

Informe de la Gestión de Riesgos año 2016

i. Riesgo Estratégico

La principal fortaleza del Banco continúa siendo la calidad de sus socios, alto índice de solvencia y bajo nivel de endeudamiento. Al 31 de diciembre de 2016 el monto de capital y reservas es de L 468.8 millones y una adecuación de capital de 39.65% en relación a los activos ponderados de riesgo, superior en más de tres veces al promedio del sistema bancario hondureño (SBH). El apalancamiento financiero es de 2.2 veces en relación al patrimonio, inferior en más de cuatro veces al promedio del SBH.

La calificación de riesgos institucional vigente hasta julio 2017, es de BBB+ con perspectiva estable, mejorando la calificación previa de B+. Los componentes con mayor fortaleza son: Gobernabilidad y Administración, Solvencia y Gestión del Activo, Sistemas y Controles. Por su parte, los componentes con menor calificación por su desempeño al cierre del año 2015, fueron mejorados significativamente en el año 2016 como ser, la Rentabilidad sobre Patrimonio y la Calidad de Cartera.

Como parte de la gestión del riesgo estratégico, el Banco cumplió con los cinco (5) objetivos estratégicos definidos en el Plan de Operativo 2016, relativos a: número de clientes de crédito, número de clientes con productos pasivos, indicador de calidad de cartera, indicador de rentabilidad sobre el patrimonio y posicionamiento de la imagen del Banco. Asimismo, se cumplieron las metas del presupuesto del año 2016, en especial la de utilidad neta.

Los resultados anteriores, se soportaron en la implementación de una serie de iniciativas estratégicas, siendo las más relevantes las siguientes: i) nuevos modelos de negocios, como ser, metodologías de crédito grupales y créditos agropecuarios, con una mayor cobertura en zonas rurales, ii) nuevos canales de distribución y gestión de clientes, iii) mecanismos innovadores de la gestión de cartera en mora, iv) arquitectura de procesos para eficientar la gestión del Banco, v) plan macro de capacitación y entrenamiento.

El resultado de los principales índices de rentabilidad y solvencia al 31 de diciembre son los siguientes: ROA 3.35%, ROE 9.97%, IAC 39.65%, rendimiento de cartera de préstamos 28.7%, tasa de gastos operativos 18.4%. Los indicadores antes mencionados, se encuentran dentro del media de los principales competidores del Banco, por tanto las iniciativas estrategias implementadas, favorecieron al logro de los objetivos estratégicos planteados.

La estrategia comercial del Banco, continúa siendo la atención de los segmentos de Micro y Pequeña Empresa, soportado con nuevas metodologías crediticias, la tecnología y canales alternos de atención para pagos y desembolsos de crédito. Que

permitirá el logro de los objetivos estratégicos definidos en el Plan Estratégico 2016-2020.

ii. Riesgo de Liquidez y Mercado

Durante el año 2016, todos los límites de riesgo e indicadores de alerta se mantuvieron dentro de los parámetros aprobados y con tendencia estables, tanto los límites internos y regulatorios, permitiendo una gestión aceptable de estos riesgos. Dentro de los principales indicadores están los siguientes:

- La volatilidad de los productos de ahorro es la siguiente manera: Ahorro M/N 2.99% y CDT M/N 1.75%
- Concentración en los 20 mayores depositantes de 33.2%, para un máximo de 50%
- Concentración en un solo depositante 6.34%, para un máximo de 8%
- Descalce / calce en la banda de 1-30 y 31-90 días, de -0.26 y 0.28 respectivamente, para un límite de -1.5 y -1.0
- Ratio de financiamiento para los próximos 90 días de 152.4%, para un mínimo de 100%
- VaR 30 días (máxima salida de depósitos en los próximos 30 días) es de 19.4% de los activos líquidos
- Crecimiento interanual de la cartera de captaciones del público, 18.3%

En el año 2016, continuaron vigentes la línea de crédito con Banco Atlántida por L 50 millones y la línea de crédito con Banhprovi hasta por un monto máximo de L 650 millones. Asimismo, se aprobaron financiamientos externos en moneda local con DWM por L 45.1 millones, L 50 millones de Oikocredit y L 69.7 millones de Symbiotics.

