

|           |              |            |
|-----------|--------------|------------|
|           | Octubre 2018 | Marzo 2019 |
| Solvencia | Apy          | A+py       |
| Tendencia | Fuerte (+)   | Estable    |

\* Detalle de calificaciones en Anexo.

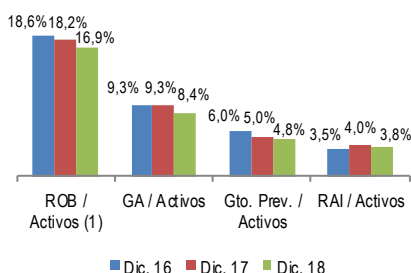
### Resumen financiero

En miles de millones de guaraníes de cada período

|                               | Dic. 16 | Dic. 17 | Dic. 18 |
|-------------------------------|---------|---------|---------|
| Activos Totales               | 3.370   | 3.681   | 4.651   |
| Colocaciones totales netas    | 2.228   | 2.566   | 3.040   |
| Pasivos exigibles             | 2.827   | 3.050   | 3.925   |
| Patrimonio                    | 543     | 631     | 726     |
| Res. operacional bruto (ROB)  | 622     | 642     | 705     |
| Gasto por provisiones         | 199     | 178     | 201     |
| Gastos de apoyo (GA)          | 309     | 327     | 349     |
| Resultado antes de imp. (RAI) | 116     | 142     | 160     |

Fuente: Información financiera elaborada por Feller Rate sobre la base de Boletín Estadístico del Banco Central del Paraguay, a menos que se indique otra cosa.

### Indicadores relevantes



(1) Indicadores sobre activos totales promedio.

### Adecuación de capital

|                                    | Dic. 16 | Dic. 17 | Dic. 18 |
|------------------------------------|---------|---------|---------|
| Pasivos exigibles/ Cap. y reservas | 7,6 vc  | 7,2 vc  | 8,2 vc  |
| Patrimonio efectivo / ACPR (1)     | 23,1%   | 19,9%   | 18,5%   |

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central del Paraguay y Banco Familiar S.A.E.C.A. (1) ACPR: Activos y contingentes ponderados por riesgo.

### Perfil crediticio individual

| Principales Factores Evaluados | Perfil crediticio individual |          |          |        |            |
|--------------------------------|------------------------------|----------|----------|--------|------------|
|                                | Débil                        | Moderado | Adecuado | Fuerte | Muy Fuerte |
| Perfil de negocios             |                              |          |          |        |            |
| Capacidad de generación        |                              |          |          |        |            |
| Respaldo patrimonial           |                              |          |          |        |            |
| Perfil de riesgos              |                              |          |          |        |            |
| Fondeo y liquidez              |                              |          |          |        |            |

### Otros factores considerados en la calificación

La calificación no considera otro factor adicional al Perfil Crediticio Individual

Analista: Andrea Gutiérrez Brunet  
andrea.gutierrez@feller-rate.com  
(562) 2757 0472

## Fundamentos

El alza en la clasificación de Banco Familiar S.A.E.C.A. se fundamenta en la exitosa implementación de su estrategia de negocios, con impactos favorables en eficiencia operacional y en el avance de la diversificación de sus negocios. El cambio de clasificación también incorpora una fuerte capacidad de generación de resultados, incluso en periodos de menor crecimiento de la economía.

En contrapartida, el banco mantiene una fuerte actividad en su sector tradicional de banca minoristas con un foco en segmentos de mayor riesgo relativo, y enfrenta el desafío de continuar avanzando en nuevos productos y segmentos con niveles de riesgo controlados.

Banco Familiar es un banco de nicho, su negocio tradicional es la entrega de préstamos para personas de ingresos medios y bajos, y para pequeñas y medianas empresas. Esto, mediante una extensa red de sucursales, que se complementa con canales alternativos. A diciembre de 2018, la entidad continuaba avanzando en su cuota de mercado, alcanzando un 3,4% de las colocaciones netas del sistema de bancos y financieras.

La estrategia del banco para los próximos periodos considera continuar abordando el segmento de banca empresarial, con el propósito de continuar fortaleciendo su posición competitiva y la diversificación del portafolio, en un escenario de alta competitividad en la industria. La entidad también apunta a fomentar sus canales alternativos para continuar mejorando su eficiencia.

