

ID Banca para MiPymes

Oferta de servicios



inspiring 
development

2020

managing
financial
institutions



Una división de inspiring development

La compañía

inspiring development es una empresa especializada en consultoría de gestión para bancos e instituciones microfinancieras (IMF) que operan en países en desarrollo y mercados emergentes.

Información clave

Fundada en 2014 por altos ejecutivos con experiencia en bancos y en un holding bancario

Equipo: Más de 50 empleados permanentes

Oficina central ubicada en Fráncfort con equipos regionales en tres continentes

Divisiones de servicio:

Inversiones y Reestructuraciones

Servicios de Gerenciamiento

Banca para MiPymes

Finanzas y Gestión de Riesgos Financieros

Trayectoria probada en más de 200 proyectos en 40 países para entidades financieras y sus inversionistas

ID Banca para MiPymes

Como división de inspiring development, prestamos servicios de consultoría a bancos e IMF para la introducción o mejora del desempeño de líneas de negocio con microempresas y Pymes.

Nuestro equipo

Profesionales experimentados que combinan:

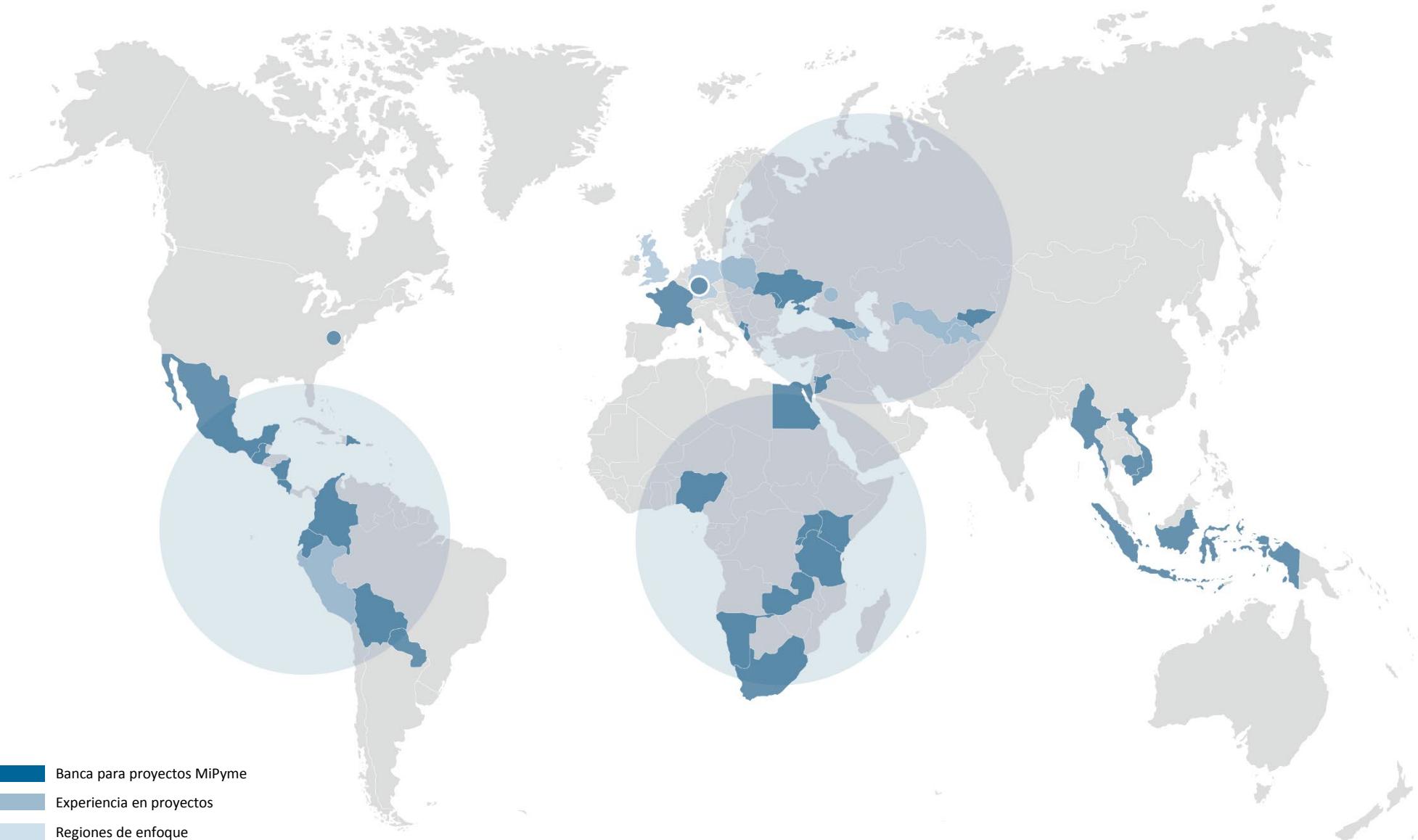
- un profundo entendimiento de las operaciones de bancos e IMF
- solidez conceptual y experiencia regional

