

**CORRESPONSALES BANCARIOS COMO SOCIO ESTRATÉGICO DEL
SECTOR FINANCIERO Y FACILITADOR EN EL AUMENTO DE NIVELES
DE BANCARIZACIÓN**

Autor

JULIAN MORENO

SEMINARIO DE GRADO

Profesor:

JACKSON PAUL PEREIRA SILVA

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESPECIALIZACION EN ALTA GERENCIA

Bogotá, Colombia

Marzo de 2017

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN.....	3
2. DELIMITACION DEL PROBLEMA	5
3. ANTECEDENTES.....	6
4. JUSTIFICACIÓN.....	9
5. OBJETIVO GENERAL	11
6. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	11
7. MARCO NORMATIVO.....	12
8. ANALIZAR EL IMPACTO DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS SOBRE EL CRECIMIENTO DE COBERTURA FINANCIERA A NIVEL NACIONAL.	13
8.1 Estrategia principal de cobertura financiera	13
8.2 ¿Cuántos corresponsales bancarios existen en la actualidad y que distribución tienen?.....	14
9. EVALUAR EL TIPO DE ALIANZAS Y SERVICIOS QUE LA CORRESPONSALÍA BANCARIA PUEDE OFRECER PARA SER SOCIO ESTRATÉGICO DEL SECTOR FINANCIERO.....	16
9.1 Corresponsales Bancarios como actor decisivo en el aumento de la capacidad transaccional	16
9.2 ¿Qué incentivos se generaron para la estrategia de Corresponsalía Bancaria?	18
10. CONCLUSIONES.....	20
11. BIBLIOGRAFIA.....	21

CONTENIDO DE GRAFICAS Y TABLAS

1.	Grafico 1: Cartera Total por departamento	7
2.	Grafico 2: Depósitos por Departamentos	7
3.	Tabla de Leyes del sector financiero	12
4.	Gráfico 3. Distribución de Corresponsales Bancarios 2015.....	14

1. RESUMEN

Para el año 2006 el índice de Bancarización medido por el Banco de la República con respecto al acceso de servicios financieros para la población mayor a 18 años era del 48% y el aumento promedio por año era para la época del 4%, en ese orden de ideas veíamos lejos la correcta cobertura que esperaba la nación por parte de los servicios financieros que apalancaran los negocios locales y que permitieran al gobierno nacional brindar soluciones sociales de entrega de recursos con políticas equitativas por falta de logística en la entrega de los mismos, es por ello que nace el concepto de corresponsal bancario que permitiría una alianza estratégica con las instituciones financieras que así lo creyeran conveniente, para ampliar la cobertura de servicios por medio de negocios locales que no requirieran una fuerte inversión de infraestructura y que tuvieran la confianza ganada del consumidor, que pudieran facilitar la penetración en el mercado de las políticas sociales y financieras del estado, adicional el proceso de bancarización a nivel nacional, es así como podemos observar que la corresponsalía a sido un factor decisivo en el crecimiento y ha permitido apalancar el sector financiero y las alianzas público-privadas con el estado para fomentar el crecimiento de las regiones apartadas del país y sus ciudadanos más necesitados del apoyo gubernamental.

2. DELIMITACION DEL PROBLEMA

Al analizar los mandatos políticos colombianos que ha tenido a través del tiempo el país, uno de los retos más relevantes que encontramos para cada gobierno de turno, es la generación de empleo y a su vez el aumento del flujo de efectivo en las regiones periféricas que permitan movilizar recursos financieros, jalonar la economía, potenciar el desarrollo económico y facilitar la entrega de subsidios de política nacional, en este orden de ideas podemos asegurar que en la medida que el sector financiero pueda cubrir estas zonas, el avance a nivel de información, tecnología y economía será importante para la nación permitiéndole distribuir de manera más equitativa los recursos, por otra parte es importante resaltar que este avance requiere una fuerte inversión en infraestructura, procesos, conectividad y estrategia por parte del sector financiero y una inversión en estabilidad y seguridad para la población por parte del gobierno pues es bien sabido que el control gubernamental se complica a medida que la localización poblacional se aleja de las principales ciudades del país (Capera Romero – González Arbeláez, 2011).