Como parte de las necesidades de financiamiento para el año 2017, se están en proceso de negociación US\$ 3 millones a ser desembolsados en moneda local, para apalancar el crecimiento de cartera de préstamos, sumando los desembolsos pendientes de recibir en el primer trimestre del año 2017 por L 71 millones, de parte de Oikocredit y Symbiotics.

La estrategia de crecimiento en captaciones del público, continúa focalizándose en captaciones personales, misma que muestra un crecimiento interanual de 11.38% y una participación del 71% de las captaciones a plazo.

La exposición a riesgo de mercado, continua en perfil bajo, los activos en moneda extranjera (dólares americanos) representa únicamente el 1.1% de los activos del Banco. Al cierre de diciembre 2016, el Banco presenta una posición larga de 1.50% en relación al patrimonio. Los activos en moneda extranjera, se conforman por depósitos y efectivo en Bancos del Interior. Por su parte, los pasivos en moneda extranjera se integran por las captaciones del público en cuentas de ahorro el 0.9% del total de pasivos.

En cuanto al riesgo de tasa de interés, la política de re-precio de la cartera de préstamos es al momento de otorgar el nuevo desembolso de crédito, el plazo promedio para la cartera de microcrédito es de 12 meses y en créditos PYME de 31 meses. La cartera de inversiones por excesos de liquidez, en su totalidad son inversiones de corto plazo en Banco Central, desde 1 a 30 días plazo. Por su parte, los pasivos susceptibles a cambio de tasa de interés son las captaciones del público y préstamos externos, el vencimiento máximo en captación a plazo es de 12 meses y el único fondeador con tasa variable, es FMO con revisión semestral de la tasa de interés y plazo remanente de 16 meses.

iii. Riesgo de Crédito

Durante el año 2016, el indicador de calidad de cartera de la mora mayor a 30 días cerró en 2.9% mostrando una disminución de 3.6 puntos porcentuales, en comparación al cierre del 2015. De igual forma, la cartera en mora mayor a 30 días incluyendo refinanciados, cerró en 5.9% con una reducción de 2.7 puntos porcentuales. Los resultados anteriores, se vieron favorecidos por los siguientes factores: i) una mejora en la originación crediticia, medido a través del indicador de cosechas, ii) un fortalecimiento de la cobranza temprana, soportada por la gestión de cobro del centro de Gestión Telefónica y la implementación de una política de cobro priorizado, según el perfil de riesgo del cliente, iii) implementación de esquemas de normalización de cartera, que se adecuen a las condiciones actuales de los clientes que muestran voluntad de pago, y iv) fortalecimiento de la cobranza pre-jurídica y judicial, a fin de eficientar su gestión y normalizar casos a través de acuerdos de cobro.

Durante el año 2016, el Banco continuó fortaleciendo la gestión comercial y de recuperación de cartera, con el objetivo de enmarcar sus resultados en estándares internacionales, implementando las siguientes acciones:

- Se modificó el esquema de incentivos favoreciendo la recuperación temprana
- Se modificó la estructura del área de recuperaciones, asignado gestores especializados en todas las agencias
- Se redefinieron de las edades de traspaso por gestión de la cartera en mora logrando una atención oportuna en cada edad.
- Se redefinieron los procedimientos y estrategias de cobro para todas las edades de la cartera en mora, favoreciendo una gestión coordinada entre las áreas de negocios y recuperaciones, sobre todo en la edad más temprana
- Se implementó un esquema de recuperación diferenciada a partir del perfil de riesgo del cliente, de acuerdo a los análisis del Área de Riesgos
- Se implementó un esquema de alertas y atención temprana de cobro, a partir del análisis de cosechas del Banco
- Se fortaleció el equipo de Monitores Metodológicos incorporando 4 recursos adicionales (total de 6), con el objetivo de ampliar el alcance de las verificaciones en campo, ex ante en la aprobación del crédito.

- Fortalecimiento de las competencias de los asesores de crédito, a través de la Escuela de Formación de Asesores de Crédito (también se desarrolló la estructura necesaria para realizarlo de manera intensiva)
- Se definieron e implementaron estrategias comerciales, orientadas en ampliar el alcance del Banco, procurando incorporar mayores cantidades de clientes nuevos no bancarizados y evitando no trabajar con clientes que presenten mayores niveles de endeudamiento. Entre estas estrategias, está la atención de los segmentos rurales del país, lo que permite mayores niveles de bancarización e inclusión financiera.
- Definición e implementación de medidas que impacten positivamente en la voluntad de pago de los clientes. Se definió un procedimiento para implementar educación financiera a través de las distintas etapas en el proceso de venta, evaluación, aprobación y desembolso del crédito.
- Se fortalecieron las actividades de educación financiera relativas a: prevención del sobreendeudamiento, uso de las centrales de riesgo, finanzas personales, presupuesto y el ahorro.
- Se modificaron los incentivos del área comercial dando un peso específico mayor a la calidad de la cartera de cada Asesor de Crédito.

