Pan American

Llegar a los desatendidos y derribar gigantes

Contexto

Pan American es un banco regulado que opera en mercados rurales de América Latina y en algunos centros urbanos. Capta depósitos de propietarios de tierras y otorga crédito principalmente a MSME y negocios informales. La mayoría de los prestatarios está directamente vinculada con la agricultura (cultivo, procesamiento, transporte, almacenamiento) o depende de la economía agrícola (riego, equipos y mantenimiento, insumos). El sector está profundamente desatendido por los bancos tradicionales, que tienen dificultades para prestar a tasas favorables para la mayoría de los negocios.

Desafío

- Muchos clientes carecen de documentación o la tienen deficient
- Muchos clientes tienen experiencia limitada o nula con el crédito formal
- El nivel educativo y la alfabetización son limitados
- La contabilidad financiera es modesta, en el mejor de los casos
- Los ciclos agrícolas determinan la capacidad de pago y provocan una evaluación deficiente por parte de los modelos convencionales de suscripción
- La PD era de casi 8%, lo que hacía necesaria una acción inmediata

Solución

Verde implementó rápidamente sistemas de suscripción automatizados e independientes en apenas 8 semanas. En paralelo, desarrollamos un sistema LOS y de decisión totalmente digital, con plena integración al sistema bancario central y a fuentes de datos externas. El sistema de decisión incluyó la optimización completa de ofertas y la gestión del valor para el accionista. Esta implementación totalmente integrada tomó apenas cuatro meses.

Después instalamos herramientas de gestión de cuentas en el sistema de decisión, que permitieron al banco identificar y contactar a las cuentas en riesgo antes de que hubiera evidencia de morosidad. Los modelos reflejaron la economía del mercado y produjeron estados de resultados (P&L) y flujos de caja, por lo que el sistema respaldó plenamente las normas IFRS e incluso impulsó pruebas de estrés a nivel de cuenta.

Resultados

- La PD bajó de 8% a **2**%
- La relación solicitud-desembolso (look to book) aumentó de 12% a **70**%
- La mejor recopilación de datos dio lugar a mejores modelos y a mayor rentabilidad
- La cobranza pasó de un enfoque ingenuo centrado en los tiempos a uno orientado al pago completo y oportuno y a la mitigación óptima del riesgo
- Agentes de soporte altamente automatizados y financiamiento instantáneo para préstamos indirectos de equipo fuera de la propia red del banco
- Alto cumplimiento asegurado mediante reportes regulatorios automatizados y pruebas de inclusión
- Las bajas pérdidas y la alta eficiencia permiten al banco prestar de forma rentable a tasas de interés que antes eran inalcanzables

© Verde International, LLC.
Todos los derechos reservados.

Cierre

El programa tuvo tanto éxito que dos prestamistas multinacionales amenazaron con tomar represalias porque Pan American les estaba quitando a sus mejores clientes.

© Verde International, LLC.
Todos los derechos reservados.