



BOLETÍN INFORMATIVO DE LA ASOCIACIÓN DE BANCOS PRIVADOS DEL ECUADOR

INFORMA



Papelería Scam de propiedad de Jenny Saltos Tutivén, ubicado en las calles Venezuela 311/Chile y Eloy Alfaro en la ciudad de Guayaquil.

BANCO PICHINCHA- SOMOS SOCIALMENTE RESPONSABLES A TRAVÉS DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA

Poner a disposición del cliente los medios necesarios para que éste pueda acceder a los servicios del sector financiero formal, continúa siendo una prioridad para la Organización, pues buscamos incluir a quienes han sido tradicionalmente excluidos, a través del segmento *Microfinanzas Pichincha*. Estamos logrando este cometido por medio de unidades de negocio como: CREDIFE, Banca Comunal y Cadena de Valor, así como también por medio de nuestros nuevos canales transaccionales: corresponsales no bancarios (CNB), llamados ¡Pichincha Mi Vecino! y agencias Gates.

CREDIFE financia a microempresarios aplicando una metodología de crédito individual que parte por conocer la realidad de cada posible cliente para otorgarle créditos para capital de trabajo, adquisición de activos para su negocio, consumo, entre otros. Contamos con más de 140.000 usuarios bajo este esquema.

Banca Comunal bancariza a las personas que están bajo la línea de pobreza, que cuentan con ingresos menores a \$2 diarios, utilizando una metodología crediticia grupal con la que forman bancos comunales entre personas de un mismo sector, que se conocen entre sí y que al mismo tiempo actúan como garantes solidarios. Este crédito está enfocado principalmente a mujeres jefas de hogar, en la actualidad contamos con alrededor de 93.000 microempresarios.

continúa pág. 2

EL DESARROLLO BANCARIO EN EL PAÍS, MARCADO POR LA BANCARIZACIÓN Y LA INCLUSIÓN FINANCIERA

En los últimos años, el desarrollo bancario en el Ecuador ha estado marcado por una creciente bancarización e inclusión financiera. Este desarrollo ha permitido que un importante número de clientes y no clientes bancarios cuenten con un mayor acceso a más y nuevos servicios financieros. Dentro de ello, la penetración financiera se ha destacado en este desarrollo, como uno de los elementos de mayor proyección en los últimos años, ampliando el nivel de cobertura y el acceso a cadenas de pago y otro tipo de servicios, que antes eran escasos y limitados.

El nivel de bancarización, una de las medidas internacionales de mayor uso para identificar el nivel de acceso a servicios financieros formales dentro de una población, muestra que dentro de la Banca Privada Ecuatoriana, este indicador se movió del 26,57% al 50,12%, entre 2006 y 2012. Este índice permite identificar que al menos el 50% la poblacional nacional, cuenta con un instrumento financiero básico como es la cuenta de ahorros y, bajo este paraguas, parte el establecimiento de relaciones de largo plazo entre usuarios e intermediarios financieros.

A nivel macroeconómico, el indicador de mayor importancia para medir el desarrollo financiero de un país, se denomina profundización financiera, indicador que relaciona el peso que guardan los créditos y los depósitos respecto al producto interno bruto -PIB nominal- de una economía. En el Ecuador y dentro del sector bancario, esta relación se ha desempeñado de forma positiva, ya que entre diciembre de 2006 y julio de 2013,

el total de depósitos + créditos / PIB pasó del 33,21% al 40,57%. Dicha evolución ha estimulado además la expansión del número de cajeros automáticos (ATMs), oficinas y personal bancario, corresponsales no bancarios (CNB) y por supuesto el número de clientes. El número de CNB en la actualidad supera los 7.000 puntos de atención a nivel nacional, fortaleciendo la inclusión y el acceso financiero formal en el país.