La cobertura de cartera en mora según el modelo de la CNBS cerró en 150.8%, para un límite mínimo de 110%. La cobertura de la cartera en mora mayor a 30 días cerró en 127%. Durante el año 2016, el Banco constituyó reservas anti cíclicas que al cierre de año fueron de L 2.1 millones.

El riesgo de concentración continúa siendo bajo, dado que el saldo promedio de la cartera es de L 34,238 atomizado en 32,500 clientes. Asimismo, los plazos promedios de las operaciones de créditos se han mantenido en 12 meses para operaciones de microcrédito y 33 meses en créditos PYME. La máxima exposición en un solo cliente, es de L 4.4 millones que representa menos del 1% del patrimonio. La exposición en los 20 clientes con mayor endeudamiento, es de L 46.5 millones que representan menos del 10% del patrimonio. A la fecha del informe, no se presentan créditos a Partes Relacionadas.

En base a la información del buró de crédito, los niveles de endeudamiento con el mercado continúan siendo aceptables, el 41% de los clientes son únicos con Banco Popular y el 59% restante es compartido en el mercado, lo anterior se considera un factor de riesgo bajo, ya que a nivel de tarjeta de crédito la misma relación es 20%-80%. De los clientes compartidos, el 42% mantiene 1 obligación vigente con otra entidad, lo cual también es un parámetro de riesgo bajo en base a prácticas internacionales.

La estrategia de negocios del Banco y en base a su apetito de riesgo, continúa siendo la focalización y masificación de la cartera en los segmentos de Micro y Pequeña Empresa. Al cierre de año 2016 el 84% del portafolio se concentra en el segmento de MIPYME (60% microcrédito y 24% PYME). Para potenciar el crecimiento en el segmento objetivo

del Banco en el plan de negocios se definieron las siguientes estrategias comerciales para lograr una mayor participación de mercado: i) profundizar en los mercados rurales con el uso de metodologías especializadas, ii) desarrollo de un programa intensivo de SAC – procesos de aprobación diferenciados, y iii) fortalecer el modelo integral de gestión de riesgo de crédito / modelos de score, que incluye una categoría de riesgo para cada cliente.

iv. Riesgo Operativo

El marco de gestión del riesgo operacional del Banco, incluye una estructura adecuada conforme la naturaleza del Banco y con delimitación clara de las responsabilidades. Asimismo, se cuenta con un marco de políticas y procedimientos de gestión de riesgo operacional, y un marco para la gestión del Banco en base a una metodología de gestión por procesos, que vincula la funcionalidad de las áreas en base a sub-procesos, actividades y tareas. El Banco cuenta con una herramienta para identificar, medir, monitorear, controlar y mitigar los riesgos y pérdidas operacionales, basada en la nueva arquitectura de procesos.

La gestión del riesgo operacional en el Banco se diseña y coordina desde la Unidad de Riesgos, y a su vez, en áreas de negocio y operativas con los gestores o coordinadores de riesgo operacional en cada una de las dependencias. De esta forma, el Banco identifica y administra los riesgos para prevenir la posibilidad de materializar un riesgo.

El Banco está trabajando en mejorar el modelo de gestión del riesgo operacional, fortaleciendo las áreas de control y supervisión de agencias, así como, de las áreas relacionadas al proceso de crédito. Incorporando a estas dependencias personal con capacidades de ejercer el control en su actividad diaria. El monitoreo de los riesgos y efectividad de los controles, se realiza de forma mensual a través de los indicadores de riesgo operativo, definidos por la unidad de riesgos.

La gestión del riesgo operacional, también involucra: i) el conocimiento de las pérdidas por eventos de riesgo operacional, ii) la evaluación de los riesgos en base a frecuencia y severidad, iii) el monitoreo de indicadores que permiten analizar la evolución del riesgo operacional en el tiempo, definir señales de alerta y verificar la efectividad de los controles asociados a los riesgos.

