

# III

## ENCUENTRO DE ASESORES DE MICROCRÉDITO Y GESTORES DE COBRANZA

Panel: Score de crédito, herramientas de apoyo para la prospección, colocación y recuperación de microcrédito

Expositor: Carlos Bambino Contreras



*Finanzas para el desarrollo*

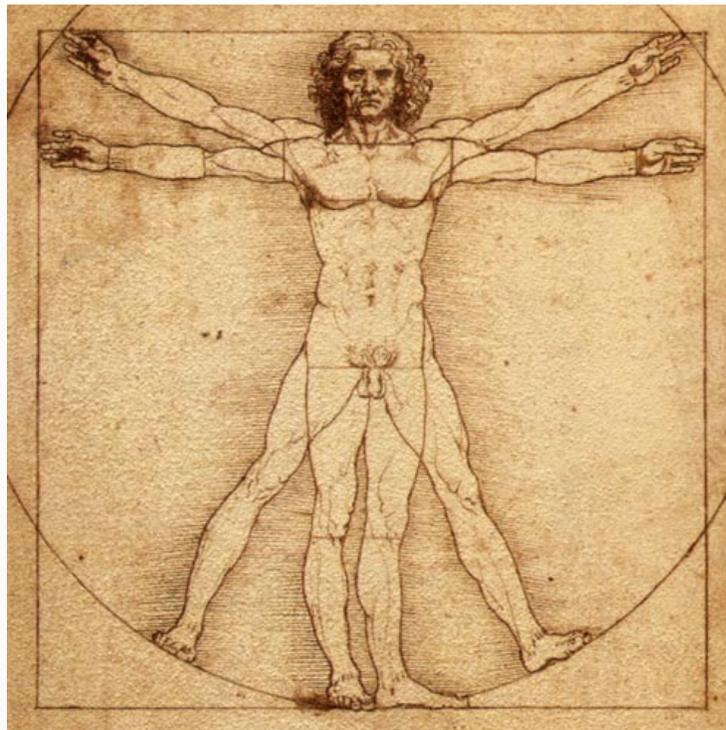
**RED DE INSTITUCIONES  
FINANCIERAS DE DESARROLLO**

Score de crédito como herramienta para identificar clientes y mantener una cartera sólida.

La importancia de la información en la toma de decisiones crediticias

# Simetría

- Es la correspondencia exacta en tamaño, forma y posición de las partes de un todo.

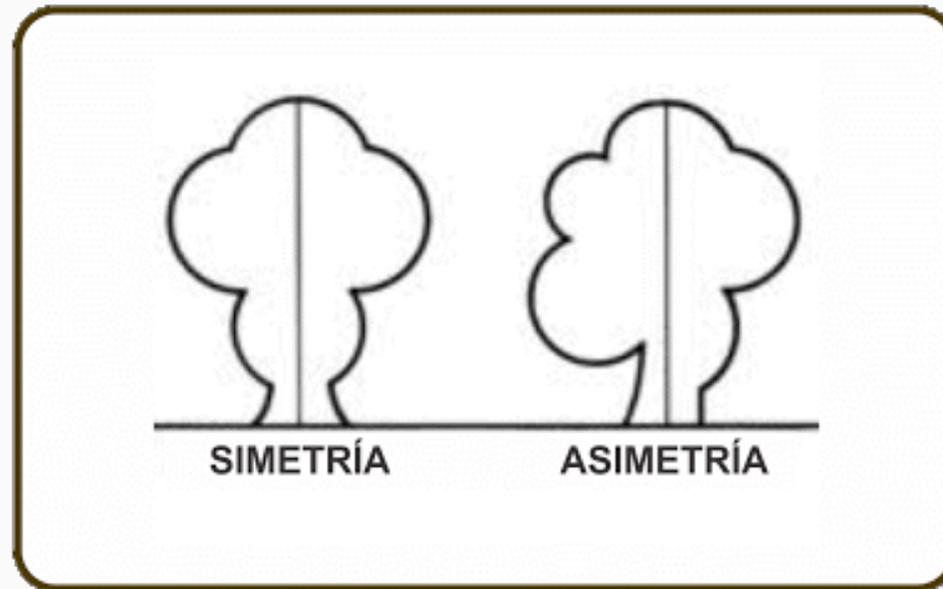


El hombre de Vitruvio, Leonardo da Vinci

¿Y la asimetría?

