

XVIII Congreso Internacional ALASA 2025





**Abilio Rubelindo
Bravo Gómez**

Gerente Comercial Regional
BANRURAL, S.A.
Guatemala

BANRURAL, Guatemala

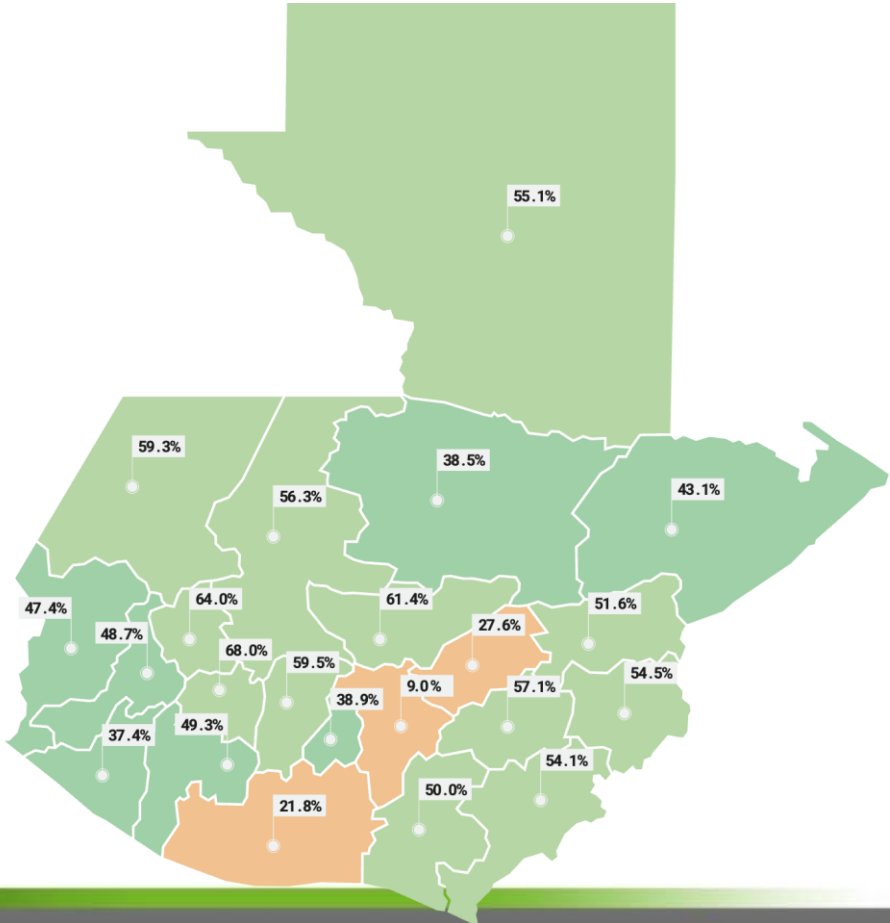
Banca Comercial:
**Operación de Crédito y
Seguro Agro**

Declaración Estratégica

Ser el banco líder en el país, principalmente en el área rural.

Centrado en los clientes, ofreciéndoles servicios financieros innovadores e inclusivos adaptados a sus necesidades; con cobertura nacional a través de canales presenciales y digitales; con procesos ágiles, tecnología de vanguardia y un sólido gobierno corporativo; además de colaboradores especializados, capacitados, motivados y comprometidos con los valores institucionales, generando valor a nuestros accionistas, con un crecimiento sostenido y prudente, coadyuvando al desarrollo del país.