Uno de los procesos protagonistas más importantes en el actual modelo empresarial del país es la tercerización, la cual consiste en subcontratar a una empresa por decisiones estratégicas que pueda desarrollar una función o servicio que debería ser brindado por la empresa contratante, práctica que ha tomado fuerza en el sector financiero por parte del manejo de Corresponsales No Bancarios que toman acción en la prestación de servicios financieros a nombre de la entidad contratante.

A partir de lo anterior se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿los Corresponsales Bancarios pueden ser socios determinantes para el aumento de la bancarización en Colombia?

3. ANTECEDENTES

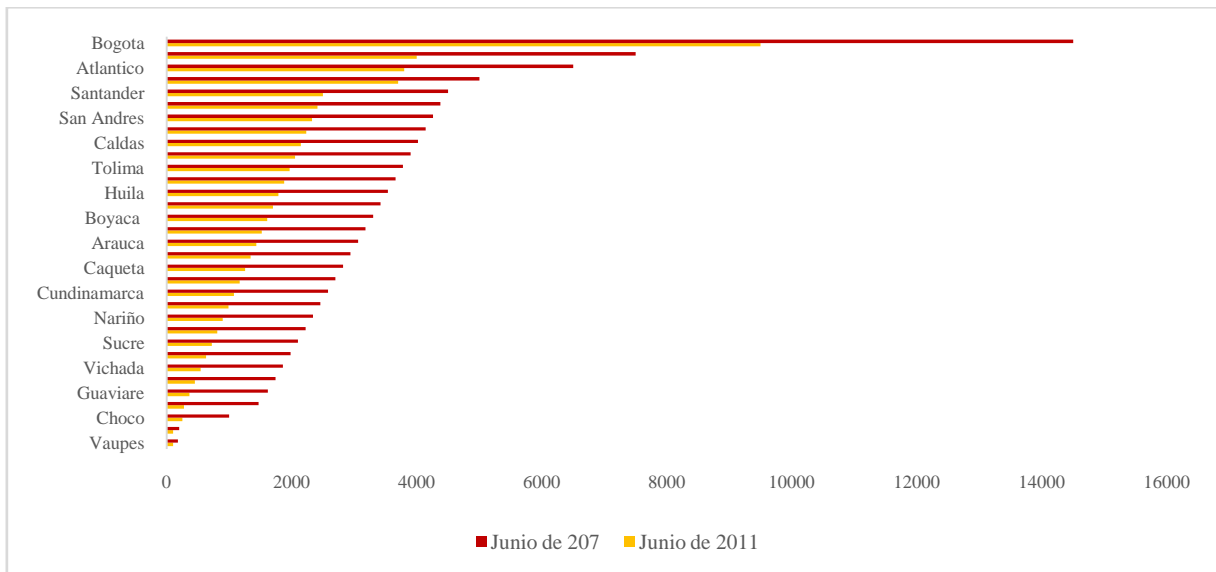
Se puede observar que Colombia ha tenido un avance en términos de bancarización pero no ha sido el esperado con respecto a la estrategia de penetración e inclusión del mercado, es por ello y toda vez que los datos muestran que a pesar de tener un nivel aceptable en el índice de bancarización el uso de los servicios financieros no es constante ni está fidelizado pues los usuarios pueden dejar de utilizar el producto por años sin tener ningún tipo de movimiento lo que no ayuda al usuario ni al sector, es por ello que queda un largo camino por recorrer con respecto al uso efectivo de los servicios.

Bancarización en Colombia 2007 - 2012			
Año	Población Adulta	Personas con al menos un Producto Financiero	Indicador de Bancarización
2007	28,100,679	15,514,127	55%
2008	28,665,007	15,921,080	56%
2009	29,243,976	16,762,956	57%
2010	29,834,750	18,558,773	62%
2011	30,423,847	19,744,908	65%
2012	31,006,092	20,827,472	67%

Tabla 1. Fuente: CIFIN Y DANE. Cálculos Asobancaria

Actualmente para conocer el nivel de penetración en el mercado que tiene el sector financiero se manejan indicadores nacionales que permiten medir la capacidad en cuanto a la infraestructura física del sistema, al volumen de depósitos así como la cantidad y valor del crédito otorgado, de esta manera podemos darnos cuenta que la capacidad instalada en Bogotá es 5.4 veces superior al promedio nacional, podemos notar una saturación con respecto al resto de poblaciones concentrada en la ciudad capital, esto a raíz de las oportunidades en vías, seguridad, cantidad de habitantes, desarrollo e infraestructura, como lo podemos observar en las siguientes gráficas.