# Asimetría

Es la carencia de simetría o lo contrario a ella.



¿Y la asimetría de la información?

# Asimetría de la Información

- Ocurre cuando una de las partes que interviene en una compraventa **NO CUENTA CON LA MISMA INFORMACIÓN** que la otra parte.
- La información asimétrica conduce a un **FALLO DE MERCADO**, que deriva en una ruptura de la teoría de los precios y conduce a un resultado económico ineficiente.
- El lado menos informado (Entidad financiera o prestamista) puede ser capaz de hacer inferencia sobre las acciones del lado mejor informado (deudor o prestatario)

# No olvidemos que la entidad financiera o el prestamista compra riesgo



En la medida que tengo más y mejor información puedo comprar mejor riesgo porque estoy reduciendo la **ASIMETRÍA DE INFORMACIÓN**

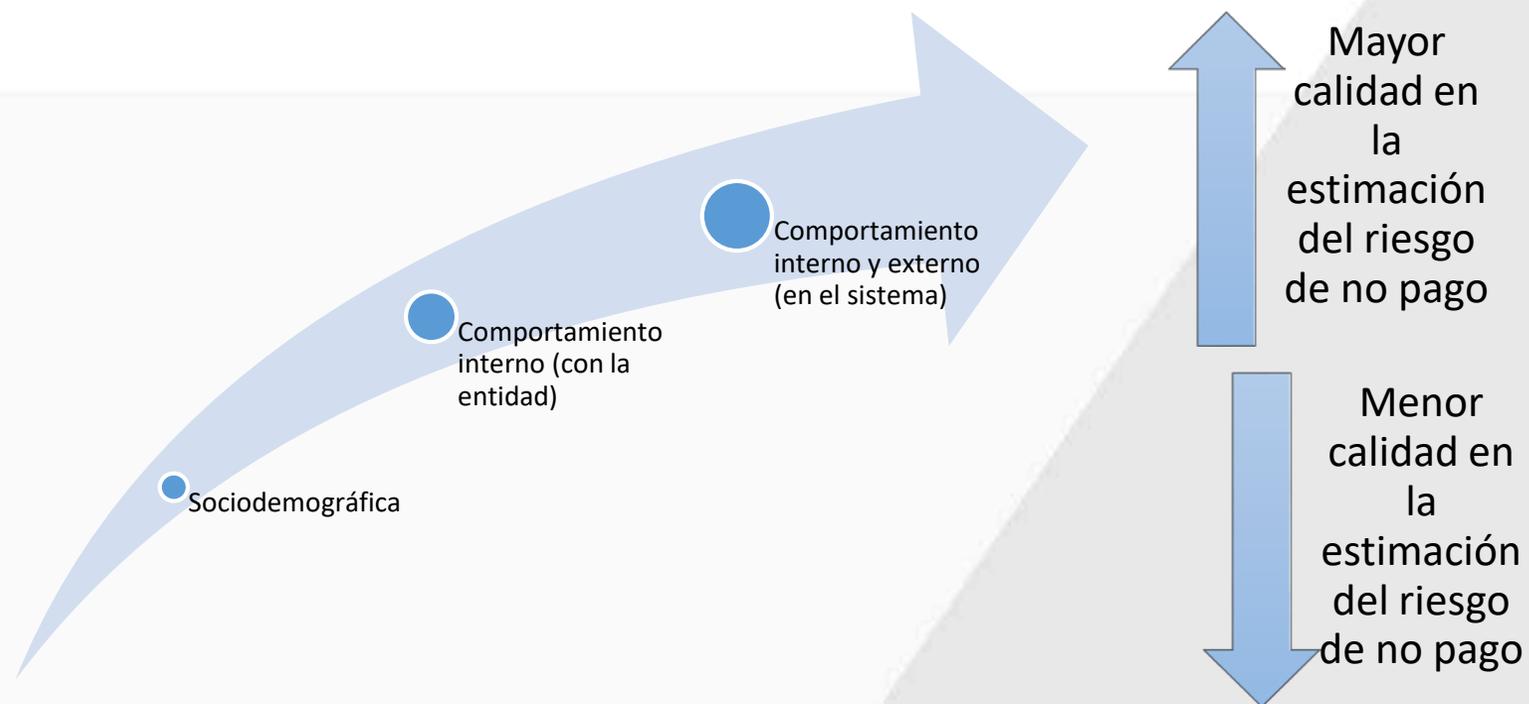
...¡y en la vida real!