Nuestras fortalezas y nuestro enfoque

- Un equipo altamente calificado de personal permanente que logra resultados sistemáticamente.
- Soluciones individualizadas: tomamos en consideración el contexto local y la situación actual del cliente y los combinamos con las mejores prácticas bancarias y nuestra experiencia gerencial.
- Una fuerte orientación comercial: nuestro objetivo es añadir valor para nuestros clientes. Buscamos un impacto tangible y resultados medibles.
- Desarrollo de capacidades: proporcionamos capacitación para el personal y mentoría para garantizar que los nuevos enfoques se integren plenamente en la institución.



inspiring development





Nuestros servicios

Apoyamos a entidades financieras, tanto especializadas como universales, con el objetivo de:

- ampliar sus operaciones para atender a las MiPymes
- mejorar líneas de negocio con microempresas o Pymes ya existentes.

El alcance de nuestra participación dependerá de las necesidades del cliente. Nuestro equipo de profesionales altamente cualificados puede proporcionar:

- apoyo focalizado en un aspecto específico de una línea de negocio MiPyme existente, o
- apoyo amplio de principio a fin durante el establecimiento de una nueva línea de negocio con microempresas y/o Pymes.

Prestamos servicios individualizados basados en los siguientes paquetes de servicios:

Estrategia y desarrollo del negocio

- Estrategia de negocio
- Perfiles de clientes objetivo
- Desarrollo de productos
- Captación y retención de clientes
- Gestión del desempeño
- Capacitación

Gestión del riesgo de crédito

- Evaluación del riesgo
- Suscripción
- Control interno
- Riesgo de cartera
- Scoring
- Capacitación

Gestión de la morosidad

- Gestión de mora y estructuras de recuperación de créditos
- Gestión del desempeño de las recuperaciones
- Capacitación

Eficiencia operativa

- Eficiencia de la estructura organizativa
- Eficiencia de los procesos de otorgamiento de créditos
- Gestión del desempeño
- Tecnología y herramientas



Estrategia y desarrollo del negocio

Estrategia de negocio

- Evaluación del mercado: potencial, competencia, posicionamiento
- Evaluación de la estrategia de negocio: misión, clientes objetivo, posicionamiento, servicios, canales de entrega, objetivos de negocios, recursos
- Análisis de rentabilidad

Perfiles de clientes objetivo

- Definición de los perfiles de cliente objetivo basados en las características y necesidades financieras de los clientes MiPyme
- Segmentación de la cartera según los perfiles definidos

Desarrollo de productos

- Desarrollo de una gama de productos basada en las necesidades de los clientes objetivo
- Desarrollo de un modelo de fijación de precios basado en el contexto institucional y de mercado
- Procesos y canales de entrega que tengan en cuenta la eficiencia