La necesidad y demanda de más y mejores servicios financieros ha provocado que instrumentos como los cajeros automáticos se vuelvan una herramienta indispensable al momento de buscar acceso a un servicio financiero. Hoy en día es posible observar cajeros automáticos en autoservicios, farmacias, supermercados y otros centros de comercio minoritarios, potenciando de manera directa la productividad de éstos, generando cadenas de valor. En el lapso de casi 7 años, el número de cajeros automáticos creció en un 69%, es decir, se introdujeron más 1.327 unidades a nivel nacional, muchos de ellos fuera de las agencias bancarias. Consecuentemente, el nivel de penetración de los cajeros automáticos por cada 10.000 km² en el Ecuador, al 2011 ascendió a 126 puntos.

Por tanto, el desarrollo bancario a través de un mayor acceso no solo ha permitido acrecentar la bancarización e inclusión financiera nacional, sino que éste ha sido capaz de facilitar que grupos poblacionales de menor ingreso accedan al uso de servicios financieros formales, con una alta oferta y a un menor costo.

Asociación de Bancos Privados del Ecuador

Avenida República de El Salvador
y Suecia, Edificio Delta 890, Piso 7
T: (593-2) 2466670 - 2466671 - 2466672
F: (593-2) 2466701 - 2466702
Quito - Ecuador

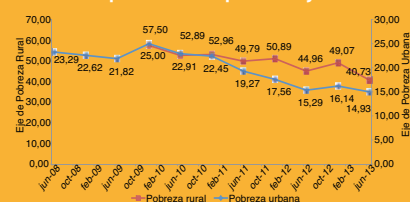
E-mail: abpe1@asobancos.org.ec

www.asobancos.org.ec

¿SABÍA USTED QUE...?

- La línea de la pobreza extrema, a junio de 2013, se situó en US\$1,45 diarios per cápita, es decir, aquellas personas con un ingreso inferior a ese valor, se consideran pobres extremos.
- El Bono de Desarrollo Humano -BDH- que reciben 1,9 millones de ecuatorianos, según el Ministerio de Inclusión Social, representa US\$1,67 diarios per cápita (por persona).
- Entre junio de 2008 y 2013, el indicador de GINI nacional, que mide la distribución de la desigualdad, pasó de 0,525 a 0,463, en donde 1 implica desigualdad perfecta y 0 ausencia de desigualdad.

Evolución de la pobreza urbana y rural del Ecuador Valores expresados en porcentajes



*Los datos de pobreza en general han sido tomados del INEC. En el caso de la pobreza rural, el INEC presenta información desde diciembre de 2009.

**BANCO PICHINCHA- SOMOS
SOCIALMENTE RESPONSABLES A
TRAVÉS DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA**
continuación pág. 1

Con el producto Cadenas de Valor fortalecemos la estructura y el proceso para financiamiento de proveedores-agricultores, distribuidores y clientes de diversas empresas del país. Este esquema permite que las empresas dejen de "financiar" a sus proveedores/clientes con su flujo para dedicarse con mayor enfoque a sus objetivos institucionales fortaleciendo así, la relación con sus socios estratégicos.

En Cadenas de Valor que buscan financiar a proveedores agrícolas, se puede involucrar a

una tercera empresa proveedora de insumos y equipos agrícolas. Los agricultores, no perciben un desembolso en efectivo, sino directamente en insumos o equipos que les servirán para sus diferentes cultivos.

El plazo de las operaciones crediticias se define en función del ciclo productivo de cada cultivo para que el agricultor realice sus pagos una vez que se realiza la cosecha, existiendo un compromiso de compra por parte de la empresa a precios competitivos.

Nuestro nuevo canal ¡Pichincha mi vecino! es una innovación inclusiva que promueve el progreso económico de las zonas no bancarizadas. Contamos con más de 3.900 CNBs loca-

lizados a nivel nacional en tiendas, ferreterías, farmacias, etc.

Finalmente, mediante una alianza entre Fundación Gates, Acción Internacional y Banco Pichincha, se han inaugurado 2 de 5 agencias Gates, las cuales contarán con el monitoreo de Acción Internacional. Son pequeñas agencias en zonas donde no existe presencia de otros bancos, únicamente de cooperativas.

Conscientes de que la apuesta por la inclusión financiera trae progreso y desarrollo a nuestros clientes, nos encontramos en la medición de indicadores de Desarrollo Humano que nos permite monitorear el impacto social de nuestras acciones.

