

Editado por: Gabriel Forero Oliveros gforero@larepublica.com.co

“Tendremos microcrédito digital a

BANCOS. EL CFO DEL BANCO DE BOGOTÁ HABLÓ SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NUEVA ESTRATEGIA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y SEÑALÓ QUE EL DESEMPLEO SUBE PORQUE LA ECONOMÍA NO CRECE COMO DEBERÍA



Alfredo Barragán
Experto en banca de la U. de los Andes

“Al ofrecer microcréditos digitales se amplía la cobertura, pues a no todos los microempresarios les quedan bancos cerca, en especial si están en zonas apartadas del país”.

Las nuevas tecnologías han implicado cambios en todos los sectores económicos, incluyendo el financiero. Julio Rojas Sarmiento, Chief Financial Officer de Banco de Bogotá, contó en Inside LR cuáles son las innovaciones digitales del banco y compartió su visión de la industria y la economía.

INSIDE

¿En qué consisten las nuevas oficinas que lanzaron?

Estamos muy contentos de inaugurar una sucursal nueva en la calle 81 con carrera 11 en Bogotá, que es parte de una estrategia más ambiciosa de la digitalización. Nosotros somos creyentes en que hay que invertir en digital, en los canales digitales y en la venta digital, pero las sucursales son un punto fundamental para poder ofrecer una buena experiencia al cliente. Lo que hemos hecho es una alianza con el Grupo Éxito, en donde clientes del Banco de Bogotá pueden comprar productos de tecnología de última gama a descuentos de hasta 70%. También hemos puesto un Juan Valdez, que ayuda a darle calidad a la oficina y cercanía. El plan no queda en una oficina, sino que estamos destinando alrededor de \$100.000 millones en los próximos 18 meses pensando en abrir 75 sucursales de este estilo.

¿En qué lugares van a abrir?

Es una estrategia a nivel país. Buscamos que estas sucursales no solamente sean para jóvenes, sino para todas las poblaciones que atendemos. Ya hoy tenemos la de Bogotá, una relacionada en Medellín y una en Soatá. La idea es abrir en ciudades principales en todo el país.

75

OFICINAS DE UN NUEVO MODELO DIRIGIDO A LOS SERVICIOS DIGITALES ABRIRÁ BANCO DE BOGOTÁ EN EL PAÍS.



Escanee con su celular para ver el video del Inside LR con Julio Rojas Sarmiento.

Con estas 75, ¿cuántas oficinas van a cerrar y cómo cambiarán las tradicionales?

El banco hoy en día cuenta con alrededor de 650 sucursales. Estas van a seguir existiendo, pero probablemente tendrán que ser mejores y menos. Venimos en un plan de racionalización de nuestro footprint geográfico, pero es paulatino. En donde estamos viendo que estamos atendiendo bien a los clientes, mantenemos las sucursales y en donde no, no las estamos cerrando, sino que las estamos fusionando con sucursales que están cerca. Esto se ha logrado hacer reubicando a más de 90% de las personas en roles parecidos o reentrenándolas para otros roles diferentes.

¿Cuántas oficinas tendría entonces el Banco de Bogotá?

Más o menos venimos con un ritmo de fusionar entre 3% y 4%, o sea, puede ser entre 20 y 30 sucursales por año fusionadas. De las 75, hay unas que son aperturas nuevas, pero otras que son renovaciones de puntos que ya tenemos.

¿Cree usted que en las sucursales bancarias se debería permitir el uso del celular?

EL PERFIL

Julio Rojas Sarmiento es CFO del Banco de Bogotá desde 2018, donde es responsable de liderar las áreas de planeación financiera, estrategia, fusiones y adquisiciones, digital e innovación, data analítica y relación con inversionistas. De 2016 a 2018 fue Vicepresidente de estrategia y digital. Tiene un MBA de Harvard Business School, y un Bachelor of Arts de Princeton. Trabajó en Goldman Sachs como asociado en la División de Banca de Inversión y en Grupo Aval como asesor financiero y de estrategia de Persepolis.



Síganos en:



www.larepublica.co
Con más respuestas del CFO del Banco de Bogotá en Inside LR.