Bajo el periodo de análisis, el margen operacional de Banco Familiar se ha visto afectado por una mayor presión en los *spreads* financieros y una alta competencia, sumado al cambio normativo relativo a tarjetas de crédito. Además, el avance en la banca empresarial implica menores márgenes operacionales, los que se compensan con un menor gasto en riesgo y negocios

complementarios. Finalmente, cabe indicar que el ritmo de crecimiento de los activos totales del banco ha sido superior al ritmo de crecimiento del resultado operacional bruto, lo que también explica la tendencia decreciente en el margen. Con todo, a diciembre de 2018, el resultado operacional anualizado sobre activos totales promedio era elevado (16,9%) y mantenía una amplia ventaja con respecto al sistema (6,9%).

La eficiencia ha evidenciado una tendencia positiva, reflejado en un indicador de gastos de apoyo sobre activos totales promedio de 8,4%, en comparación al indicador de 9,3% registrado a diciembre de 2017.

El gasto en provisiones del banco, en términos relativos, es mayor al de otros bancos, lo que se explica por el segmento al que se dirige. Sin embargo, los ratios vinculados al gasto por riesgo de crédito han mostrado una tendencia decreciente en los últimos periodos beneficiados por un mejor comportamiento de la cartera de créditos, acorde a las acciones de la administración y el contexto industria. Al cierre de 2018, el indicador de gasto en provisiones sobre activos totales promedio alcanzaba un 4,8%. Además, el banco ha mantenido una adecuada cobertura de provisiones, la que llegaba a niveles de 1,3 veces sobre la cartera con mora mayor a 60 días.

Los retornos de la entidad se mantienen en niveles altos y por sobre el promedio de la industria, impulsados por controlados gastos por riesgo de crédito y gastos de apoyo. A diciembre de 2018, el resultado antes de impuesto sobre activos totales promedio fue de 3,8%, superior al 2,3% registrado por la industria.

La actividad del banco ha estado acompañada de una adecuada política de retención de utilidades. El índice de patrimonio efectivo sobre activos y contingentes ponderados por riesgo fue de 18,5% a diciembre de 2018, manteniendo amplia holgura con el indicador normativo de 12%.

### FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACION

#### Fortalezas

- Banco de nicho con una importante participación en el segmento de consumo, amplia base de clientes y larga trayectoria.
- Altos márgenes operacionales derivan en elevados niveles de rentabilidad.
- Proactivo manejo del riesgo crediticio.
- Buen nivel de cobertura de provisiones sobre cartera vencida.

#### Riesgos

- Concentración de sus operaciones en el segmento minorista, aunque con menor proporción que en periodos anteriores.
- Aún se observa una estructura intensiva en gastos de apoyo.
- Fuentes de financiamiento concentradas en depósitos, aunque atomizados.

## Tendencia: Estable

La tendencia "Estable" de Banco Familiar incorpora su elevada capacidad de generación y el continuo fortalecimiento de su posición de mercado. Los principales desafíos son continuar creciendo de la mano del desarrollo de su nuevo segmento de negocios, manteniendo niveles de riesgo acotados con una buena cobertura de provisiones.

|           |          |
|-----------|----------|
| Solvencia | A+py     |
| Tendencia | Estables |

### Propiedad

La propiedad de Banco Familiar ha estado radicada en diversas familias paraguayas. En 1996, producto de su conversión a sociedad anónima emisores de capital abierto, la institución comenzó a operar con absoluta independencia entre su administración y propiedad, lo que benefició la profesionalización y la separación de roles al interior de la organización.

Los accionistas del banco corresponden a grupos de familiar o individuos que pueden ser agrupados dada su participación o no en el accionar del Directorio. A diciembre de 2018, los accionistas que tenían injerencia en el Directorio representaban el 44,0% de la propiedad, mientras que los que no tienen representación en el Directorio correspondían al 56,0%.

Para efectos de su administración, la entidad posee una estructura de Comités que promueve la especialización y la transparencia en la toma de decisiones, asociados a áreas como auditoría, crédito, banca minorista, activos, pasivos y riesgo financiero, entre otros.