NAYELI GODOY: "EL MECANISMO MÁS EFECTIVO PARA LA EDUCACIÓN FINANCIERA ES LOGRAR UNA COORDINACIÓN ENTRE TODOS LOS ACTORES INVOLUCRADOS"

¿Qué componentes básicos debe tener un programa de educación financiera?

Según un estudio realizado por el Center for Financial Services Innovation en el 2010 (Financial Education to Financial Capability: Opportunities for Innovation. Center for Financial Services Innovation. 2010), los programas exitosos de educación financiera tienen los siguientes cuatro factores en común:

a) Contenidos relevantes – El primer componente básico son los contenidos del programa. Deben ser relevantes para los públicos objetivos y tomar en cuenta aspectos culturales y las distintas etapas de vida.

b) Estrategias de difusión oportunas – Las personas aprenden haciendo. Los programas por lo tanto deben aprovechar de los momentos oportunos que existen con los distintos públicos objetivos, cuando las personas están dentro de un contexto de la toma de decisiones financieras.

c) Diseño que promueve aplicación – El diseño del programa debe invitar a la aplicación inmediata de lo aprendido e incidir en el cambio de hábitos de manera positiva.

d) Procesos de aprendizaje – Todo tipo de educación es un proceso. Los programas de educación financiera exitosos dependen de la continuidad de los mismos mediante múltiples estrategias de difusión en el tiempo.

¿Qué mecanismos son los más efectivos para llegar a los clientes y población en general con programas de educación financiera?

Existen experiencias interesantes en otros países mediante el uso de medios masivos (radio y televisión) y tecnología para educar al público en general. Sin embargo, el mecanismo más efectivo es lograr una coordinación entre todos los actores involucrados. Así se logra salir con un solo mensaje comunicacional, generar impacto y eliminar el riesgo de saturar al público en general con demasiada información.



¿Cómo se encuentra el Ecuador en relación a otros países – de la región o fuera de ella – en cuanto a los índices de educación financiera de su población?

A diferencia de países vecinos, actualmente Ecuador no cuenta con un estudio nacional de capacidades financieras. De hecho la realización de un estudio de este tipo es una prioridad, ya que todas las entidades controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros nos encontramos estructurando programas de educación financiera. La línea base que se genera a través de un estudio de capacidades financieras es un insumo fundamental para el adecuado diseño de un programa de educación financiera.

¿Cuáles son los principales retos a vencer para estructurar un programa eficaz y de impacto en la población?

El principal reto para cualquier programa de educación financiera es lograr la estructuración de un proceso realmente educativo y no realizar únicamente actividades en un plano informativo o comunicativo. Cuando hablamos de la educación, el proceso implica incidir en los conocimientos, actitudes, habilidades y comportamientos de las personas para que tomen mejores decisiones al futuro. Los procesos educati-

vos son largos y complejos y requieren de mucho seguimiento.

¿Cómo se preparan los Bancos a cumplir la regulación gubernamental que determina que todas las instituciones financieras deben contar con un programa de educación financiera? ¿Qué nos puede comentar al respecto?

Los Bancos miembros de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador han participado en un proceso de planificación y desarrollo de los programas de educación financiera durante los últimos meses. Una de las primeras actividades fue la formación de un Comité de Educación Financiera, cuyo fin es coordinar un apoyo para las instituciones miembros en todo lo relacionado con educación financiera. Hasta la fecha hemos emprendido algunas acciones incluyendo: búsqueda de apoyo técnico para la estructuración de los programas de educación financiera; proceso de selección de proveedor de apoyo técnico; estructuración de un programa asociativo entre varios miembros de la Asociación para educar al público en general; y apoyo en los procesos de planificación.

¿Qué se debe rescatar de los programas que cada Banco ya tenía en marcha? ¿Qué experiencias se deben rescatar de otros países?

