

“Acabamos de lanzar la tarjeta de crédito para nuestros empresarios”

BANCOS. EL PRESIDENTE DE BANCO W, JOSÉ ALEJANDRO GUERRERO, HABLÓ SOBRE LOS RECIENTES LANZAMIENTOS DE LA ENTIDAD Y LAS PROYECCIONES QUE TIENEN PARA CIERRE DE AÑO

BOGOTÁ

Los productos financieros enfocados en poblaciones específicas, permiten que quienes no han tenido la oportunidad de acceder a tarjetas, créditos, o algún servicio bancario, puedan hacerlo. Y esa es precisamente la apuesta de Banco W, entidad que según su presidente, José Alejandro Guerrero, lanzó recientemente algunos productos con el fin de atender las necesidades de distintos emprendedores.

INSIDE

¿Cuáles son sus más recientes productos?

Acabamos de lanzar la tarjeta de crédito para nuestros empresarios. Imagínense una señora que vende arepas en una esquina, tiene una tarjeta de crédito que le permite, en caso de alguna emergencia, pues que no tenga que recurrir a un gota a gota, porque puede utilizar su tarjeta para suplir esa necesidad inmediata que puede tener. El cupo viene de \$500.000 a \$2 millones.

También, acabamos de lanzar el crédito rotativo, para que ellos mismos puedan manejar su crédito. Ya no dependen de que tengan que ir a la oficina, sino que ellos mismos van abonando y van manejando también solos su crédito.

Lanzamos a principios del año nuestra billetera digital. Ya nuestros clientes pueden entrar a través de su celular, su computador, ver movimientos, hacer referencias entre bancos, en fin. A partir del primero de enero



Alejandro Lugo/LR

José Alejandro Guerrero, presidente Banco W, habló sobre el nuevo CDT digital y las oportunidades de estas inversiones en el mercado.

también lanzamos nuestro CDT digital. En cinco minutos abren su CDT con Banco W.

¿Qué han logrado con estos nuevos productos?

El crédito rotativo lo acabamos de lanzar en junio. En el mes completamos como 100 créditos ya, pero, pues, eso empieza un proceso de masificación importante, tanto la tarjeta como el crédito rotativo.

Y en cuanto a la Billetera W, hoy tenemos ya casi 30.000

clientes que están utilizándola y con depósitos alrededor de los \$3.500 millones.

¿Los CDT siguen siendo rentables pese a la baja de tasas?

El CDT siempre ha sido una muy buena inversión porque tiene una tasa un poco mayor para el riesgo que tiene.

El sistema financiero es supremamente sólido en Colombia y tener los recursos depositados en un depósito a término, en una entidad finan-

EL PERFIL

José Alejandro Guerrero es administrador de empresas de la Universidad Icesi, especialista en finanzas de la Universidad del Valle y especialista en Dirección Estratégica Comercial de la Universidad de los Andes en Bogotá. Es presidente del Banco W, cuenta con más de 32 años de experiencia en el área financiera, administrativa, de riesgo, comercial, mercadeo y gestión humana, y se ha desempeñado en cargos directivos en compañías del sector como AV Villas, Helm Bank y Bancolombia.



Lina Montoya Madrigal
Directora ejecutiva de Interactuar

“A pesar de la situación, los empresarios cada día salen a trabajar, lo que hace que la generación de empleo en el país esté en su gran mayoría en medianas y pequeñas empresas”.

30.000

CLIENTES Y ALREDEDOR DE \$3.500 MILLONES EN DEPÓSITOS REGISTRA LA BILLETERA W HASTA EL MOMENTO.



Escanee para ver el Inside completo con José Alejandro Guerrero, presidente Banco W.

Síguenos en:

www.larepublica.co
Con más información sobre la alianza de Banco W con Usaid.



ciera a nivel local, es supremamente seguro.

¿Qué balance tienen de los primeros meses del año?

En materia de utilidades, este es un año de transición de un 2023 que fue bastante complejo y hacia un 2025 que va a ser bastante positivo. Yo creo que inclusive muchísimo mejor comparado con 2022, que fue un año muy importante para la economía y también para el banco.

Durante el primer semestre, el banco viene dando pérdidas mensuales. Pérdidas mensuales, básicamente eso es el costo del fondeo.

¿Cuántos créditos esperan colocar este año?

Esperamos colocar más de un billón de créditos durante este año.

Asobancaria propone impulsar la vivienda No Vis para reactivar la economía, ¿consideran que esto puede contribuir?

Definitivamente, pues Colombia es un país donde la construcción de vivienda u obras de infraestructura mueve la economía, porque eso genera empleo.

¿Qué tanta participación tienen ustedes en el mercado de remesas?

Nosotros iniciamos en este negocio en plena pandemia; sin embargo, arrancamos con una participación del mercado de 4,6%, hoy estamos en 7,4%, hemos venido ganando participación.

El mes pasado pagamos US\$72 millones en 290.000 operaciones, les entregamos el dinero, nosotros decimos que las remesas son dólares envueltos en amor, es decir, siempre la persona que está en el exterior, es una persona que se fue a luchar por su familia aquí en Colombia, a vivir allá duro.

KAREN VALENTINA MORA AGUILAR
@karen.mora