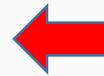
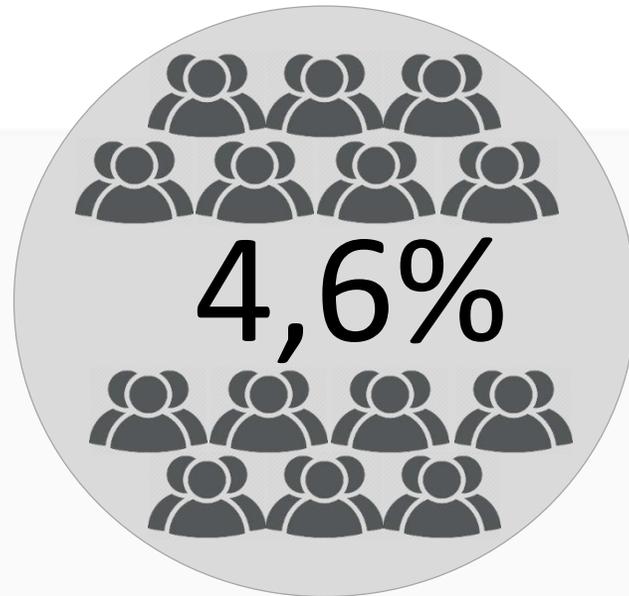
**III** Encuentro de Asesores de  
Microcrédito y Gestores de Cobranza



En la vida real crediticia,  
mientras **MÁS**  
información dispongo,  
**MEJORES** decisiones  
tomo

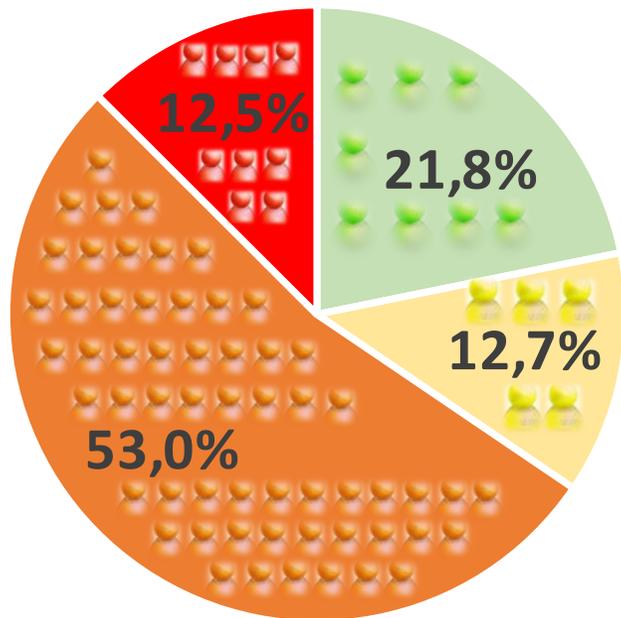
# Información y estimación del riesgo de no pago