Varios Bancos, ya tienen programas formalizados de educación financiera y hay otros, como la institución que yo represento, Citi, que han organizado actividades puntuales en la línea de educación financiera durante los últimos años. En ese sentido, los Bancos estarán cumpliendo con la nueva normativa en base a un camino ya recorrido. Lo que será muy importante en esta nueva etapa es coordinar nuestros esfuerzos colectivamente. Existen experiencias interesantes en ese sentido dentro de nuestra región, por ejemplo en Brasil y Colombia, y en otros países como los Estados Unidos, Sudáfrica y Australia.

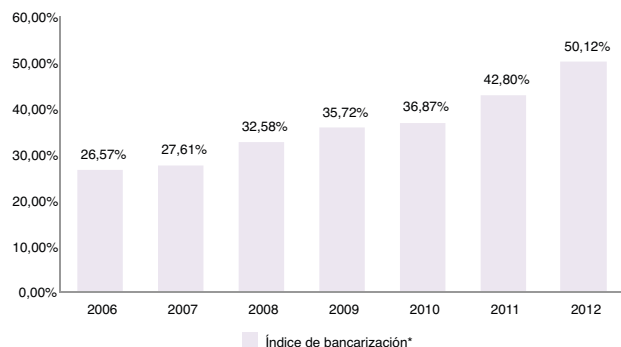
Nayeli Godoy es Gerente de Comunicación y Asuntos Corporativos de Citi y Presidente del Comité de Educación Financiera de la ABPE

GLOSARIO
Educación financiera: El proceso de compartir los conocimientos y habilidades necesarias para el buen manejo de decisiones financieras, así como de servicios y productos financieros.
Endeudamiento responsable: Implica alcanzar un nivel de endeudamiento que pueda ser afrontado adecuadamente con los ingresos disponibles.
Sistema Financiero: Es aquel que cumple el rol de canalizar los fondos de unidades económicas superavitarias (personas con ingresos superiores a sus gastos), hacia aquellos que necesitan dinero porque gastan más de los que ganan (unidades económicas deficitarias).

BANCARIZACIÓN, PROFUNDIZACIÓN E INCLUSIÓN BANCARIA

ÍNDICE DE BANCARIZACIÓN - SISTEMA BANCARIO PRIVADO

Valores expresados en porcentajes

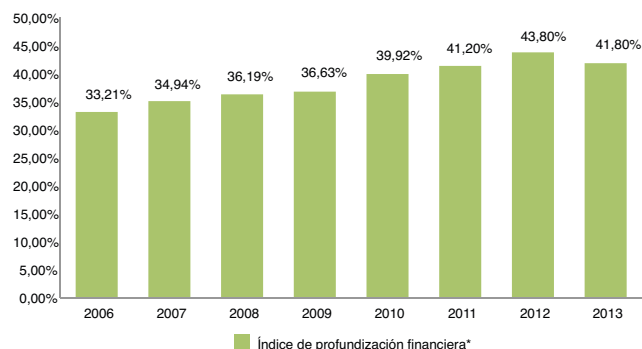


* La bancarización corresponde a la población total respecto al número de clientes bancarios. El porcentaje al 2012, tiene corte al mes de junio.

Fuente: SBS.
Elaboración: ABPE- Departamento Económico

ÍNDICE DE PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA - SISTEMA BANCARIO PRIVADO

Valores expresados en porcentajes

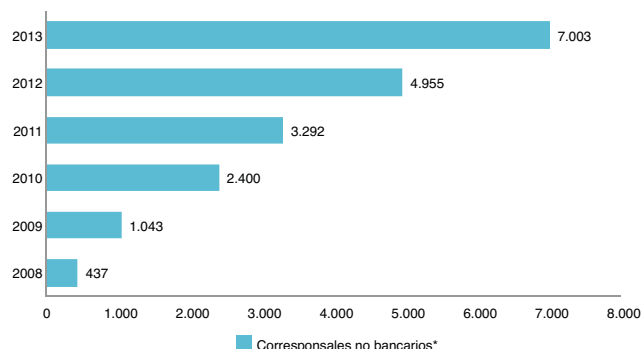


* La profundización financiera corresponde al total de créditos + depósitos respecto al PIB nominal en porcentajes. Al 2013, el índice tiene corte al mes de julio.