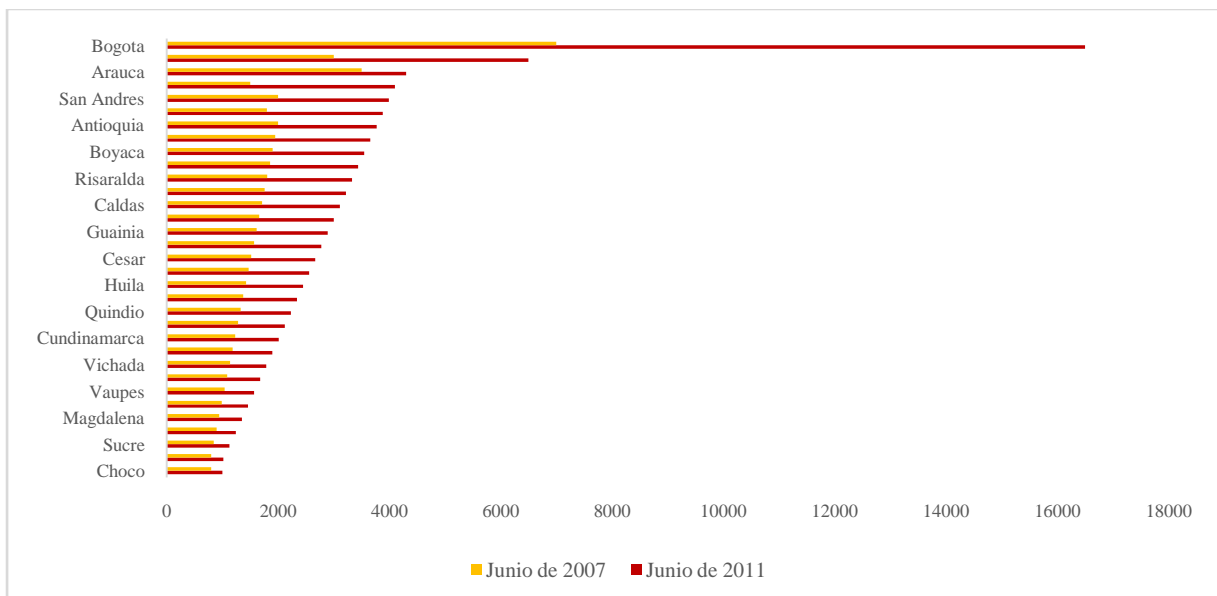
1. Grafico 1: Cartera Total por departamento



Fuente Superintendencia Financiera de Colombia y DANE: Calculo de los Autores

De acuerdo con Tecnom quien en su informe financiero del año 2015 sobre tendencias en medios de pago, resalta el crecimiento para los pequeños comercios al adoptar la cultura de medios de pago, digitales y electrónicos, como por ejemplo el uso y manejo de datafonos, esto ha demostrado tener un impacto positivo en el incremento de ingresos para estos comercios (Informe Tecnom sobre tendencias en Medios de Pago, 2015).

2. Grafico 2: Depósitos por Departamentos



Fuente Superintendencia Financiera de Colombia y DANE: Calculo de los Autores

Si tomamos esta característica como un movimiento divergente y cultural podemos asegurar que los datafonos son medios físicos por el cual pueden volverse corresponsales bancarios nos damos cuenta del gran potencial de este tipo de alianzas, hablando en cifras netas tres de cada cinco comercios minoristas incorporaron las tarjetas de crédito y débito como medios de pago, estos datos fueron concluyentes con respecto a afirmar que Colombia supero a Brasil en el número de corresponsales por habitante registrado casi en un 100%.

4. JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta que para el año 2006 el índice de Bancarización medido por el Banco de la República con respecto al acceso de servicios financieros para la población mayor a 18 años era del 48% y que el aumento promedio por año no supera el 4%, podemos afirmar que aún nos falta mucho por hacer con respecto al alcance, educación y utilización de servicios financieros en las áreas más apartadas del país, este alcance es importante toda vez que permite a la población tener acceso a créditos de consumo, productos de ahorro, fomento a la vivienda y mayor seguridad financiera alejando las poblaciones de posibles fraudes y modalidades de pirámides tan populares en nuestros tiempos (Capera Romero – González Arbeláez, 2011).