Cartera de 90 mil clientes  
con un nivel de pérdida

Es un mundo donde todos los clientes son iguales

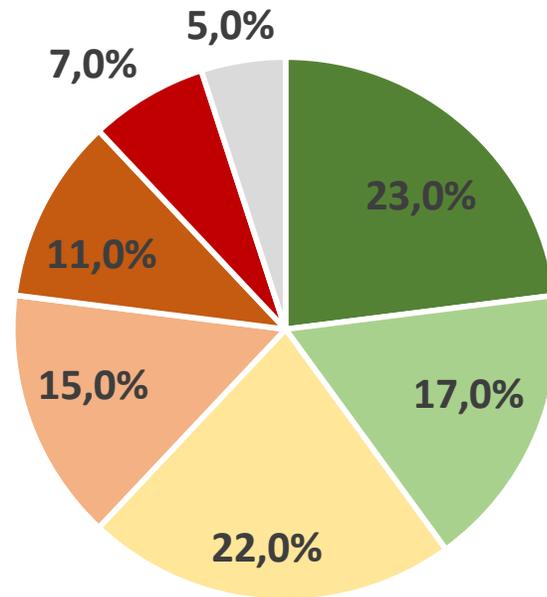


Nivel de Riesgo	% Clientes	% Pérdida
Bajo	21,8%	3,7%
Medio	12,7%	4,0%
Alto	53,0%	4,8%
Negado	12,5%	6,4%
	100,0%	4,6%



Es un mundo donde algunos clientes son iguales





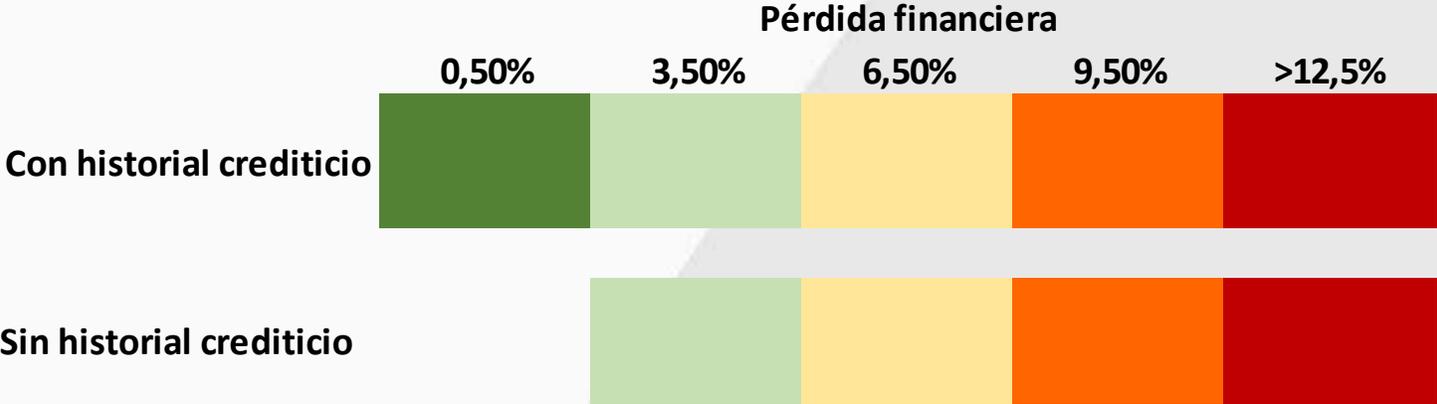
Nivel de Riesgo	% Clientes	% Pérdida
Muy Bajo	23,0%	0,9%
Bajo	17,0%	2,3%
Medio	22,0%	3,8%
Alto	15,0%	5,0%
Muy Alto	11,0%	10,0%
Negado	7,0%	15,8%
Sin información	5,0%	8,6%
	100,0%	4,6%

Con mayor diferenciación, mejor elección

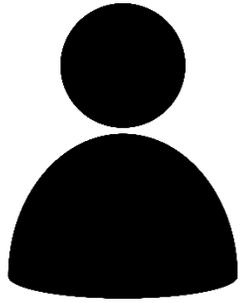


# Información no solo es poder: “ES LA POSIBILIDAD DE HACER MEJORES NEGOCIOS”

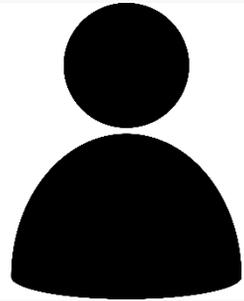
4,6%



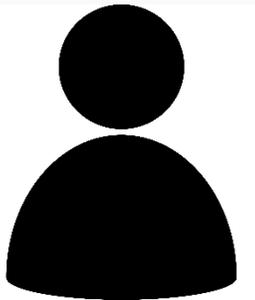
# Tipos de Score para la gestión de la Cartera



