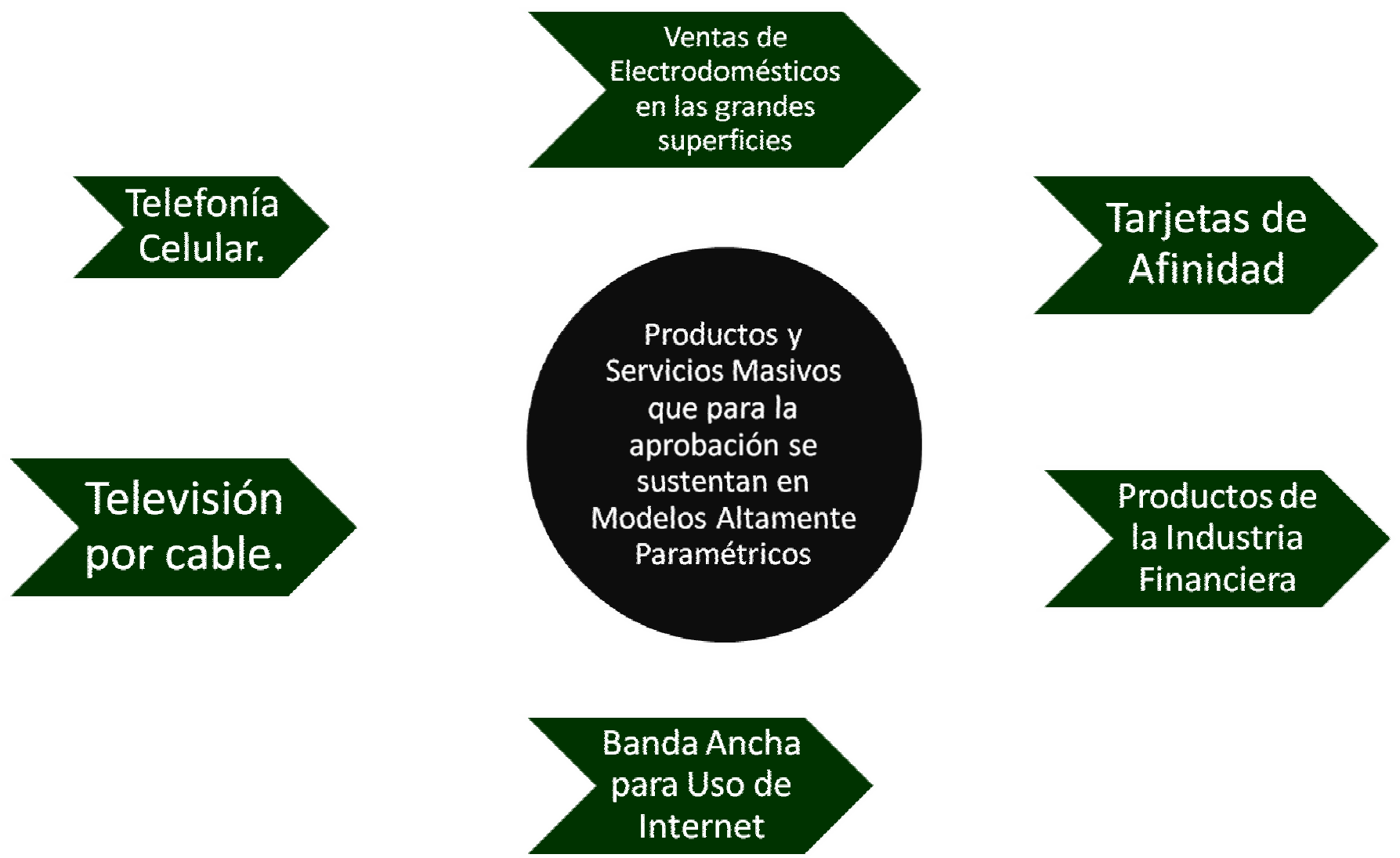
Oportunidades.

- Mayor acceso a productos Financieros.
- Avance importante en la Bancarización de las economías.
- Crecimiento cuantitativo y cualitativo del consumo.
- Crecimiento de Ingresos y Utilidades de los establecimientos Financieros.

Desafíos y Riesgos.

- Mayor competencia.
- Pérdida de la Fidelidad de los clientes.
- Riesgo de Sobreendeudamiento producto de la mayor oferta de productos financieros.
- Riesgo de aumento de la Morosidad y de las pérdidas de cartera.