Es por lo anterior que creemos importante conocer, analizar y profundizar el proceso que ha llevado al sector financiero a gestionar las alianzas estratégicas y el impulso que estas han traído a las políticas de bancarización gubernamentales y al crecimiento tanto del pasivo como del activo del sector, pues es claro que el manejo de Corresponsales Bancarios no requiere la misma inversión de infraestructura y seguridad de las partes involucradas, trae consigo oportunidades a personas naturales y jurídicas de pequeñas empresas y negocios para asociarse con grandes entidades financieras, obtener ingresos por medio de comisiones de intermediación de las ganancias que el sector genera y generar o fomentar el aumento de empleo y pequeñas franquicias que impulsaran a su vez el desarrollo económico y empresarial de las zonas más alejadas del país.

Pero primero, antes de iniciar con el análisis de cifras y otras cuestiones, debemos hacernos la pregunta obligada, ¿Qué es un corresponsal bancario? Pues bien según la definición de la Asobancaria un Corresponsal Bancario es una persona natural y/o jurídica que tiene autorización por parte de una entidad financiera para prestar servicios financieros asociados a la misma por intermedio de una plataforma propia o por integración, esta intermediación es autorizada por medio de un riguroso estudio de seguridad que permita tener la tranquilidad del manejo del efectivo y que el servicio que se prestara sea acorde con cada entidad, el funcionamiento y habilitación de la mencionada modalidad está dada por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público expresamente (Asobancaria, 2017).

En este orden de ideas, la estrategia que genera un ámbito diferencial en el sector para aumentar el posicionamiento financiero a nivel nacional es claramente aprovechar este tipo de redes para fusionar el pequeño emprendedor permitiéndole prestar servicios financieros por medio de tercerización e integración tecnológica, esta estrategia permitirá acercarse de una manera amigable y conocida al usuario de a pie, que desconoce y necesita el uso de los servicios financieros para apalancar cada decisión de su cotidianidad, de esta manera afianzar la intensidad de uso de los mencionados y el afianzamiento del sistema en las regiones que más presentan rezagos, pues no es un secreto que una de las características del país es la heterogeneidad de sus poblaciones y una inversión agresiva para incursionar en estas poblaciones que pueda afectar la cultura y costumbres del lugareño puede ocasionar un resultado adverso como lo es la aversión al sistema que actualmente existe por no sentirlo cercano, sino un sistema lejano de las preocupaciones y problemas de su población, es por esto que los pequeños comercios resultan idóneos para permitir profundizar en hábitos de consumo, educación financiera, etc (Caperá Romero – González Arbeláez, 2011).

5. OBJETIVO GENERAL

Analizar los corresponsales bancarios como socio estratégico del sector financiero y facilitador en el aumento de niveles de bancarización.

6. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar el impacto de las alianzas estratégicas sobre el crecimiento de cobertura financiera a nivel nacional.
- Evaluar el tipo de alianzas y servicios que la corresponsalía bancaria puede ofrecer para ser socio estratégico del sector financiero.

7. MARCO NORMATIVO

Se presentan a continuación las leyes y decretos que atañen el manejo de la bancarización, alcance financiero, reglamentación y reglas que rigen actualmente la corresponsalía no bancaria.