## PERFIL DE NEGOCIOS

*Adecuado. Entidad de tamaño acotado enfocada en el desarrollo de la banca empresarial, sin descuidar su negocio tradicional de banca minorista.*

### Diversificación de negocios

*Banco de nicho con mayor presencia en créditos de consumo, principalmente a personas de ingresos medios*

Banco Familiar tiene una trayectoria de más de cincuenta años en el sistema financiero paraguayo. La entidad nació en 1967, cuando un grupo de comerciantes que otorgaba créditos a sus clientes conformó una compañía financiera llamada "Crédito Familiar", la que se constituyó como sociedad financiera en 1992. En enero de 2009, la institución inició sus actividades como banco y, a mediados de 2012, se fusionó con la Financiera Bríos. Durante su trayectoria, el banco ha enfrentado exitosamente periodos de stress económico y financiero, adquiriendo con ellos una sólida reputación en el mercado.

El negocio tradicional del banco es entregar préstamos de consumo a personas de ingresos medios y bajos, mediante diferentes productos financieros donde destacan los créditos tradicionales. Complementariamente, la entidad ha venido incorporando la atención de empresas medianas y de mayor tamaño, de forma de lograr una mayor diversificación de su cartera y mejorar su posición competitiva en el mercado.

La entidad también ofrece servicios de comercio exterior y mesa de cambio que presenta un nivel de actividad importante en el mercado, con atención tanto a empresas como a clientes individuales.

Actualmente, Banco Familiar divide sus operaciones en tres segmentos; i) banca minorista, la que ofrece servicios bancarios a personas estratificadas en los segmentos C2 y C3 y micro empresas; ii) banca intermedia o personal y pymes, la que ofrece productos a personas segmentadas como ABC1 y personas naturales o jurídicas que realicen actividades comerciales; y iii) banca empresarial, la que otorga soluciones a personas físicas y/o jurídicas que realicen actividades comerciales en los sectores agropecuario, de servicio o industriales.

A diciembre de 2018, la cartera de colocaciones netas alcanzaba los Gs. 3.039.850 millones y estaba compuesta por los siguientes sectores: consumo (36,4%), agricultura (19,2%), comercio al por menor (12,8%), comercio al por mayor (11,4%), servicios personales (4,4%), vivienda (4,0%), y otros sectores (11,9%), reflejando una cartera más concentrada a préstamos de consumo, pero en una menor proporción que en periodos anteriores acorde con los planes de negocios actuales.

### Estrategia y administración

*Desarrollo de una banca integral manteniendo niveles de riesgo de crédito acotados*

En sus inicios, Banco Familiar desarrolló una estrategia de nicho con foco minorista, concentrándose en sectores no atendidos por la banca tradicional, abordando intensivamente los segmentos de personas y de pequeñas y medianas empresas.

En 2017, el Directorio decidió establecer una nueva estrategia para Banco Familiar, con el fin de avanzar hacia un banco integral. De esta forma, se creó la gerencia de banca empresarial, la que tiene por objetivo desarrollar productos y servicios para grandes corporaciones con bajos niveles de riesgo de crédito.

Además, dentro del plan estratégico del banco, está el desarrollo y fomento de la banca digital, tanto para el segmento minorista como para empresas, así como también la automatización de procesos internos de forma de generar mayores eficiencias operativas.

Especialmente en 2018, la administración estuvo enfocada en mantener el crecimiento exhibido en 2017 (15,2% de expansión de las colocaciones) con especial foco en el segmento de banca empresarial, en línea con la nueva estrategia. Sin embargo, el banco no descuidó su negocio tradicional de banca minorista a pesar de la migración de los pagos de nóminas de empleados públicos al Banco Nacional de Fomento, lo que provocó un aumento acotado en los niveles de morosidad durante el año.

|           |          |
|-----------|----------|
| Solvencia | A+py     |
| Tendencia | Estables |

Para 2019, la entidad espera continuar creciendo a un ritmo superior que el de la industria de bancos y financieras, especialmente en el sector de banca empresarial. La administración proyecta poder aumentar la cartera de clientes, además de fidelizar a los clientes actuales que presentan bajos niveles de riesgo. Adicionalmente, esperan continuar haciendo un mayor cruce de productos entre sus clientes empresariales y la banca minorista, mediante los atributos de cercanía y rapidez en la atención.