Fuente: SBS.
Elaboración: ABPE- Departamento Económico

NÚMERO DE CORRESPONSALES NO BANCARIOS - SISTEMA BANCARIO PRIVADO

Período 2008 - 2013

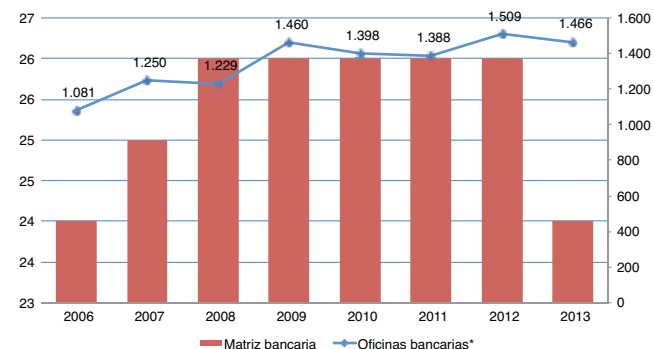


*Las cifras al 2012 tienen corte a septiembre para los corresponsales bancarios de banco Pichincha y Guayaquil. Al 2013, las cifras tienen corte al mes de marzo.

Fuente: SBS y Bancos Privados.
Elaboración: ABPE- Departamento Económico

OFICINAS - SISTEMA BANCARIO PRIVADO

Valores expresados en número de oficinas

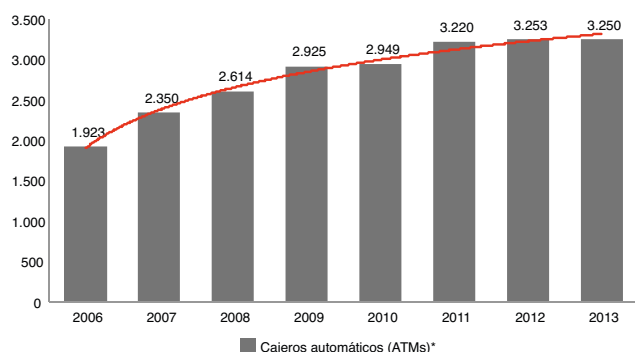


* Las cifras al 2012 tienen corte al mes septiembre. Incluye: matriz, sucursales, agencias, oficinas de representación y ventanillas de extensión. Al 2013, las cifras tienen corte al mes de marzo.

Fuente: SBS y Bancos Privados.
Elaboración: ABPE- Departamento Económico

CAJEROS AUTOMÁTICOS (ATMs) - SISTEMA BANCARIO PRIVADO

Valores expresados en número de cajeros

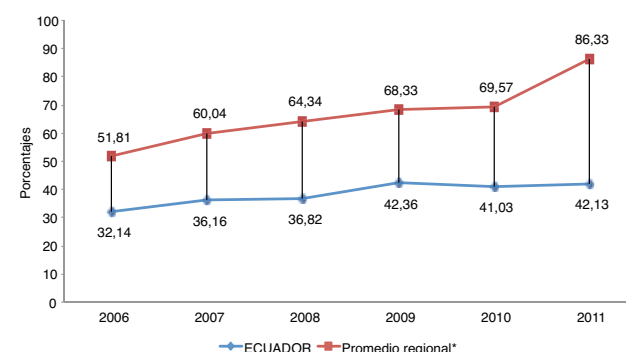


* Las cifras para el 2013, corresponde al mes de febrero.

Fuente: SBS.
Elaboración: ABPE- Departamento Económico

PENETRACIÓN TERRITORIAL - SUCURSALES POR CADA 10.000 KM²

Valores expresados en porcentajes



* El promedio regional corresponde a una muestra de 19 países latinoamericanos.