En el año 2016, el Banco implementó una metodología de arquitectura de procesos para la gestión del negocio, que permitió la identificación de macro-procesos, procesos, sub-procesos, actividades y tareas. En base a ese mapa de procesos, se actualizó la matriz de riesgo operativos, valorando los riesgos en base a su frecuencia y severidad. A la fecha del informe, de un total de 164 sub- procesos, se evaluaron 58 de los mismos para la identificación y evaluación de riesgos operativos.

Para fortalecer la gestión de reporte de eventos de riesgo operativo, se reasignaron los colaboradores responsables de reportar este tipo de eventos en cada una de las dependencias, permitiendo una mayor fluidez en el reporte de los mismos a la Unidad de Riesgos. Para los eventos de riesgos reportados, se implementaron planes acción o acciones correctivas para minimizar la ocurrencia de los mismos.

Dentro de los planes de capacitación de los empleados, se brindaron jornadas de capacitación a todos los empleados, tanto de recién ingreso como antiguos, enfatizando en la importancia de la gestión oportuna y proactiva de los riesgos. Asimismo, se redefinió el procedimiento y los canales para reportar un evento de riesgo por parte de todos los colaboradores del Banco.

Por otra parte, se ha observado una mejora en los principales indicadores de riesgo operativo, como ser: i) hipotecas pendientes de inscripción, ii) indemnización en caso de clientes fallecidos, iii) usuarios no autorizados a un perfil específico dentro del sistema, iv) faltantes de caja, v) caídas de enlace, vi) eventos reportados por los coordinadores de riesgo operativo.

Los eventos de riesgo operativo que ocasionaron una pérdida económica en el año 2016, totalizan la suma de L 440,244.4

v. Riesgo de Reputación

Durante el año 2016, no se presentaron eventos de riesgo de reputación. Por otra parte, el Banco obtuvo la certificación en Principios de Protección al Cliente de la campaña Smart, mismo que se obtuvo después de una serie de cambio en los procesos y procedimientos del Banco, en especial, los relativos a Servicio de Atención al Cliente. Esta certificación fortalece la imagen del Banco, generando mayores oportunidades de inversión y financiamiento, con acreedores nacionales e internacionales.

Asimismo, se modificaron cambios en los contratos de préstamo y ahorro, a partir de las acciones recomendadas en el informe del regulador y enmarcadas en las normas de Protección al Cliente.

vi. Riesgo Legal y LAFT

Los acuerdos (covenants), con los acreedores financieros internacionales vigentes a diciembre 2016, todos se cumplen en su totalidad, por tanto, no representaron un evento de riesgo legal para el Banco.

Asimismo, Para asegurar el cumplimiento de obligaciones legal con diferentes grupos de interés, el Banco implementó una matriz de riesgo legal, para minimizar el riesgo de incumplimiento en las obligaciones legales o contractuales con terceros. Por otra parte,

se han definido de manera clara las responsabilidades y funciones de supervisión del área legal del Banco, a fin de garantizar una efectiva gestión en este riesgo.

Para fortalecer la gestión del riesgo legal en el Banco, se cuenta con la asesoría de la firma de Abogados externos, que apoya en la valoración y mitigación de los riesgos legales, desde aspectos del buen Gobierno Corporativo hasta los procesos operativos del Banco. Asimismo, se han definido procedimientos para la suscripción y administración de contratos con terceros, en la cual se deberá contar con la opinión legal sobre condiciones de la contratación de productos y servicios.

En el año 2016, no se materializaron eventos de riesgo legal.

Riesgo de Lavado de Activos

Las definiciones y metodología para gestionar este riesgo, se enmarcan en el plan de adecuación del nuevo Reglamento a la Ley especial contra el Lavado de Activos. Sin embargo, en una primera valoración, conforme la metodología para asignar una categoría de riesgos a cada cliente, según lo establece la nueva Ley contra el Lavado de Activos, se concluye que el nivel de exposición en este riesgo es bajo. Los cuatro factores para la evaluación de este riesgo son: tipo de cliente, producto, zona geográfica y canal de atención.

Lo anterior, producto que la mayoría de los clientes del Banco son personas naturales y la totalidad de la cartera de préstamos se concentra en Banca Minorista. Por otra parte, la mayoría de las transacciones se realizan en las sucursales del Banco.