Una persona económicamente activa, independiente de su actividad, asalariada o microempresaria, hoy es sujeta a muchas ofertas de productos y servicios que consultan su capacidad de pago, algunos ejemplos:



Ventas de Electrodomésticos en las grandes superficies

Tarjetas de Afinidad

Productos de la Industria Financiera

Banda Ancha para Uso de Internet

Telefonía Celular.

Televisión por cable.

Productos y Servicios Masivos que para la aprobación se sustentan en Modelos Altamente Paramétricos

Los clientes de la Industria Micro Financiera son sujetos a estas ofertas, lo cual plantea retos muy grandes, invitan a la Reflexión y a realizar preguntas en algunas de las grandes premisas de esta industria, requisito para mantener hoy en día niveles suficiente de crecimiento y rentabilidad.

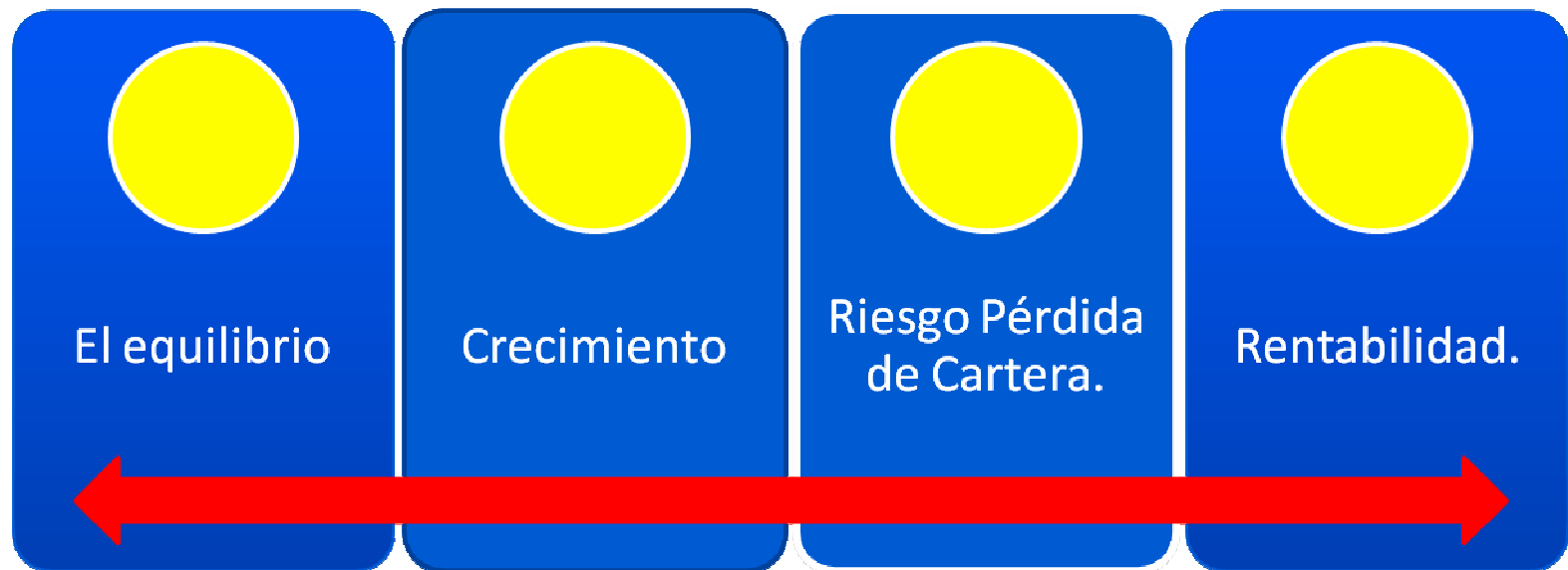
Algunas Premisas que merecen reflexión

- ¿Escalonamiento de plazos y montos?
- ¿Créditos solo para la atención de necesidades productivas?
- ¿Sostenibilidad de la Tecnología Micro crediticia sustentada en lo intensivo del Recurso humano en todo el ciclo de Riesgo?

Posiciones alternativas que se están empezando a desarrollar.