Captación y retención de clientes

- Desarrollo de lineamientos para la captación y retención de clientes
- Estudio de la competencia
- Elaboración de un plan de marketing y actividades por segmento de cliente

Gestión del desempeño

- Fijación de parámetros para los tiempos de procesamiento
- Selección de indicadores clave (KPI) alineados con el plan de negocio
- Desarrollo de un sistema de incentivos que incorpore los KPI
- Reportes de monitoreo del desempeño

Capacitación

- Capacitación en ventas y gestión del cliente
- Mentoría sobre desarrollo de negocio y gestión del desempeño y del personal para mandos medios

Qué ofrecemos

- Un juego completo de documentación que define el enfoque del negocio y la estructura organizativa
- Metodología y herramientas de cálculo de precios y rentabilidad
- Modelos de reportería sobre el negocio
- Capacitación y mentoría del personal
- Apoyo para la implementación en los sistemas de TI de la institución

Beneficios

- Focalización clara en los clientes objetivo
- Aumento de la captación de clientes nuevos
- Aumento de la venta cruzada/uso de productos y rentabilidad por cliente
- Disminución de la tasa de rotación



Gestión del riesgo de crédito

Evaluación del riesgo

- Metodología para evaluación individual del riesgo de crédito
- Desarrollo de políticas, procedimientos y formatos de riesgo de crédito

Suscripción

- Enfoque sistemático para la concesión de derechos de aprobación para la toma de decisiones
- Amplia centralización de las funciones de suscripción

Control interno

- Prevención y detección del fraude
- Metodología del sistema de control interno de crédito
- Controles centrados en áreas de alto riesgo mediante un muestreo inteligente

Riesgo de cartera

- Indicadores de riesgo clave
- Sistema de límites de riesgo de crédito
- Provisiones por pérdidas (LLP)
- Paquete de reportería del riesgo de crédito estandarizado
- Herramientas de análisis de migración y curvas por cosechas

Scoring

- Sistema de puntuación para facilitar la toma de decisiones con un análisis financiero limitado para clientes micro
- Sistema de puntuación para facilitar la toma de decisiones, fijación de precios y evaluación individual de provisiones para clientes Pyme

Capacitación

- Capacitación sobre evaluación y análisis del riesgo de crédito para el personal del *front-office* y *back-office*, y encargados de la toma de decisiones

Qué ofrecemos

- Riesgo de crédito en línea con el apetito de riesgo definido por la institución
- Un juego completo de documentación interna (políticas, procedimientos, manuales)
- Modelos de cálculo y plantillas de reportería fáciles de usar
- Apoyo para la implementación en los sistemas de TI de la institución

Beneficios

- Mejora de la consistencia en la toma de decisiones en línea con el apetito de riesgo definido
- Relación equilibrada entre el desarrollo del negocio y el riesgo
- Gestión efectiva del riesgo de crédito



Gestión de la morosidad

Aspectos organizativos

- Evaluación de las estructuras organizativas
- Evaluación de funciones y responsabilidades
- Desarrollo de enfoques y procedimientos separados por segmento de cliente
- Evaluación de la posibilidad de tercerizar ciertas actividades

Reestructuración

- Definición estandarizada
- Roles y responsabilidades claras para todo el personal implicado en las reestructuraciones
- Toma de decisiones, monitoreo y tratamiento de la cartera de créditos reestructurados

Recuperación «dura» y «blanda»

- Monitoreo de indicadores de alerta temprana
- Herramientas e instrumentos para actividades de recuperación eficaces y eficientes
- Enfoque estandarizado, ajustado para adaptarse al perfil del cliente objetivo y a las características de la exposición
- Escalamiento gradual de las medidas de recuperación

Personal y capacitación

- Elaboración de un perfil para los especialistas en recuperación
- Establecimiento de parámetros de desempeño, KPI y sistemas de incentivos para el personal
- Capacitación en medidas «blandas» y «duras» de cobro para el personal de *front-office*, especialistas en recuperación y litigación y mandos medios