Participación de la cartera de créditos por departamento



No.	Departamento	Millones de \$	Porcentaje de participación
1	Sololá	\$ 183.16	68.0%
2	Totonicapán	\$ 115.53	64.0%
3	Baja Verapaz	\$ 129.74	61.4%
4	Chimaltenango	\$ 364.34	59.5%
5	Huehuetenango	\$ 270.13	59.3%
6	Jalapa	\$ 135.26	57.1%
7	Quiché	\$ 297.76	56.3%
8	Petén	\$ 373.16	55.1%
9	Chiquimula	\$ 177.89	54.5%
10	Jutiapa	\$ 207.11	54.1%
11	Zacapa	\$ 139.61	51.6%
12	Santa Rosa	\$ 164.87	50.0%
13	Suchitepéquez	\$ 199.74	49.3%
14	Quetzaltenango	\$ 342.76	48.7%
15	San Marcos	\$ 214.08	47.4%
16	Izabal	\$ 165.26	43.1%
17	Sacatepéquez	\$ 101.32	38.9%
18	Alta Verapaz	\$ 224.74	38.5%
19	Retalhuleu	\$ 108.29	37.4%
20	El Progreso	\$ 68.42	27.6%
21	Escuintla	\$ 161.18	21.8%
22	Guatemala	\$ 2,855.53	9.0%

● Mayor a 50%
● Entre 31% y 50%
● Menor a 30%

La más amplia cobertura geográfica

11,891

Puntos de servicio



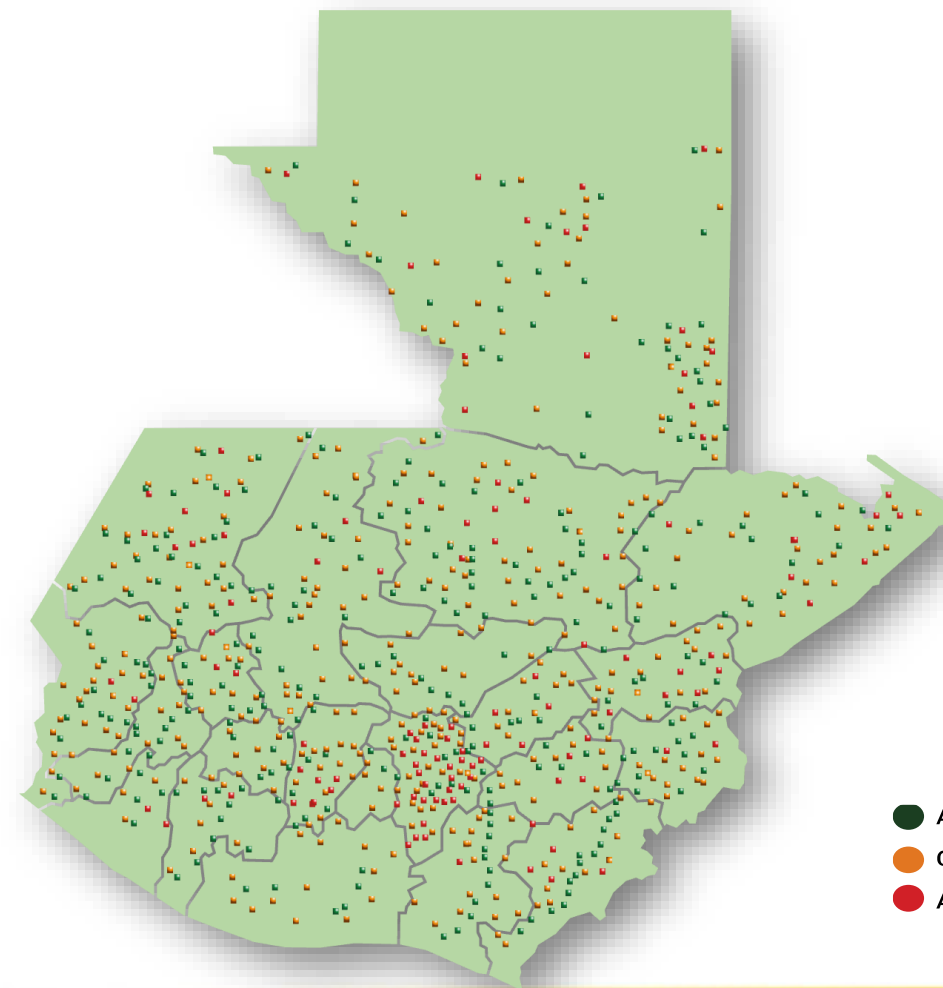
799
Agencias
y anexos



6,860
Cajas Banrural



4,232
ATMs



- Agencias y anexos
- Cajas Banrural
- ATMs

Operación de Crédito y Seguro Agro



Seguro

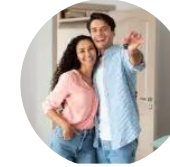


La cuenta de ahorros,
monetarios o plazo fijo
que necesita.