Fuente: CLEC.
Elaboración: ABPE- Departamento Económico

LOS SERVICIOS BANCARIOS A UN CLIC



SERVICIOS ONLINE OFRECIDOS POR LA BANCA

- Consulta de saldos y movimientos de cuenta corriente, cuenta de ahorros y tarjeta de crédito.
- Consulta y pago de servicios públicos como luz, agua, teléfono, impuestos prediales, matrículas de vehículo.
- Transferencias internas e interbancarias.
- Pago de tarjetas de crédito.
- Solicitud de productos.
- Consulta de inversiones, apertura y renovación de pólizas.
- Conciliación y control de pagos.
- Bloqueo de tarjetas de crédito y débito.
- Revisión de pago de cheques individuales o por bloque.

CONSEJOS DE SEGURIDAD

- Es importante utilizar solo los dispositivos personales para ingresar a la cuenta bancaria. Un teléfono o computador ajeno puede almacenar contraseñas privadas que atentarían contra la seguridad.
- Renovar las contraseñas periódicamente es un buen hábito.
- Hay que tener cuidado con las conexiones públicas y evite ingresar a la página del banco, por ejemplo, cuando se está en una red WIFI abierta.
- Ignorar correos que soliciten contraseñas o información bancaria. Ante cualquier sospecha, lo primero es comunicarse directamente con el banco para no ser víctima de fraude electrónico.

Tomado de: Revista Criterios Actualidad & Negocios, julio, 2013 M27-179, Págs. 50 y 51.

Por: Alejandra Coral Mantilla

En la actualidad es más fácil acercarse a un ordenador y organizar las finanzas familiares e individuales que ir a un banco y hacer largas filas para ser atendido. Los servicios online ayudan al usuario a ser más eficiente con sus cuentas personales.

Con el ritmo de vida actual, invertir tiempo para hacer fila en el banco o para ir a distintos lugares a cobrar cheques no resulta una buena "transacción". No es novedad que los cajeros automáticos reemplacen a las ventanillas, pero ahora una computadora, un teléfono y la conexión a Internet pueden reemplazar casi en su totalidad al contador de cabecera.

De acuerdo a un estudio de clientes de entidades financieras de 35 países, realizado el primer trimestre de 2013 por la empresa española Capgemini, los consumidores desean que se aumenten las funciones ofrecidas por la banca online. De acuerdo con las respuestas al estudio, 7 de cada 10 entrevistados quisiera realizar vía Internet todo tipo de transacciones y disponer de la información completa sobre sus cuentas.

¿Cuáles son las ventajas? La banca online permite al cliente realizar operaciones a través de un ordenador o de su teléfono de manera rápida, sencilla y sin horarios. Además, las comisiones al realizar operaciones en la web son muy económicas, lo cual convierte a este servicio en una opción más asequible. Sin embargo, también existen algunas desventajas. La desconfianza en la seguridad es uno de los principales inconvenientes. Mucha gente no se siente cómoda a la hora de manejar

su dinero e información personal a través de Internet. Además, tampoco existe un trato personal con los clientes. Aunque actualmente la atención al cliente a través de chats y de redes sociales, como Facebook o Twitter, hace que los problemas sí puedan ser atendidos sin necesidad de que el cliente vaya al banco o llame por teléfono.

Es importante, además, que el cliente mantenga sus cuentas organizadas y no confíe únicamente en lo que su banco tenga registrado. Actualmente, existen aplicaciones que ayudan a administrar de mejor manera las finanzas personales. Expensr, Moneytrackin y Mint son solo una muestra de aplicaciones exitosas.

Expensr es una aplicación de gestión de finanzas personales desde la que se pueden controlar los gastos realizados, colocándolos en diferentes categorías y subcategorías para que el usuario pueda tener informes detallados de cada gasto.

Moneytrackin está orientada al usuario doméstico. La aplicación se basa en el uso de palabras clave para registrar todas las transacciones de gastos e ingresos y definir límites mensuales para el control de los gastos.

Por último, Mint es una de las más populares y más completas. Esta aplicación permite llevar la gestión de las cuentas en bancos, las tarjetas de crédito, los pagos e ingresos, las hipotecas, los préstamos, los seguros, etc. También permite obtener información en tiempo real sobre las cuentas y pagos pendientes.

De acuerdo con un estudio, los consumidores desean que se aumenten las funciones ofrecidas por la banca online.