**Cliente**



**No Cliente bancarizado**

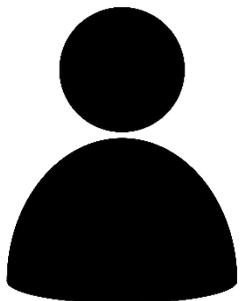


**No Cliente no bancarizado**

## Originación

## Administración

## Recuperación

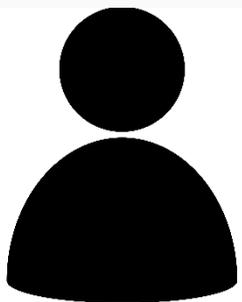


Cliente

Comportamiento  
Sobreendeudamiento

Comportamiento  
Sobreendeudamiento

Cobranza

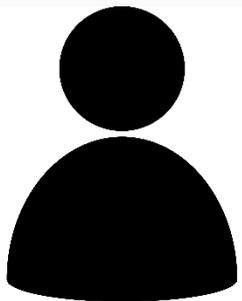


No Cliente bancarizado

Comportamiento  
Sobreendeudamiento

Comportamiento  
Sobreendeudamiento

Cobranza



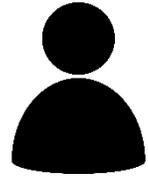
No Cliente no bancarizado

Comportamiento

Comportamiento  
Sobreendeudamiento

Cobranza

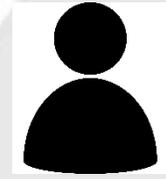
III Encuentro de Asesores de  
Microcrédito y Gestores de Cobranza



**Cliente**



**No Cliente  
bancarizado**



**No Cliente  
No bancarizado**

## Originación

Comportamiento  
Sobreendeudamiento

Comportamiento externo  
Comportamiento Interno

Comportamiento externo

Sociodemográficas

## Administración

Comportamiento  
Sobreendeudamiento

Comportamiento externo  
Comportamiento Interno

Comportamiento externo  
Comportamiento Interno

Comportamiento externo  
Comportamiento Interno

## Recuperación

Cobranza

Comportamiento externo  
Comportamiento Interno  
Gestión de cobranza

Comportamiento externo  
Comportamiento Interno  
Gestión de cobranza

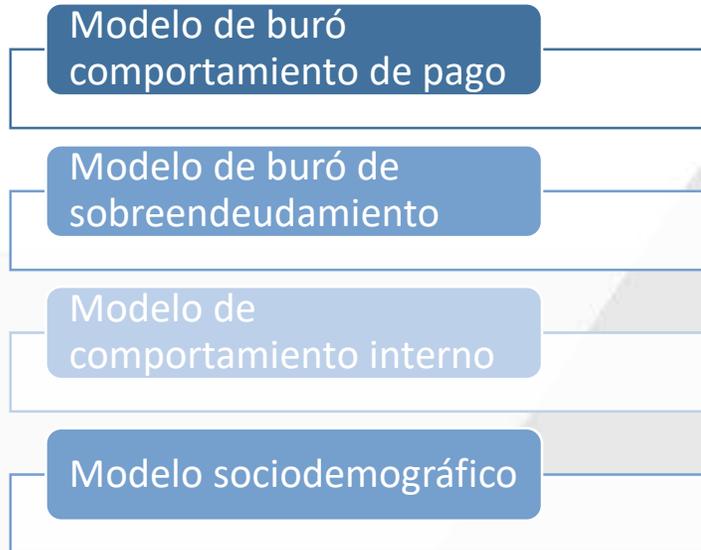
Comportamiento externo  
Comportamiento Interno  
Gestión de cobranza

¿Todo esto funciona en la vida real?