Mi Fondo Amigo



Abasto



El crédito que necesita de acuerdo
con su capacidad de pago



La TC con el límite
adecuado.



El APP y medios digitales.



Operaciones de Comercio
Exterior.



Tarjeta de Débito.

¿Qué es Agroamigo?

Una herramienta de agricultura de precisión satelital, donde nuestros clientes pueden optimizar sus cultivos y maximizar su productividad, obteniendo datos precisos, planificación inteligente, y predicción del clima, ofreciendo alta productividad en tus suelos, análisis de costos y rentabilidad de tus cosechas.

Funciones



Planificación Inteligente

Estima márgenes brutos de los principales cultivos basados en años de estudios. A través de mapas de ambientes, realiza tus prescripciones y compara índices productivos para ser más preciso y eficiente a la hora de sembrar y/o fertilizar.



Precios de Mercado

Consulta el precio de los productos agrícolas históricos, actuales y sigue las tendencias a futuro.



Identificación de parcelas

Se pueden registrar parcelas donde se identifican las zonas productivas y no productivas, está habilitado para toda la República de Guatemala y se pueden segmentar de acuerdo a conveniencia del agricultor y orden de las parcelas/cultivos.



Asesoría técnica y capacitación

A través de Agroamigo, los agricultores reciben capacitación y asesoramiento técnico para mejorar sus prácticas de cultivo, manejo del suelo, control de plagas, entre otros aspectos.



Clima

Permite que el agricultor esté informado sobre el clima de su región y pueda planificar el manejo de su cultivo. El clima está disponible el día de consulta, hasta 7 días a futuro.



Margen bruto

Evalúa las ganancias estimadas por cultivo para tu zona, modifica los datos que quieras para adoptarlos en tu parcela y planifica tu campaña de modo inteligente. Es la diferencia entre los ingresos brutos y los gastos directos.



Control de Plagas

Llevar el control de las plagas en identificadas en las parcelas y alertas de nuevas plagas en la zona.



Evolución de cultivo y Monitoreo Predictivo

Realiza análisis y monitoreo de parcelas con inteligencia artificial y controla la evolución de tus cultivos a través del análisis de imágenes satelitales.



Cuaderno de Campo

Permite llevar el control y registro del estado de los cultivos

Seguro Agrícola



✓ Granos: maíz, frijol, arroz, sorgo, soya, otros granos.



✓ Hortalizas: Cebolla, chile, calabaza, brócoli, coliflor, pepino, zanahoria, lechuga, rábano, papa, etc.



✓ Plantaciones anuales: Café, frutales, banano, plátano, cítricos, papaya, otros.

