

FICS ADMINISTRADOS POR SOCIEDADES FIDUCIARIAS

A abril de 2019

Activo	Pasivo	Patrimonio
18.810.680	21.677	18.789.004
8.807.013	3.772	8.803.241
6.160.907	15.886	6.145.021
5.350.958	1.227	5.349.731
5.346.613	10.340	5.336.273
3.215.593	1.114	3.214.479
2.896.968	669	2.896.298
2.260.090	8.925	2.251.164
1.224.492	1.024	1.223.468
1.008.699	12.008	996.692
956.980	17.582	939.399
730.910	717	730.193
708.498	2.049	706.448
636.321	849	635.472
634.921	409	634.512
607.254	711	606.543
525.451	3.418	522.033
226.182	264	225.918
151.564	218	151.346
150.382	174	150.208
80.023	135	79.888
5.360	4	5.356
60.495.860	103.171	60.392.689

Dentro del mercado fiduciario los Fondos de Capital Privado (FCP) requieren un monto mínimo de 600 salarios mínimos y necesitan otro perfil de riesgo. Generalmente, las empresas son las que participan en este tipo de mecanismos.

Así mismo, otra alternativa que se encuentra dentro del portafolio de las fiducias son las fiducias estructuradas, un producto más diseñado para clientes institucionales, como el sector público, para canalizar recursos orientados a la infraestructura inmobiliaria.

LAURA LUCÍA BECERRA ELEJALDE
lbecerra@larepublica.com.co

SEGUROS. LA FACTURACIÓN DEL GRUPO HA CRECIDO 16% ESTE AÑO

El negocio de seguros de Coomeva tendrá ingresos de \$80.000 millones

BOGOTÁ

Más de 55 años en el sector solidario han consolidado al Grupo Coomeva como uno de los referentes del cooperativismo. Alfredo Arana, presidente ejecutivo del Grupo, habló con LR sobre cómo están creciendo los negocios este año y sus metas de crecimiento.

¿Cómo le ha ido a Coomeva este año?

Seguimos en un proceso de desarrollo y de consolidación importante de cara a seguir prestando servicios a nuestra comunidad de asociados y usuarios.

¿Cuántos asociados tienen?

Ya superamos la cifra de 250.000 profesionales asociados en Colombia, consolidándonos como la cooperativa de profesionales más importante del país que son los dueños de todo este grupo empresarial.

¿Cómo avanzan los negocios financieros del Grupo?

Nuestro banco es mediano entre los bancos colombianos, ya estamos por el orden de \$4 billones de activos. Por el ámbito de la salud, tenemos una medicina prepagada que tiene un poco más de 23% de participación de mercado y en los otros segmentos venimos creciendo aceleradamente, en seguros, en especial, donde llegamos a 1,2 millones de pólizas colocadas y 370.000 clientes.

¿Cómo va el crecimiento en primas?

La facturación en primas ha tenido un crecimiento de 16% con respecto al año pasado. El modelo de seguros del Grupo Coomeva a julio de este año ha generado \$45.000 millones en ingresos, y tiene una expectativa de llegar a \$80.000 millones a cierre de este año.

¿Y en la fiduciaria?

Estamos marcando un posicionamiento importante. Nues-



Coomeva

Arana señaló que prevén crecer de la mano de productos de financiación para vivienda, educación y, próximamente, para vehículos.

tros fondos mutuales ascienden al mes de julio a \$2,77 billones, creciendo 4,8% en el año.

¿Por qué ese crecimiento?

La dinámica de nuestros negocios va muy de la mano de la cooperativa. Eso hace que tengamos un mercado potencial muy importante, no solo en los servicios que ofrecemos, sino en la tercerización de servicios, lo que nos permite tener una dinámica de crecimiento importantísima.

¿Cuántos ingresos tienen?

Hoy llegamos a un poco más de \$10 billones administrados a través de nuestros activos. Los ingresos están por el orden de los \$6 billones al año.

