

# ‘Les quitamos clientes a los agiotistas’

Presidente de Credivalores indica que están presentes en 890 medianas y pequeñas ciudades, así como en zonas rurales. Fortaleza en libranzas.

POR: [HOLROD@ELTIEMPO.COM](mailto:HOLROD@ELTIEMPO.COM)

**D**avid Seinjet Neirus tiene apellidos rumanos pero por cuenta de sus abuelos que llegaron a Colombia hace ocho décadas, pero su papá es de Palmira (Valle del Cauca) y él es caleño.

(Lea: [Reglas básicas para usar las tarjetas de crédito](#))

Es el presidente de la financiera Credivalores, próxima a cumplir dos décadas en el mercado y que ha colocado \$10 billones en créditos y aunque no es fintech, más del 60% de su cartera la ha puesto a través de canales digitales.

(Lea: [¿Qué plazo conviene más a la hora de pagar un préstamo?](#))

## ¿Qué es Credivalores y a qué se dedica?

Somos una compañía que opera desde hace 17 años con la misión de ofrecer productos financieros a segmentos bajos de la población en ciudades medianas y pequeñas y además en la ruralidad. No captamos dinero del público y hemos entregado créditos por \$10 billones y el saldo a diciembre de 2020 era de \$1,7 billones.

El año pasado desembolsamos \$1,1 billones en 180.000 créditos y tenemos 830.000 clientes. Por la pandemia el año pasado fue difícil por los temas de movilidad, pero agilizamos la utilización de las herramientas digitales.

El 62% de los créditos fueron generados con herramientas tecnológicas digitales, que les llegan a los clientes fácil, rápido y eficientemente.

## ¿Cuánto llevan haciendo transformación digital?

Arrancamos hace tres años para buscar la forma de llegar de manera más ágil, teniendo en cuenta que nuestros clientes no están tanto en las ciudades grandes y además no dependemos de redes de oficinas extensas. Nosotros vamos a buscarlos. Hace tres años dijimos que íbamos a tener herramientas digitales para ofrecer productos más transparentes al cliente y que ellos tengan las cosas fáciles.

Nosotros no somos fintech pero nos apalancamos fuerte en la tecnología.

## ¿En dónde tienen presencia?

Hoy en día tenemos crédito irrigado en 890 municipios del territorio nacional. Poseemos 50 oficinas, 10 unidades móviles y 360 aliados comerciales, como son por ejemplo las grandes superficies o en las oficinas de servicios de telecomunicaciones en donde les damos tarjeta de crédito a los clientes.

Además tenemos 16.000 puntos de recaudo y desembolso con las redes de bajo monto para avances de efectivo.

## ¿Qué tipos de créditos tienen?

Tenemos dos tipos de crédito. El más importante es a través de libranzas, diseñado para que el empleado público y privado acceda a un crédito de fácil desembolso. El 85% de los créditos se desembolsa en menos de 24 horas. Eso es el 60% de la cartera. 40% es con tarjeta de crédito y libre destinación.

## ¿Hasta qué montos?

Varía mucho por el perfil del cliente. Pero en libranza en promedio son de \$15 millones, a una vida media de 50 meses y en tarjeta de crédito cerca de \$3 millones.

Nuestro mercado objetivo no son las grandes ciudades sino las medianas y pequeñas, y hacemos gran gestión social sacando a estos clientes del mercado del agiotismo y somos su entrada a la formalidad.

## ¿Qué otros productos tienen?

Dentro de poco sacaremos una billetera digital para que los clientes tengan acceso a servicios adicionales como desembolsos, pago de sistemas de transporte, pago de seguros, prepago de celulares, entre otros.

## ¿Qué otros negocios tienen potencial?

Hemos crecido en seguros. Todos nuestros productos tienen la opción de ir con un seguro de manera voluntaria. La penetración de seguros es bajo y en los segmentos que atendemos no hay mucha conciencia de tener asistencias de hogar o seguro exequial, sin embargo las cosas cambian cuando se les ofrece pagar de manera mensual.

## ¿Cómo está la calidad de la cartera?

Decidimos acompañar a los clientes en esta coyuntura. Los resultados han sido satisfactorios pues la calidad de la cartera terminó en 5,3%, que es bastante sano, teniendo en cuenta el perfil de cliente al que estamos enfocados.

Nuestras provisiones subieron 30% de \$69.000 a \$93.000 millones el año pasado y tenemos una cobertura de cartera vencida del 128%.

En 2020 tuvimos 23.000 clientes bajo alivio, es decir el 29,7% de nuestra cartera y terminamos el año con 1,4% bajo alivios.

## ¿Cómo se financian?

Como somos una entidad financiera no bancaria, no captamos recursos del público pero hemos hecho rondas internacionales con inversionistas profesionales por más de US\$1.000 millones.

En 2018 hicimos una por US\$315 millones y en febrero del 2020 otra por US\$320 millones. Esas operaciones se hicieron bajos los mismos estándares que realizan empresas como [Ecopetrol](#) en mercados internacionales.

Adicional a ese fondeo hay un programa de notas comerciales con el que hemos realizado 16 emisiones por US\$396 millones, la última de ellas fue el viernes pasado por US\$50 millones, con vencimiento a 18 meses y al 8,5%. La operación fue relevante pues se hizo en pleno pico de la pandemia, lo que significa que hay inversionistas que confían en nosotros pues ven un bajo nivel de riesgo. Hacia mediados de julio emitiremos bonos en Colombia en el segundo mercado.

## ¿Qué metas tienen para este año?

Seguir enfocados en libranzas a empleados del sector público y desembolsar \$1,2 billones, y terminar el año con un saldo de cartera de \$2,1 billones y que el 80% de los créditos sean digitales.

## Lo más leído

1. 'La reforma tributaria pone en riesgo el acceso a la vivienda social'
2. ¿Es el 2021 un buen año para invertir en vivienda?
3. ¿Quién es David Vélez, el colombiano que ingresó a la lista Forbes?
4. ¿Qué plazo conviene más a la hora de pagar un préstamo?
5. Cuarentenas: ¿hay equilibrio entre salud y economía?
6. Desde el lunes inicia regreso progresivo de colegios de Bogotá