Seguro Pecuario



✓ Ganado Bovino, Ganado Porcino, Ganado Caprino, Ganado Ovino



Pequeños



Medianos



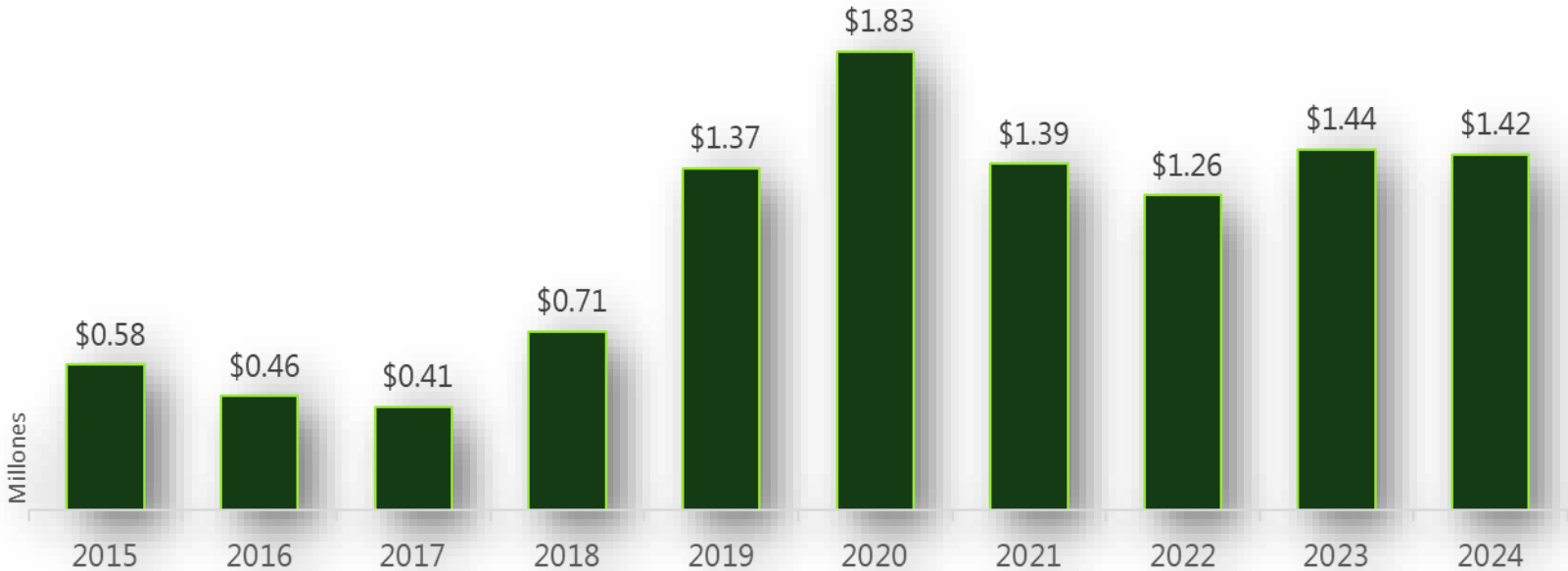
Tecnificados



Cartera Asegurada por Año



Año	Polizas	Suma Asegurada
2015	129	\$ 582,134.21
2016	111	\$ 455,046.18
2017	85	\$ 412,286.32
2018	191	\$ 713,398.42
2019	237	\$ 1,367,070.00
2020	261	\$ 1,833,294.08
2021	336	\$ 1,385,531.84
2022	381	\$ 1,259,595.13
2023	398	\$ 1,441,562.37
2024	233	\$ 1,421,943.03
Total	2,362	\$ 10,871,861.58



Datos al: 31/12/2024

El Seguro Paramétrico

Es un microseguro para cubrir a personas en situación de vulnerabilidad dedicadas a actividades productivas en zonas o regiones con alta exposición a catástrofes naturales.