¿Cuánto invierten al año?

Nuestro volumen de inversiones siempre depende porque debemos fortalecer las empresas, así que buena parte de nuestras empresas capitalizan las utilidades o excedentes que alcanzan. Tenemos un presupuesto de \$250.000 millones y \$300.000 millones para inversión.

¿Cuánto prevén crecer?

Queremos crecer mucho más, hace poco lanzamos un fondo social de vivienda donde estamos financiando 100% de las viviendas, queremos seguir creciendo en la financiación de la educación de las familias y estamos diseñando 'Movilidad' para que los asociados puedan adquirir vehículos.

MARÍA PAULA ARISTIZÁBAL B.
@MapuAristizabal

PARA LEER

BANCOS

Las 10 claves del éxito financiero



El libro de Alberto Chan, el cual, según getAbstract es de fácil lectura, brinda reflexiones para la vida cotidiana, métodos, técnicas y estrategias básicas que cualquier persona que desee libertad financiera puede poner en práctica. En él narra sus experiencias para ilustrar las claves, que van desde el pensamiento positivo, hasta el ahorro.

ALBERTO CHAN ANEIROS / GESTIÓN / PÁGS. 144

BOLSAS

El error de US\$1.000 millones



Los reconocidos inversionistas Kirk Kerkorian, Aubrey McClendon y Nick Maounis también cometen errores, y por ello, Stephen L. Weiss revisa en este libro esos inconvenientes y los analiza para que los lectores sean quienes decidan si realmente se puede aprender de sus errores o no, pues, entre menos cometa, más fuerte será su portafolio.

STEPHEN L. WEISS / WILEY / PÁGS. 272

BANCOS

Cuáles son los amos de las finanzas



¿Quién suponía que un estudio sobre banqueros centrales se convertiría en un libro que no se puede dejar de leer? El inversionista profesional Liaquat Ahamed relata una entretenida historia, según getAbstract, sobre las desastrosas decisiones de los banqueros centrales, en torno a la política monetaria en la década de 1920 y a principios de la de 1930.

LIAQUAT AHAMED / PENGUIN PRESS / PÁGS. 576

BANCOS. PRODUCTOS COMO CRÉDITOS DE VIVIENDA ESTÁN EN SEGUNDO PLANO

Los centennials prefieren viajar a comprar bienes

BARRANQUILLA

Generación Z, posmillennials o centennials se domina al grupo demográfico nacido aproximadamente entre 1995 y 2015. Estos jóvenes son nativos digitales y sus hábitos de consumo y filosofía de vida son muy distintos a lo que la industria viene acostumbrada con la generación X y hasta con los millennials. Una muestra de ello, es que viajar está en la cima de sus prioridades por encima de la educación o de invertir en vivienda.

De acuerdo con un estudio realizado por Booking.com, nueve de cada diez piensa que siem-

89%

DE LOS JÓVENES COLOMBIANOS ENCUESTADOS BUSCA VIAJAR Y YA TIENE UNA LISTA DE LUGARES A LOS QUE QUIERE VISITAR.

pre vale la pena invertir en viajes (89%) por encima de cualquier otra cosa.

El documento muestra que la ropa y el matrimonio son elementos en los que no piensan mucho y no buscan gastar recursos. En cambio, viajar se ha convertido en casi una necesidad y representa para ellos un crecimiento personal.

Además, 92% de los jóvenes colombianos pertenecientes a la Generación Z ya tiene una lista de viajes pendientes con cosas que quieren hacer o ver antes de morir.

Otro gran cambio que trae la Generación Z será el de compartir en vez de comprar, como ya ocurre en el sector de la movilidad. Es una solución más económica, sostenible y acorde con los valores actuales de la sociedad. Los nuevos valores que representan estas personas deberán ser tomados en cuenta por las empresas y sus productos.

JOSÉ GONZÁLEZ BELL
jgonzalez@larepublica.com.co



123RF

La generación Z comprende a personas nacidas en 1995 y 2015.