3. Tabla de Leyes del sector financiero

DECRETO	DESCRIPCION
Ley 1793 de 2016	Dicta normas en materia de costos de los servicios financieros y se dictan otras disposiciones.
Ley 1777 de 2016	Define y regulan las cuentas abandonadas y se les asigna un uso eficiente a estos recursos.
Ley 1748 de 2014	Establece la obligación de brindar información transparente a los consumidores de los servicios financieros y se dictan otras disposiciones.
Ley 1555 de 2012	Permite a los consumidores financieros el pago anticipado en las operaciones de crédito y dicta otras disposiciones.
Decreto 660 de 2011	Reglamenta el manejo de gravamen sobre los movimientos financieros basado en estatuto tributario y dicta normas de corresponsalia con respecto al manejo del gravamen.
Ley 1430 de 2010 articulo 771-5	Artículo por el cual se determinan como medios de pago aceptables para costos, deducciones, pasivos e impuestos decontables en temas tributarios todos los pagos de los que provengan de productos financieros como lo son: - Depositos a cuentas bancarias - Giros o transferencias bancarias - Tarjetas de Credito - Tarjetas debito - Bonos, etc
Ley 1340 de 2009	Dicta normas en materia de Protección de la Competencia.
Ley 1328 de 2009 - Reforma Financiera	Dicta normas en materia financiera, modifica la naturaleza y denominacion de las casas de cambio, crea el termino de corresponsalia y autoriza a realizar nuevas operaciones.
Ley 1314 de 2009	Regula los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, señala las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.
Ley 1266 de 2008	Dictan las disposiciones generales del Hábeas Data y se regula el manejo de la información contenida en bases de datos personales, en especial la financiera, crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de terceros países y se dictan otras disposiciones.
Ley 1121 de 2006	Dictan normas para la prevención, detección, investigación y sanción de la Financiación del Terrorismo y otras disposiciones.
Ley 964 de 2005	Dicta normas generales y se señalan en ellas los objetivos y criterios a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular las actividades de manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público que se efectúen mediante valores.
Ley 795 de 2003	Ajusta algunas normas del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y se dictan otras disposiciones.
Ley 797 de 2003 – Reforma Pensional	Reforma algunas disposiciones del sistema general de pensiones previsto en la Ley 100 de 1993 y se adoptan disposiciones sobre los Regímenes Pensionales exceptuados y especiales.
Ley 510 de 1999 – Reforma Financiera	Dictan disposiciones en relación con el sistema financiero y asegurador, el mercado público de valores, las Superintendencias Bancaria y de Valores y se conceden unas facultades..

Fuente: Elaboración propia a partir de las normas mencionadas (Superintendencia Financiera de Colombia)

8. ANALIZAR EL IMPACTO DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS SOBRE EL CRECIMIENTO DE COBERTURA FINANCIERA A NIVEL NACIONAL.

8.1 Estrategia principal de cobertura financiera

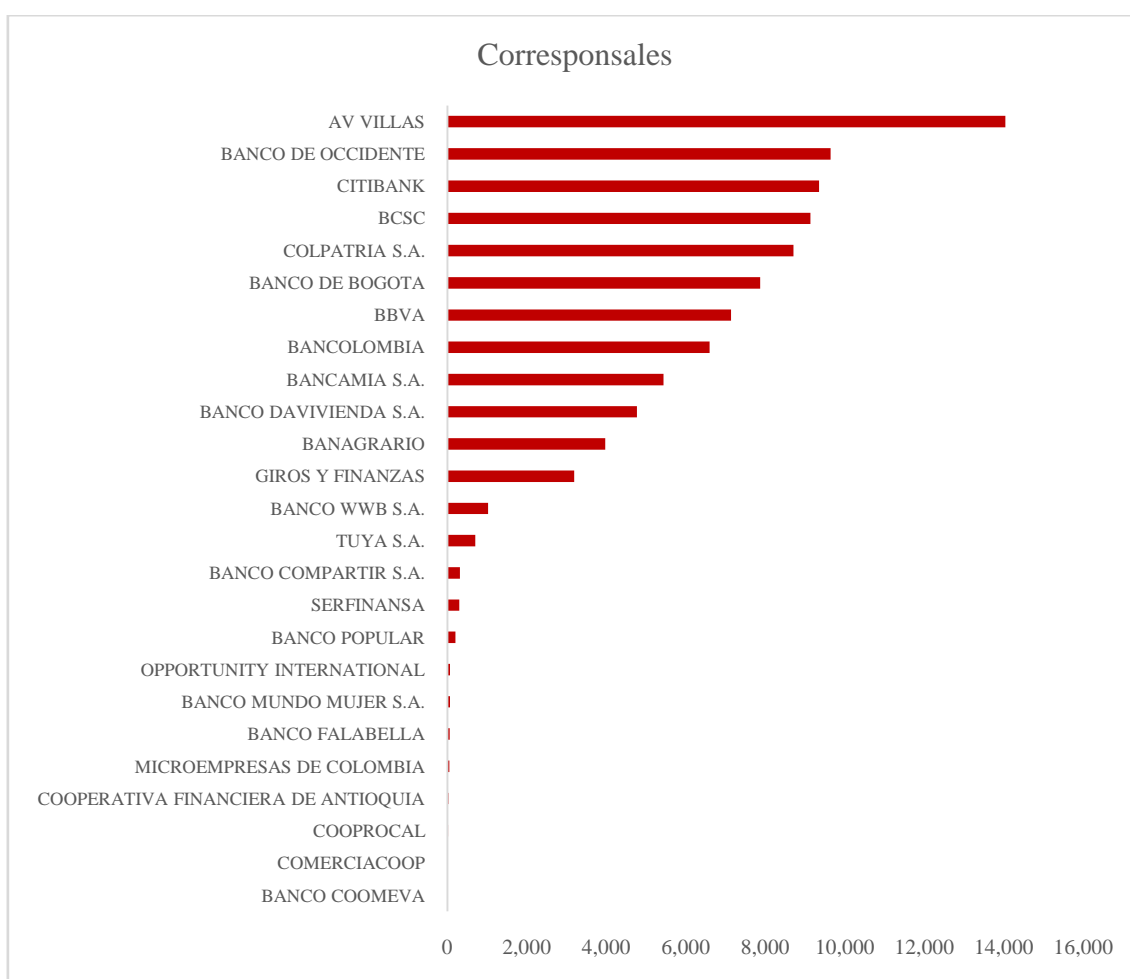
Una vez analizados los antecedentes de la creación del concepto de corresponsalía, es importante preguntarnos que hace fuerte esta estrategia de cobertura, en este orden de ideas por medio de la alianza entre el gobierno nacional y el sector financiero con el fin de promover la inclusión financiera para los municipios periféricos de la nación, se crea el programa de la banca de las oportunidades el cual está encargado y administrado actualmente por el Banco de Comercio Exterior – Bancoldex, el programa tiene como objetivo promover la inclusión financiera de las áreas que no tienen cobertura, lograr el acceso a servicios financieros para la población de bajos ingresos y estimular el desarrollo económico en Colombia, entre otros objetivos.