# ¿A quién quiero colocar?

- Segmentación

Segmento	Rango Pérdida
R - AAA	<=1.6%
R - AA	>1.6% y <=3.5%
R - A	>3.5% y <=4.8%
R - B	>4.8% y <= 6.7%
R - C	>6.7% y <=8.2%
R - D	>8.2% y <=13.3%
R - E	>13.3%



Modelos	Cliente	No Cliente	
		Bancarizado	No Bancarizado
Comportamiento de pago			
Sobreendeudamiento			
Comportamiento de pago Interno			
Sociodemográfico			

# ¿A quién quiero colocar?



Segmento	%Pérdida	%Pérdida Teórica
AAA	1,5%	1,6%
AA	2,3%	3,5%
A	3,2%	4,8%
B	6,5%	6,7%
C	4,7%	8,2%
D		13,3%
E		18,5%
<b>Total</b>	<b>2,3%</b>	<b>3,2%</b>

Segmento	Rango Pérdida
R - AAA	<=1.6%
R - AA	>1.6% y <=3.5%
R - A	>3.5% y <=4.8%
R - B	>4.8% y <= 6.7%
R - C	>6.7% y <=8.2%
R - D	>8.2% y <=13.3%
R - E	>13.3%

- Toda segmentación debe generar confianza en el equipo comercial al menos en dos vías:
  - Incrementa la colocación con el riesgo esperado en la estrategia
  - Reduce la colocación para controlar el riesgo

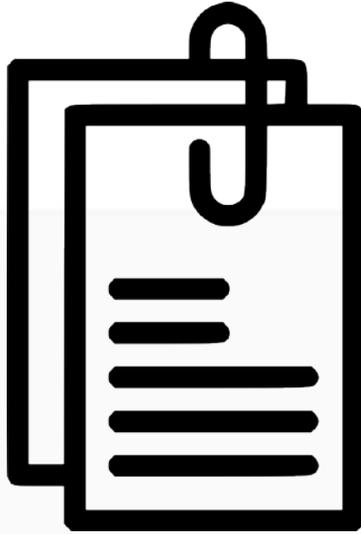
# Importancia de la calidad de la información



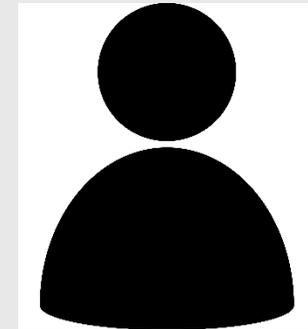
### III Encuentro de Asesores de Microcrédito y Gestores de Cobranza

¿Cuál es la principal fuente de información?

# ¿Cuál es la principal fuente de información?



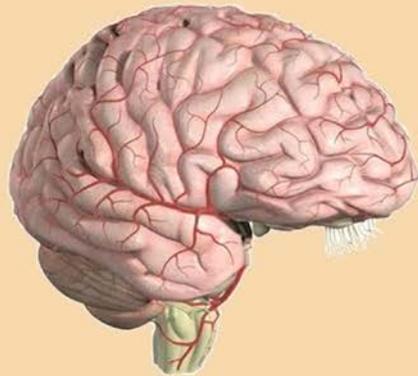
**Solicitud de crédito**



**Asesor**

# Score de Crédito vs Metodología de Crédito Tradicional ¿Sustituto o Complemento?

¿Quién es más poderoso para analizar variables?