Qué ofrecemos

- Un juego completo de documentación interna (procedimientos, manuales, planillas)
- Herramientas de análisis y modelos de reportería
- Aumento del costo/beneficio de las actividades de cobro «blandas» y «duras»
- Apoyo para la implementación en los sistemas de TI de la institución

Beneficios

- Disminución de las tasas de créditos en mora
- Mejora de las tasas de recuperación
- Aumento de la eficiencia y claridad en cuanto al ratio de costo/beneficio de las actividades de recuperación
- Disminución de los riesgos de reputación resultantes de las actividades de recuperación



Eficiencia operativa

Estructura organizativa eficiente

- Mejora de la estructura organizativa y de la alineación de responsabilidades, roles y líneas jerárquicas
- Desarrollo de métodos y herramientas para una comunicación interna eficiente y la gestión de derechos de acceso a la información

Procesos crediticios eficientes

- Procesos optimizados de *front-office* y *back-office* en las operaciones crediticias desde la solicitud hasta la recuperación
- Roles y responsabilidades claras del personal que participa en las distintas fases del otorgamiento de créditos

Gestión del desempeño

- Reportes de monitoreo del desempeño eficientes
- Serie de indicadores de eficiencia del desempeño alineados a la estructura organizativa y procesos (oficina matriz y red de agencias, ratio costo-beneficio, tiempo de aprobación, tiempo hasta el desembolso)

Tecnología y herramientas

- Desarrollo de un entendimiento claro sobre qué datos básicos de las operaciones crediticias se deben captar, almacenar y gestionar
- Formulación de requisitos de software y herramientas de apoyo para el sistema de información de gestión y automatización de procesos (gestión de relaciones con clientes, módulo de crédito, scoring, gestión de mora)

Qué ofrecemos

- Una estrategia de digitalización costo- eficiente para un análisis exhaustivo y una revisión de estructuras, procesos y sistemas existentes
- Recomendaciones sobre el diseño o rediseño y mejora de estructuras, procesos y sistemas existentes
- Apoyo para la implementación en los sistemas de TI de la institución

Beneficios

- Mejora de los tiempos de trámite desde la solicitud hasta el desembolso
- Mejora de la productividad del personal: número más alto de desembolsos/volumen de cartera por empleado



Nuestro equipo



Nuestro equipo

Profesionales experimentados con:

- un profundo entendimiento de las operaciones de bancos e IMF
- solidez conceptual y experiencia regional
- carreras que comenzaron como especialistas en sucursales y oficinas matrices y, juntas, cubren todas las áreas técnicas clave de las operaciones bancarias
- una amplia experiencia como capacitadores en aulas y en lugares de trabajo

Nuestro enfoque

- Una fuerte orientación comercial: nuestro objetivo es añadir valor a las empresas de nuestros clientes. Buscamos obtener un impacto tangible y resultados medibles.
- Soluciones individualizadas: tomamos en cuenta el contexto local y la situación actual del cliente, y los combinamos con nuestra experiencia y las mejores prácticas de la industria.
- Desarrollo de capacidades: proporcionamos capacitación y mentoría al personal para garantizar que los nuevos enfoques se integren plenamente en la institución.



Contactos

Para obtener más información o abordar sus necesidades específicas, le rogamos ponerse en contacto con nosotros:

Pedro Arriola



Gerente para Latinoamérica

ariola@inspiring-development.com
+591 715 469 99

Meik Proescher



Banquero Senior

proescher@inspiring-development.com
+57 3138862196

Michael Kowalski



Socio Gerente

kowalski@inspiring-development.com
+49 152 9000 5827

Este documento fue elaborado por:

I.D. Inspiring Development GmbH

Eschborner Landstrasse 42-50, Haus B
60489 Fráncfort del Meno / Alemania

Teléfono +49 69 678 30 79-0
Fax +49 69 678 30 79-99

info@inspiring-development.com
www.inspiring-development.com