Esta es la estrategia más importante con respecto a cobertura e inclusión financiera pues uno de los objetivos de esta alianza fue verificar, adoptar buenas prácticas de otros países y modificar la regulación actual con el fin de beneficiar las partes y permitir el desarrollo económico a nivel nacional, de esta manera es como se modifican las regulaciones a nivel nacional del sector financiero y se permite crear el concepto de corresponsalía bancaria el cual ha sido decisivo dentro del marco de crecimiento del sector pues según cifras de la superintendencia financiera de Colombia hoy por cada sucursal que tienen las entidades bancarias existen nueve corresponsales bancarios activos y funcionando, estas cifras se dan a razón de la tasa de crecimiento de la corresponsalía pues mientras la apertura de sucursales bancarias en promedio aumenta en un 5,8% la apertura de corresponsales aumenta en promedio general en un 43,8% es por ello que se puede notar que el impulso que se le ha dado a esta estrategia se ve reflejada en los datos que analizaremos a continuación de cobertura lograda en los últimos años (Superintendencia Financiera, 2015).

8.2 ¿Cuántos corresponsales bancarios existen en la actualidad y que distribución tienen?

Luego de verificar la información de la banca de las oportunidades es hora de conocer que tan grande ha sido la generación de micro alianzas por parte de las entidades financieras para apalancar su crecimiento y correspondiente cobertura, es importante aclarar que una corresponsalía puede ir desde una droguería de barrio hasta un teléfono celular, con esto en mente y según cifras de la banca de las oportunidades a corte Diciembre de 2015 (las cifras de 2016 se encuentran en medición actualmente), en la actualidad existen un poco más de 93.000 corresponsales activos y funcionando a nivel nacional, dispersos entre las entidades financieras, pero que entidades tienen mayor o menor participación en esta estrategia, pues bien podemos verlo en el siguiente gráfico.

4. Gráfico 3. Distribución de Corresponsales Bancarios 2015



Fuente: Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2016

Podemos ver que las entidades que lideran la generación de alianzas de corresponsalía bancaria son las que actualmente lideran el segmento de crecimiento, bancarización e ingresos anuales como lo son los bancos de grupo Aval, Bancolombia y BBVA, en este orden de ideas podemos concluir que la inclusión de la corresponsalía dentro de la estrategia global de crecimiento de las entidades financieras, los convierte en el socio ideal para aumentar la cobertura, incentivar los ingresos y la inclusión financiera para nuevos clientes que pueden ser Pymes, personas naturales y los mismos corresponsales en sí.