**Vs**

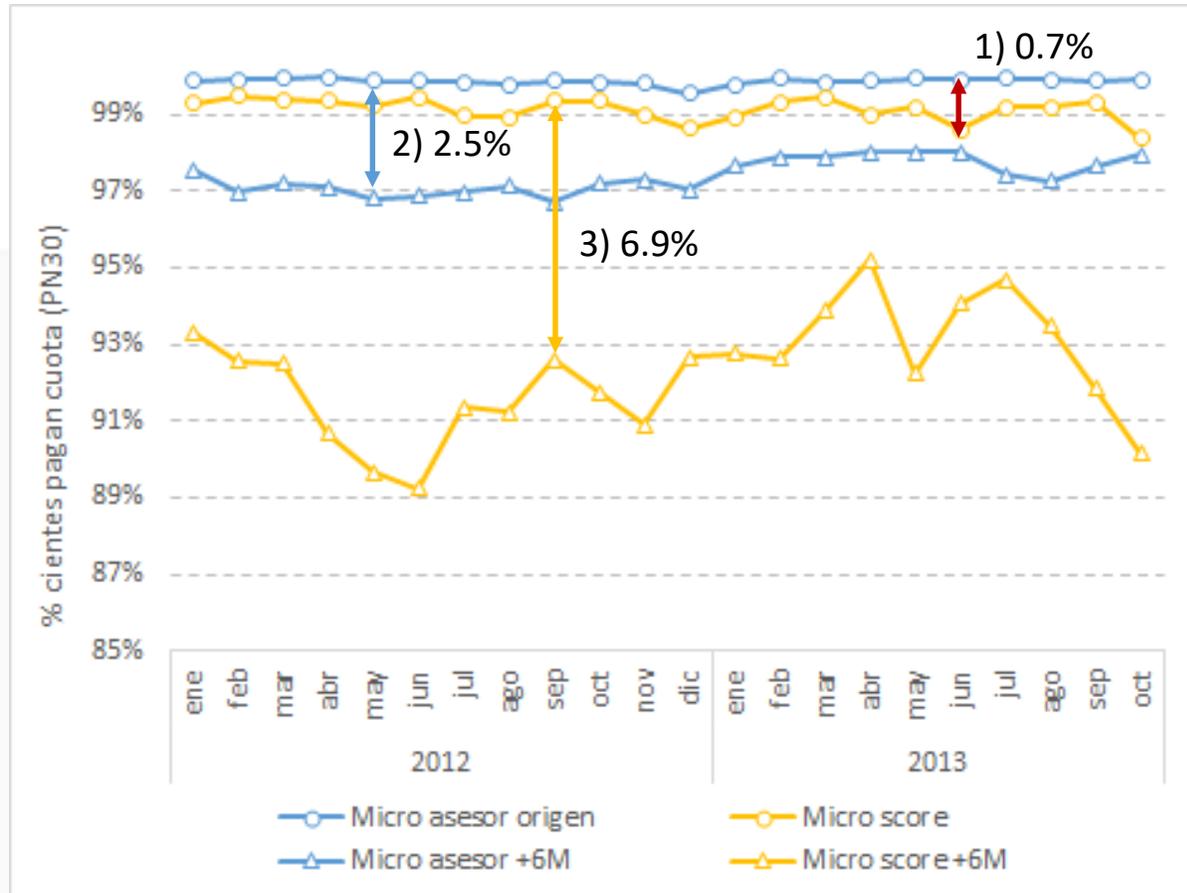


**III** Encuentro de Asesores de  
Microcrédito y Gestores de Cobranza



Finanzas para el desarrollo  
RED DE INSTITUCIONES  
FINANCIERAS DE DESARROLLO

# Si es más poderosa una computadora que el cerebro humano ¿Peligra el trabajo del asesor?



- 1) La diferencia entre en el PN30 de las 1eras cuotas entre las colocaciones con Asesor y con Score fue en promedio de 0,7 puntos porcentuales
- 2) La diferencia entre el PN30 de la 1era y la 6ta cuota de las colocaciones con asesor fue en promedio 2,5 puntos porcentuales
- 3) La diferencia entre el PN30 de la 1era y la 6ta cuota de las colocaciones con score fue en promedio 6,9 puntos porcentuales

Fuente: Bco. Solidario, productos de microcrédito con tecnologías crediticias distintas, periodo de análisis enero 2012 – octubre 2013

Incorporar los modelos estadísticos (Score crediticios) dentro de la tecnología crediticia con los asesores de microcrédito.



Capacidad de pago



Comportamiento de pago

# ¡Muchas Gracias!

Pasaje el Jardín E10-06 y Av. 6 de Diciembre - Edif.: Century Plaza I  
Telfs.: (02) 333 2446 / 333 3091 • e-mail: [info@rfd.org.ec](mailto:info@rfd.org.ec)  
 /rfdEcuador  @rfdecuador  0996463745

[www.rfd.org.ec](http://www.rfd.org.ec)



*Finanzas para el desarrollo*

**RED DE INSTITUCIONES  
FINANCIERAS DE DESARROLLO**