Banco Popular

Crédito e inclusión financiera de los no bancarizados

Contexto

Banco Popular buscaba ofrecer a la población no bancarizada una alternativa a los prestamistas abusivos que cobran entre 60% y 300%. Estas soluciones generarían valor genuino para el cliente, fomentarían el crecimiento económico y beneficiarían al banco. Popular también deseaba incorporar a estos clientes al sistema financiero formal mediante el reporte crediticio y una ruta de migración hacia productos y servicios adecuados a sus necesidades.

En ese momento, la conexión de Banco Popular con la población no bancarizada se daba principalmente a través de oficinas no bancarias que ofrecían pago de nómina, cobro de cheques, pago de facturas y transferencias de dinero. Al incursionar en un territorio nuevo, Banco Popular estaba dispuesto a aprender y adaptarse en busca de una solución.

Desafío

- Ausencia de documentación convencional para el análisis crediticio
- La mayoría de los clientes tiene experiencia limitada o nula con el crédito formal
- Muchos clientes temen a los bancos y sienten que no serán tratados con equidad
- El nivel educativo, la alfabetización y la educación financiera son limitados
- Préstamos pequeños exigen alta eficiencia para ROE acceptable.

Solución

Evaluamos todas las fuentes de datos disponibles asociadas con los clientes de las oficinas no bancarias. Los centros contaban con cinco puntos principales de recolección y almacenamiento de datos.

1. Verificación de identidad: sistemas de reconocimiento de imágenes y de consulta de documentos de identidad gubernamentales
2. Punto de venta principal: asociaba identidades verificadas con transacciones
3. Transferencias de dinero y puntos de venta de terceros: identificación, hora y montos transmitidos al banco
4. Sistema de seguridad de la oficina: hora, ubicación y reconocimiento de imágenes
5. Solicitudes de crédito

Se crearon modelos a partir de estas fuentes de datos para evaluar patrones de comportamiento laboral, financiero y personal, responsabilidad, vínculos con la comunidad y solidez de las referencias. Los modelos combinaron ML y modelado experto para evolucionar rápidamente su desempeño y mejorar las solicitudes de crédito. La aprobación del crédito era instantánea, sujeta a la verificación de referencias. Las preaprobaciones se presentaban en el punto de venta del banco. Los primeros préstamos eran de monto pequeño. Los siguientes incluyeron préstamos sin garantía y con garantía vehicular. Se promovió el reporte crediticio como un beneficio y se otorgó acceso gratuito a las agencias de reporte crediticio (CRA). A los clientes se les extendieron solicitudes personalizadas para establecer relaciones bancarias tradicionales.

© Verde International, LLC.
Todos los derechos reservados.

Resultados

- El modelo inicial para clientes sin historial crediticio arrojó una PD promedio de 6%. (Es de 3 a 4 veces menor que la PD de los prestamistas abusivos.)
- Los modelos mejoraron rápidamente hasta lograr una PD promedio inferior a 3%.
- Las tasas de interés de los préstamos sin garantía se ubicaron entre 13% y 28%.
- Aun con préstamos pequeños y plazos cortos, el programa opera de forma rentable gracias a su alta automatización, sus bajos costos operativos y su analítica avanzada.

© Verde International, LLC.
Todos los derechos reservados.