9. EVALUAR EL TIPO DE ALIANZAS Y SERVICIOS QUE LA CORRESPONSALÍA BANCARIA PUEDE OFRECER PARA SER SOCIO ESTRATÉGICO DEL SECTOR FINANCIERO.

9.1 Corresponsales Bancarios como actor decisivo en el aumento de la capacidad transaccional

Uno de los mayores retos con respecto a canalizar mayor cantidad de transacciones en menor tiempo es el manejo y reducción de costos inherentes al proceso, enfocándose primordialmente en las pequeñas transacciones realizadas por personas del común y/o pequeñas empresas pues cuando se hace un análisis de la deserción del sistema por estos usuarios, en su gran mayoría lo hacen por esta razón financiera, en lo que a esto respecta de la mano de la correcta utilización de herramientas tecnológicas y redes más livianas de aprovisionamiento son claves a la hora de alcanzar este objetivo, es por ello que los Corresponsales resultan ser atractivos en lo que a tecnología, servicio y aumento del flujo de transaccionalita respecta.

En Colombia desde la implementación de la corresponsalía se han visto los frutos y ha sido una excelente opción como modelo exitoso de acercamiento a la población y ha demostrado adicionalmente tener un gran potencial de crecimiento, la implementación permitió lograr la retadora cifra de cobertura del 99,9% alcanzado a finales de 2015 según mediciones de la superintendencia financiera y la banca de las oportunidades, pues antes de la implementación mencionada, obviando las oficinas del Banco Agrario la cobertura del sector financiero lograba a duras penas un pálido 25%, de la misma manera se ha presentado con la cobertura en transaccionalita la cual ha evolucionado positivamente, pero a pesar de las dicientes cifras a hoy se mantiene la exclusividad de uso de la corresponsalía en transacciones de tipo recaudo y pagos, es decir la mayoría de las transacciones que fluyen a partir de este sistema se concentran en la recepción por ejemplo de servicios públicos, pagos de cuotas de pequeñas obligaciones financieras y dispensado de retiros de cuentas de ahorro y/o pequeños avances de tarjetas de crédito, esto hace que el modelo de corresponsalía aun tenga un importante potencial de crecimiento en cuanto a ofrecimiento y colocación de productos del pasivo y activo, lo que se traducirá en mayor cantidad de clientes, educación financiera y acceso al sistema

o inclusión de personas que antes no tuvieron oportunidad de tener un historial crediticio, sobre todo en las zonas rurales que tanta falta hace para poder acceder a créditos de mayor monto que no congestione el sistema de créditos subsidiados de programas sociales del gobierno como lo son por ejemplo los créditos otorgados por medio de Finagro.

9.2 ¿Qué incentivos se generaron para la estrategia de Corresponsalía Bancaria?

Según datos de la Banca de las Oportunidades, para el mes de Agosto del 2006, un total de 308 municipios sobre un total de 1.100 a nivel nacional no contaban con presencia de una entidad financiera, lo que generaba exclusión para las zonas mas apartadas del país con respecto al manejo de productos y servicios financieros, bajo estas cifras y ante la llegada del proyecto de Familias en Acción el cual requería manejar pagos condicionados a los beneficiarios sin importar en que parte del país se encontraran, surge la imperiosa necesidad de contar con estos canales de pago para solventar y dar solución a los inconvenientes de cobertura, es así que se modifica la legislación financiera y surge el concepto de Corresponsalía Bancaria habilitados para prestar servicios financieros, pero la modificación a la ley por si sola no era argumento suficiente para la modificación de cobertura financiera a nivel nacional es así que el gobierno por medio de la Banca de las Oportunidades genera las siguientes convocatorias que permitieran la promoción y proliferación de los corresponsales a nivel nacional.

- **Convocatoria I: 128 CNB en municipios de menos de 50.000 habitantes.**
Para generar esta convocatoria se le garantizo a los proponentes por parte del estado un mínimo de transacciones expresado en cantidades en un periodo de tiempo específico y a esa cantidad de transacciones se le impuso un precio especifico que pudiera dar la seguridad al futuro corresponsal alcanzar un punto de equilibrio mínimo para su manejo operativo y financiero. Este incentivo era decreciente toda vez que en el primer año, la Banca de las Oportunidades pagaba la diferencia entre las transacciones realizadas y garantizadas a un precio correspondiente al 100%, luego 50% en el segundo año y no se generaban pagos en el tercer año. La entidad financiera tendría que garantizar el CNB funcionando y abierto al público hasta finalizar el tercer año (Incentivos para la Apertura de Corresponsales No Bancarios de la Banca de las Oportunidades en Colombia-2013-Marulanda Consultores).