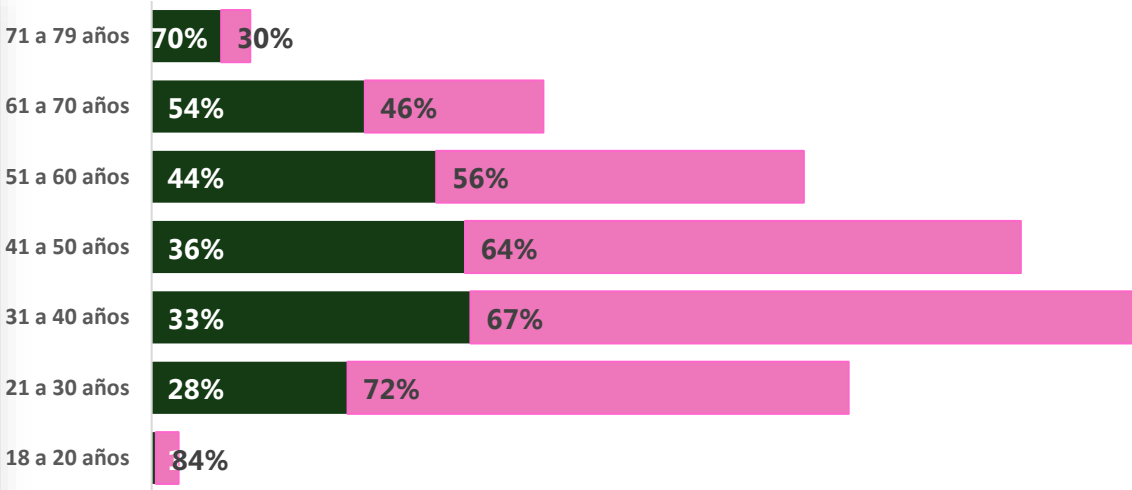
Cobertura por Género



Los seguros paramétricos fomentan la inclusión financiera en los segmentos más vulnerables de la economía

Datos al: 31/12/2024

Participación de Asegurados por género y edad



	18 a 20 años	21 a 30 años	31 a 40 años	41 a 50 años	51 a 60 años	61 a 70 años	71 a 79 años
% Hombres	16%	28%	33%	36%	44%	54%	70%
Hombres Asegurados	81	3.712	6.048	5.943	5.399	4.041	1.317
% Mujeres	84%	72%	67%	64%	56%	46%	30%
Mujeres aseguradas	426	9.509	12.559	10.547	6.975	3.387	553

Mujeres madres y pilares productivos de la economía nacional

Datos al: 31/12/2024

Lecciones aprendidas del Seguro Agropecuario:



El seguro Agrícola tradicional, se orienta hacia la atención de los agricultores con mayor capacidad de inversión, quienes por experiencia propia en el uso del seguro contratan estas coberturas en sus inversiones, siendo el desafío el poder atraer aquellos que no están expuesto severamente al riesgo climático con tarifas más accesibles.



El Seguro Agropecuario es la última línea de defensa para mitigar los riesgos de la actividad agropecuaria, por lo que no debe prescindirse de otro mecanismo para la gestión del riesgo de forma integral.



Para mejorar la rentabilidad del seguro las compañías necesitan incrementar el volumen de unidades aseguradas mediante el diseño de propuestas más acordes al perfil de riesgo de los diferentes segmentos productivos y reducir sus costos operativos mediante la incorporación de plataformas tecnológicas en los procesos de suscripción, ajuste e indemnizaciones.

Lecciones aprendidas del Seguro Paramétrico



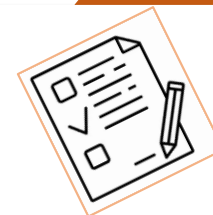
La participación de aliados estratégicos y la cooperación internacional es fundamental para el diseño y gestión de los mecanismos y herramientas para la implementación de productos innovadores, así como genera un valor agregado a los productos crediticios.



Los medios de comunicación y programas de Educación Financiera son fundamentales para la sensibilización de los riesgos a los clientes y colaboradores, para la comprensión de los beneficios del seguro y sobre el mecanismo de reclamos por eventos catastróficos cubiertos.



Los estudios técnicos y la prueba piloto son indispensables para conocer las necesidades de los clientes y su nivel de comprensión y expectativas de una cobertura catastrófica.



La comunicación permanente y acompañamiento de la Superintendencia de Bancos (SIB) como ente regulador, es fundamental para avanzar en el diseño y formulación del producto y las posteriores modificaciones o ajustes según la experiencia en el mercado.

Lecciones aprendidas del Seguro Paramétrico



El monitoreo del nivel de aceptación, la opinión de los clientes, así como los ajustes en los reportes de medición, deben ser permanentes para realizar acciones de mejora en el proceso y el producto.



El diseño de un producto que parte de las opiniones y necesidades del cliente garantiza su aceptación y penetración en el mercado.



Los desembolsos de las indemnizaciones en forma automática y de manera inmediata, contribuyen significativamente a la sanidad de la cartera, a la credibilidad, fidelización y a la continuidad del negocio de los clientes.



Para lograr la escala en el aseguramiento es clave establecer alianzas con entidades de base como cooperativas, asociaciones o grupos comunitarios organizados interesados, que aporten su experiencia y programas de educación establecidos entre sus miembros.

Obrigado!

¡Gracias!