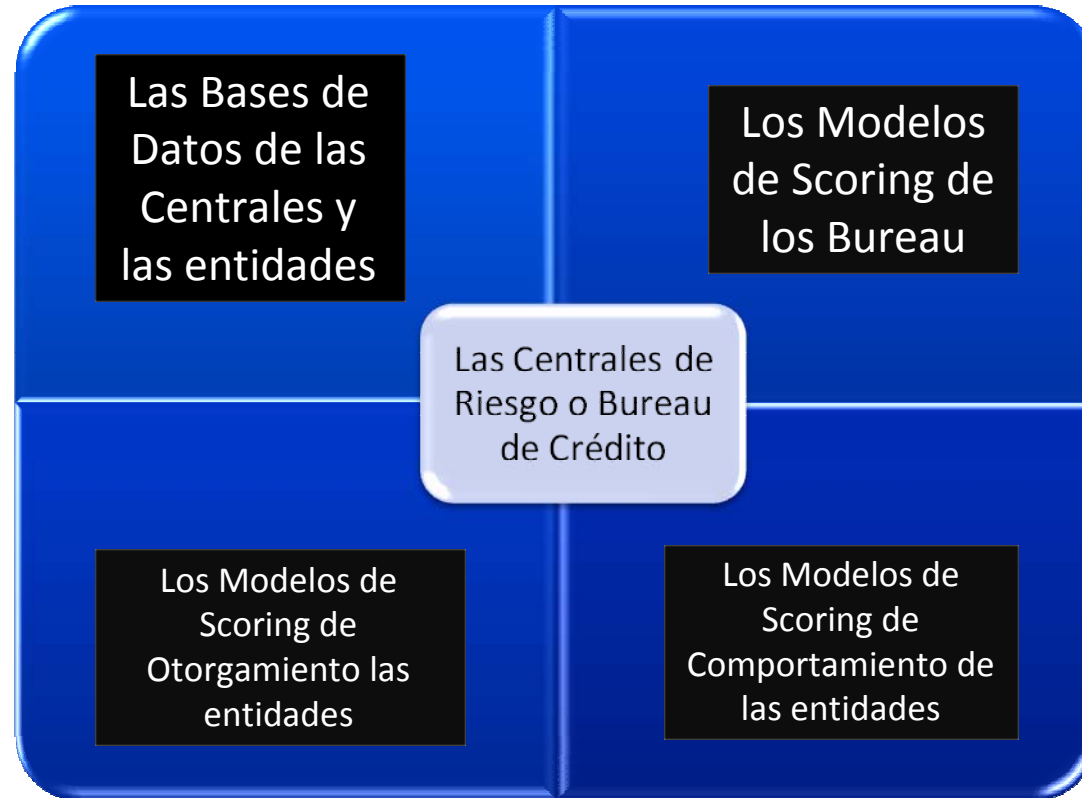
- Propuesta de requisitos de acceso menos rígidas.
- Créditos para la atención de necesidades financieras, abarcando concepto, productivo, consumo y vivienda.
- Productos Flotantes.
- Avance en la implementación de los Modelos Paramétricos.

El reto de la Industria Micro financiera:



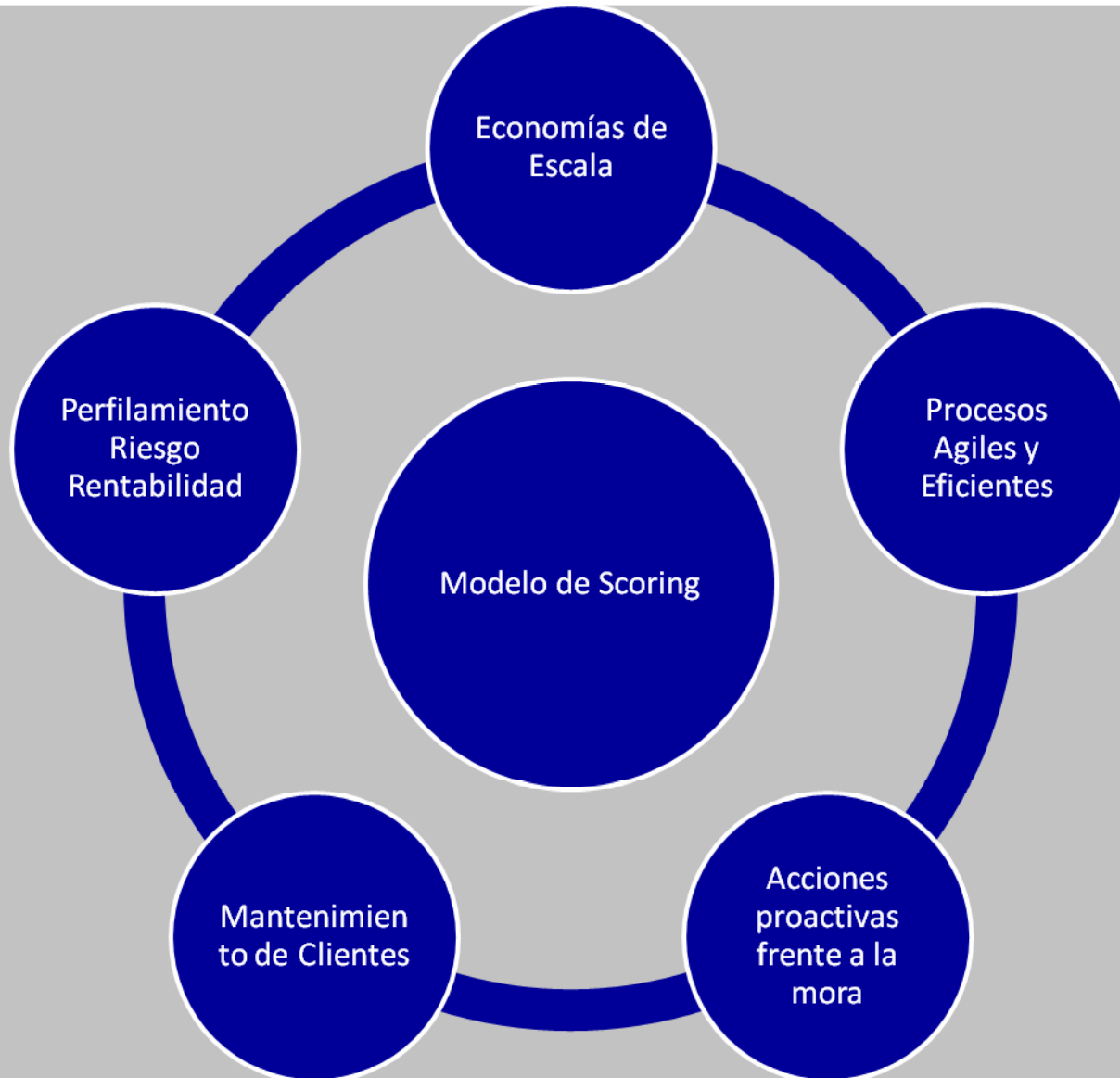
De tal forma, que permita mostrar un avance importante de la Masificación y Por ende de la Bancarización en los productos de crédito y de ahorro en las poblaciones impactadas.

Para resolver este desafío....



Juegan un papel fundamental en el desarrollo y avance de la industria Micro Financiera...

Los modelos de Scoring permiten...



No obstante el mayor Reto de la Industria no es el desarrollo de los modelos. De esto hay grandes avances.

El reto, es el paso siguiente y natural en la evolución de los Score.

Pasar de ser un elemento de Filtro a los Sistemas, de Aprobación y Renovación más automática, lo cual no significa sustituir la tecnología tradicional de las Microfinanzas.

Implica Optimizarla y Volverla mas eficiente.

Esto conlleva desafíos de acuerdo al grado de segmentación en función de la experiencia crediticia...

Clientes Con Experiencia Crediticia

Desafío Bajo

Soporte Modelos sustentados en la historia de crédito.

Clientes con experiencia Crediticia Media

Desafío Medio

Soporte Modelos sustentados en hábitos de pago de productos que revelen hábitos de pago

Clientes sin experiencia Crediticia

Desafío Alto

Modelos soportados en pocas variables socio demográficas y de ocupación fácilmente verificables

Elementos para la construcción del Scoring...

Comportamiento Histórico de Pagos con la entidad y/o el sistema

Base Horizontal

Matrices definen el Default

B
a
s
e
V
e
r
t
i
c
a
l

¿Qué características tiene el deudor y su círculo familiar?

Variables Sociodemográficas.

¿Cómo son los hábitos de Pago del deudor con el sistema financiero en general y con otros actores?

Centrales de Riesgo y Otros Mecanismos de Medición.

¿Cómo es el sector y concretamente la actividad específica del deudor?

Variables de entorno – sector y microsectoriales.