- **Convocatoria II: los 67 municipios rurales que faltaban después de la primera convocatoria.** Para la segunda convocatoria se manejó el mismo esquema de garantía de transacciones pero según el análisis de la cantidad de municipios dado que los municipios mencionados eran más pequeños y alejados de los cascos urbanos de la población, se procedió a incrementar el número de transacciones garantizadas. Este incentivo se diseñó de la misma manera que decreciera progresivamente pero a un ritmo más lento y con un plazo total más largo (4 años) (Incentivos para la Apertura de Corresponsales No Bancarios de la Banca de las Oportunidades en Colombia – 2013 - Marulanda Consultores).
- **Convocatoria III: ampliación a barrios marginales en las 5 ciudades principales.** Para la tercera convocatoria se procedió a cambiar la estrategia de apoyo pues se manejó un incentivo de cofinanciación a los costos de instalación para el corresponsal, operación, y personal comercial que apoyara la bancarización y de igual manera por estudio de seguridad tanto del corresponsal como de la entidad financiera se definió el tipo de transacciones que debían ser habilitadas por el banco para ser aceptadas por el CB. La cofinanciación se definió como una proporción decreciente de manera gradual en 3 años: 50% el primer año, 25% el segundo y cero el tercero (Incentivos para la Apertura de Corresponsales No Bancarios de la Banca de las Oportunidades en Colombia – 2013 - Marulanda Consultores).

10. CONCLUSIONES

Una vez analizados los casos de éxito, el porcentaje de cobertura según el antes y el después de la implementación de la estrategia de la Corresponsalía Bancaria por parte de la Banca de las Oportunidades y el apoyo del estado, las entidades financieras y los corresponsales en sí, podemos concluir que la estrategia fue exitosa en un 100%, pues fue una estrategia mancomunada que requirió una gran inversión pero que al día de hoy genera grandes beneficios a todos los actores del negocio, pues por un lado el estado tiene aliados a nivel nacional para difundir las políticas públicas financieras a que haya lugar según el gobierno de turno con los controles y seguridad necesarios para que sean difundidas a nivel nacional, las entidades financieras tienen aliados de confianza que le permiten descongestionar los hall bancarios, evitar el represamiento de operaciones de recaudo y consolidar las operaciones de sus clientes y no clientes en un solo canal lo que facilita el control y seguridad de las transacciones y el cliente tiene más, mejores y variados canales de atención lo que le permite elegir en que momento, de qué manera y con qué herramienta puede generar los pagos que necesita para estar al día con sus obligaciones financieras, lo que garantiza una mejor atención al cliente, rapidez en el procesamiento de la transacción, tranquilidad al no utilizar intermediarios, evitar filas y optimizar el tiempo día a día, por último la creación y manejo de corresponsales le permitió al ciudadano de a pie de regiones apartadas del casco urbano tener acceso incluyente y de confianza a canales financieros y oportunidades de financiación y apalancamiento para sus proyectos, claramente es necesario profundizar en los servicios que se ofrecen en estos canales pues según el análisis realizado la transaccionalidad se está enfocando en opciones de recaudo pero es necesario ampliar el portafolio de servicios hacia la oferta de productos del activo, prestamos de gran escala que permitan generar mayor inclusión e integralidad en la corresponsalía.

11. BIBLIOGRAFIA

CGAP (2013) Incentivos para la Apertura de Corresponsales No Bancarios de la Banca de las Oportunidades en Colombia. Disponible en: https://www.cgap.org/sites/default/files/colombia_agent_subsidy_program_spanish.pdf

Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (2016) Disponible en: http://www.minhacienda.gov.co/HomeMinhacienda/ShowProperty?nodeId=%2FOCS%2FP_MH_CP_WCC-041673%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased

Leyes que atañen las entidades financieras (2016) Disponible en: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=19166>

Incentivos para la Apertura de Corresponsales No Bancarios de la Banca de las Oportunidades en Colombia-2013-Marulanda Consultores.

Banca de las Oportunidades con su estrategia para lograr más y mejor inclusión financiera (2016) Disponible en: <http://www.bancadelasoportunidades.com/contenido/contenido.aspx?conID=984&catID=1>