

Sistema Financiero

INFORME DE COBERTURAS INFORMATIVAS

DIA	MES	AÑO	SEMANARIO	CIUDAD	SECCION	PAGINA	COLOR	C x C
DOMINGO 27	FEBRERO	2005	SANTA CRUZ ECONOMICO	SANTA CRUZ	CHUQUISACA ECONOMICO	14	B/N	5 x 6

► Entrevista ► Edmundo ARROYO | Gerente Regional Banco Sol

► ESTRATEGIA

“Educamos a los clientes”

Y el resultado ha sido 1,62% de mora, uno de los más bajos en los últimos cuatro años. Por si eso fuera poco, Banco Sol Sucre logró crecer en 35% el 2004; tiene una cartera de \$us 3 millones y más de 5.000 clientes.

—¿Cómo se logra esto?



—Hay que conocer al cliente. Nosotros hacemos un análisis crediticio, en el que estudiamos la moralidad de los clientes, su

actividad económica y capacidad de emprendimiento. Estos factores influyen para que un crédito sea otorgado y bien utilizado. Si a ellos les va bien, a nosotros también.

—¿Cuál es el crédito más requerido?

—El crédito individual. Lo interesante es que existe mucha rotación de créditos, es decir, un cliente que está acabando de pagar su crédito, ya solicita otro,

por e
cione
—
para
—
del ej
to qu
los m
les y
bajad
dó c
agenc
que h

anco Sol

por eso tenemos buenas colocaciones.

—¿Sucre es buena plaza para los micro créditos?

—Sucre se encuentra después del eje central, pero por supuesto que es un buen mercado. Aquí los micro empresarios, artesanales y comerciantes son muy trabajadores y dinámicos. Eso quedó demostrado en nuestra agencia del mercado campesino que ha tenido mucho éxito.

—¿Cómo les fue en el 2004?

—El 2004 crecimos más del 35% en clientes y del 20% en cartera, para el 2005 la proyección es por encima del 40%.

—¿Cuál será su próximo desafío?

—Posicionar esta nueva agencia. Apenas han pasado unos días, pero la gente está respondiendo bien. La inversión fue de 150.000 dólares. Ahora podremos atender mejor a nuestros clientes.

“

“NOSOTROS CRECEMOS JUNTO A NUESTROS CLIENTES”