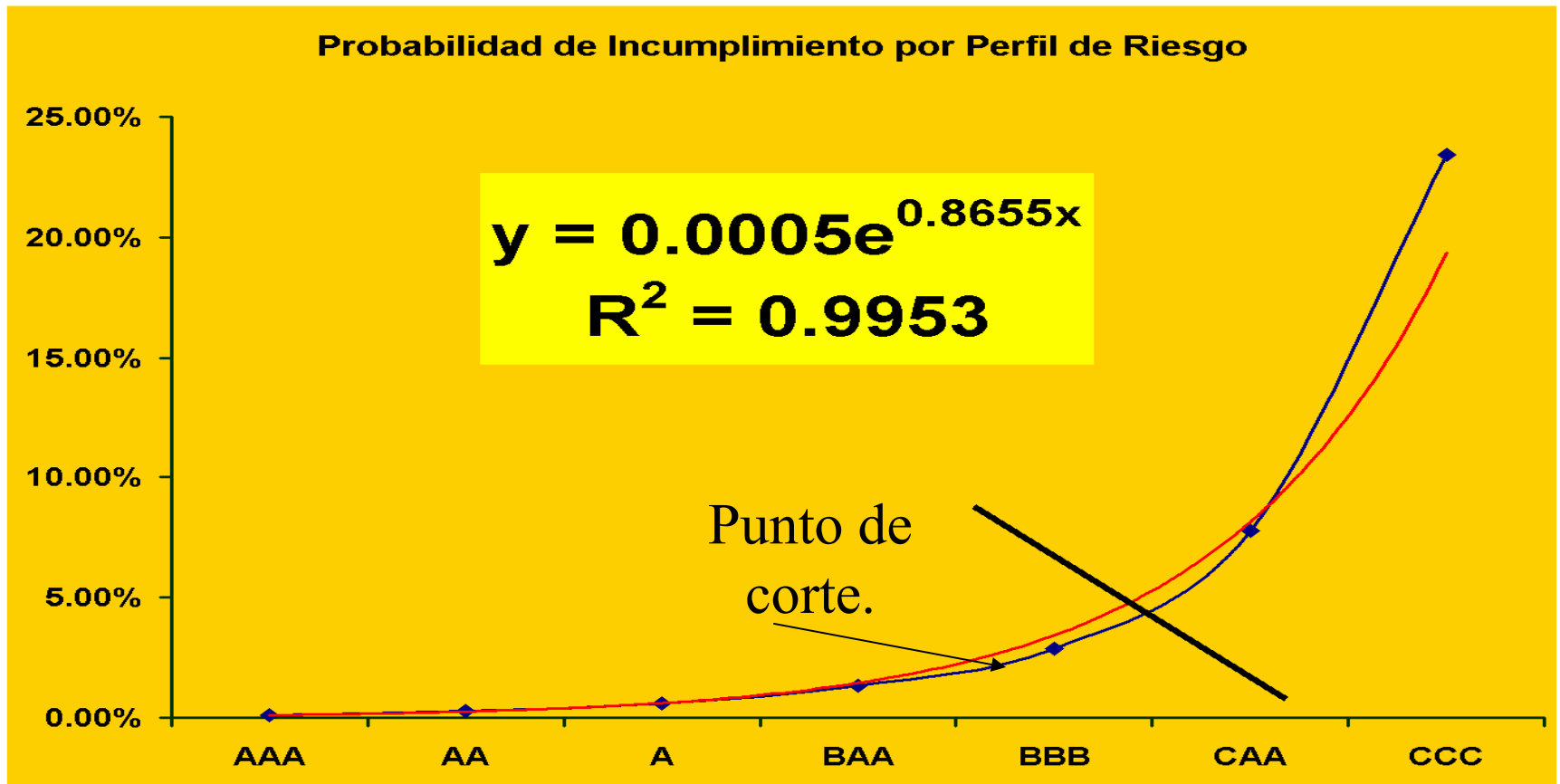
¿Cómo es el negocio del deudor y como lo administra?

Variables del negocio.

Selección y ponderación de variables

El producto final de los Scoring es el Perfilamiento Riesgo Rentabilidad de la Población de Clientes o Deudores...

Ejemplo de perfiles BCS...



Los Perfiles de Riesgo.

AAA: Excelentes hábitos de pago

Experiencia crediticia excelente

Endeudamiento poco.

AA: Muy Buenos hábitos de pago

Experiencia crediticia buena

Endeudamiento bajo.

Negocio sólido

AA: Buenos hábitos de pago

Experiencia crediticia buena

Endeudamiento moderado.

Negocio estable.