De los puntos que más generaban incomodidad en las oficinas, era que no se podía usar el celular cuando uno hoy en día siempre está pegado a él. En las nuevas sucursales estamos poniendo WiFi gratis. Eso tiene otro impacto y es que amplía la capacidad de los datos de la mayoría de nuestros usuarios y nos permite ayudarles a que bajen la aplicación. La idea de no tener celulares viene de años atrás por seguridad, pero hoy en día hay mejores maneras de manejar ese tema sin ser tan restrictivo.

¿En qué proyectos de productos están trabajando y cuántos si eliminarán algunos cobros por el uso de estos servicios digitales?

Vemos que hay varios que podemos hacer con productos para persona natural, pero también hay un gran mundo para empresas que podemos empezar a abordar, ya estamos trabajando en ese camino. El tema de costos es uno que tenemos muy presente y que la digitalización ayuda a mejorar. De hecho, ya tenemos productos a costo cero para ayudar a bancarizar a la gente. Hoy en día ya contamos con una cuenta de ahorro que tiene



cero cuota de manejo con un saldo mínimo de \$500.000.

¿Cuáles son esos productos que están pensando ofrecer de manera digital?

Hicimos una alianza con Usaid alrededor de microcrédito, así que estamos trabajando en conjunto para desarrollar un microcrédito digital. Esto lo deberíamos estar lanzando a finales de este año, o a principios del próximo. Va a tener varios beneficios, desde el punto de vista de costos y desde el de alcance. Hoy en día, hay poblaciones que no es económico o no es posible llegarles con una sucursal. Creemos que esto va a ser una gran incursión hacia allá, porque hay una gran oportunidad de bancarización en este país, y queremos ser líderes en este tema.

¿Cómo le ha ido a la cartera?

Estamos viendo un crecimiento de cartera en Colombia

de alrededor de 7%, eso viene de un ritmo un poquito menos en comercial y más acelerado en consumo e hipotecario. En comercial se tiene que ver entre moneda legal y extranjera, en legal estamos viendo un crecimiento más rápido, en moneda extranjera menos, por lo baratas que están las tasas en dólares.

¿La banca tendrá que ser totalmente digital y la regulación ir hacia eso?

Hay como un mito en lo que es ser 100% digital. No existe una dicotomía entre online y offline. Nosotros no vemos un mundo que sea solo digital o solo red física, sino que sea algo combinado, que sea algo en donde se complementen. ¿Qué es cierto? Que la transacción más básica bancaria, que es mirar el saldo, es probable que lleguemos a un punto en donde casi 100% de estas se hagan por nuestra banca móvil o virtual.

BOLSAS. LOS PRECIOS DEL CRUDO CAYERON LEVEMENTE DESPUÉS DE LA REUNIÓN DE LA OPEP

El dólar cotizó en promedio a \$3.359 al perder \$13,07

BOGOTÁ
El peso colombiano anotó una nueva victoria ante el dólar en la jornada del jueves con una disminución de la tensión en los mercados globales.

La divisa cerró cotizando en un precio promedio de \$3.359,41, tras perder \$13,07 frente a la Tasa Representativa del Mercado (TRM). Así llegó a un valor que no veía desde el pasado dos de agosto, cuando tuvo una TRM de \$3.329,23.

Durante la jornada, los mercados reaccionaron a la deci-

US\$60,38

PRECIO AL QUE CERRÓ EL BARRIL DE PETRÓLEO DE REFERENCIA BRENT CON UNA PÉRDIDA DE 0,71% EN LA JORNADA.

sión del Banco Central Europeo, luego de que la entidad anunciara un nuevo paquete de estímulos económicos con un recorte de la tasa de interés de referencia y una ronda adicional de compras de bonos, para hacer crecer a la región.

Entre tanto, los precios del crudo cayeron en la jornada pues una esperada reunión de los países miembro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (Opep) no arrojó ninguna decisión sobre la profundización de los recortes de suministro, sino que, por el contrario, se centró en bajar la producción nigeriana e iraní a sus cuotas acordadas. El crudo Brent cayó 0,71% hasta un precio de US\$60,38 por barril.

ANDRÉS VENEGAS LOAIZA
@andresvenegas1

DÓLAR INTRADÍA

Máximo	Promedio	Mínimo
\$3.369,60	\$3.359,41	\$3.352



Fuente: Grupo Aval, Set Fx / Gráfico: LR-AL