BAA: Moderados hábitos de pago

Experiencia crediticia en formación

Endeudamiento un poco alto.

Negocio volátil

BBB: Regulares hábitos de pago

Experiencia crediticia incipiente

Endeudamiento alto frente a su capacidad de ingresos

Negocio inestable

CAA: Malos hábitos de pago

Experiencia crediticia muy débil

Endeudamiento muy alto frente a su capacidad de ingresos

Negocio débil

CCC: Pésimos hábitos de pago

Experiencia crediticia negativa

Endeudamiento excesivo frente a su capacidad de ingresos

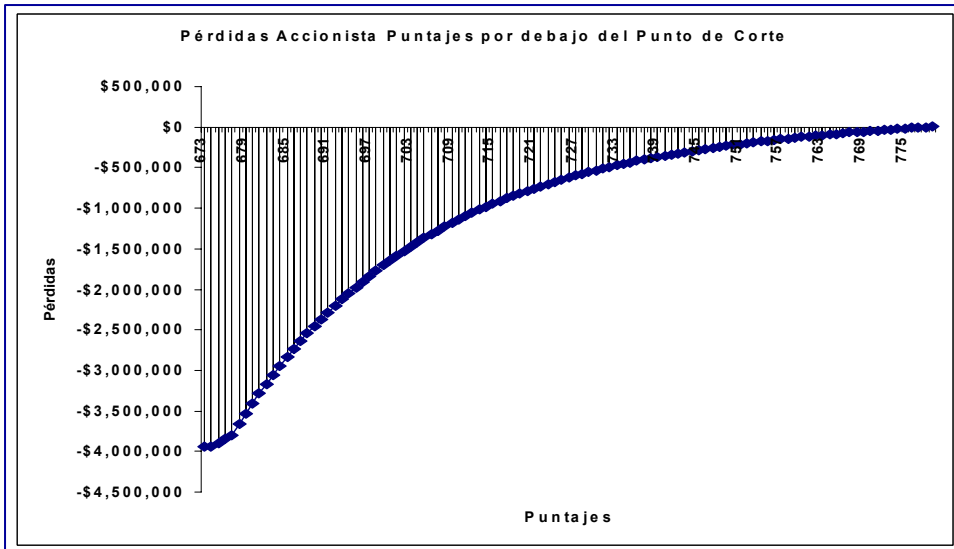
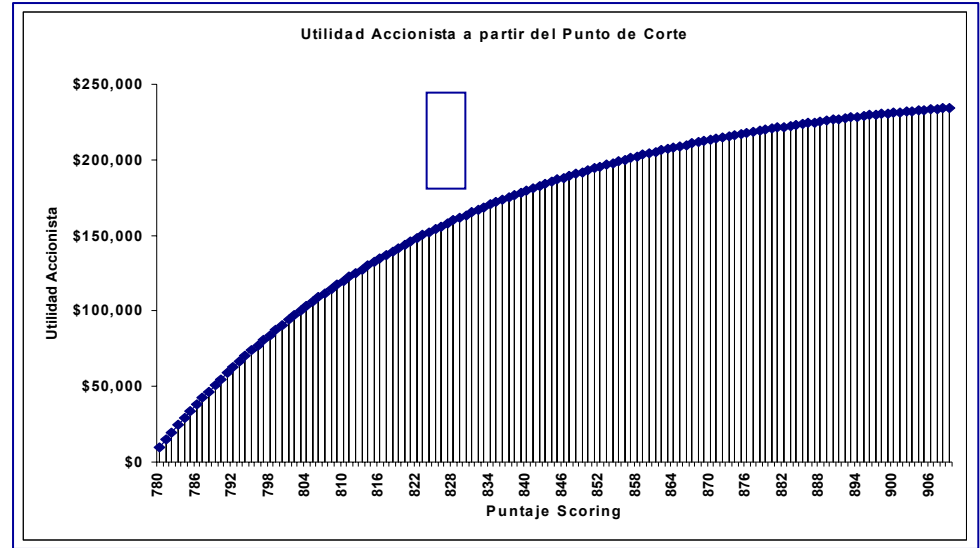
Negocio en dificultades.

Rentabilidad Ajustada por Riesgo.

Creación de Valor
para el Accionista

Por encima del Punto
de corte

Desafío atraer este
tipo de clientes.



Dstrucción de valor
para el Accionista.

Por debajo del Punto
de Corte

Impacto no entrarán
más este tipo de
clientes

Muchas gracias...