Por otro lado, la entidad está en proceso de creación de una compañía de seguros que será filial directa del banco, de la cual tendrá un 99,5% de participación en la propiedad. De acuerdo con la administración, el inicio de las operaciones de esta nueva filial se estima para abril de 2019 luego de que el regulador autorice la puesta en marcha. La estrategia principal de la compañía de seguros será incursionar en negocios complementarios a los que ofrece el banco, lo que generará un mayor cruce de productos entre los clientes, así como también profundizar la presencia en banca corporativa. Banco Familiar estima que la filial aporte resultados al cabo del segundo año de operaciones, en rangos del 5% de las utilidades del banco al cierre de 2018.

Los principales desafíos de Banco Familiar son continuar afianzando su posición competitiva manteniendo el riesgo del portafolio de crédito controlado, así como también lograr comenzar con la operación de su filial de seguros, la que permitirá un mayor cruce de productos con sus actuales clientes. La proactiva gestión de cartera de crédito junto a una buena infraestructura tecnológica constituyen aspectos positivos para que la entidad tenga éxito en la consecución de sus planes comerciales.

### Posición de mercado

*A pesar de continuar siendo un banco de nicho, ha incrementado paulatinamente su participación de mercado en los últimos periodos*

Como consecuencia de la reactivación observada en la industria en el segundo semestre de 2017 y el desarrollo del segmento de banca empresarial en 2018, Banco Familiar registró un crecimiento en el portafolio de colocaciones de 36,4% en los últimos dos años. Gracias a este incremento en la cartera de créditos, la entidad aumentó su cuota de mercado, llegando a niveles de 3,4% al cierre de 2018 versus un 3,0% en 2016, ubicándose en el décimo lugar del ranking de la industria a diciembre de 2018.

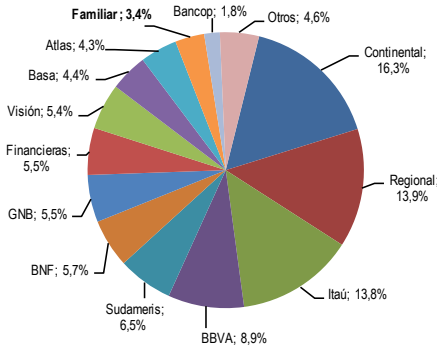
En término de clientes, la entidad atendió a cerca de 635.800 clientes, tanto activos como pasivos, en 2018. Además, Banco Familiar, contaba con alrededor de 114.800 cuentas corrientes y 519.400 cuentas vistas a la misma fecha.

Debido a que una de las claves de su negocio se encuentra en la estructura de servicios, el banco tiene a disposición de sus clientes una de las redes de sucursales más extensas de la industria, la que consta de 55 oficinas al cierre de 2018. Esto, se complementa con el desarrollo de canales alternativos como corresponsales no bancarios, banca web y móvil, entre otros; los que la administración espera ir potenciando de modo de alcanzar sus metas de crecimiento con un mayor énfasis digital que implique una mejora en eficiencia operativa.

Como parte de la estrategia para los próximos años, el Banco Familiar espera continuar ganando participación de mercado, llegando a niveles de 4-5% de *market share* en colocaciones netas en el sistema de bancos y financieras. Esto, sobre la base de mayor profundización del nuevo segmento de banca empresarial, pero sin descuidar su negocio tradicional de banca minorista.

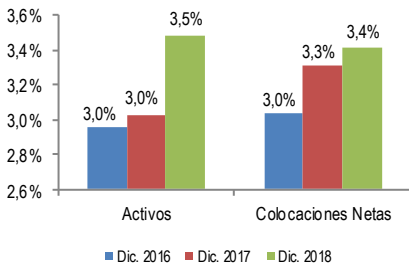
### Participación de mercado en colocaciones (1)

Diciembre de 2018



(1) Colocaciones netas de provisiones.

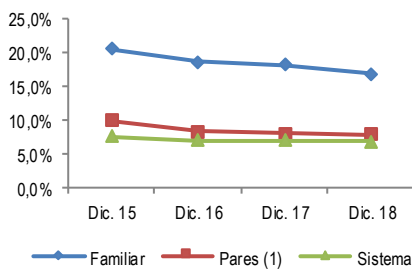
### Evolución participación de mercado (1)



(1) Incluye bancos y financieras

### Margen operacional

Resultado operacional bruto / Activos totales promedio



(1) Pares: Banco Atlas, Visión Banco y Sudameris Bank.

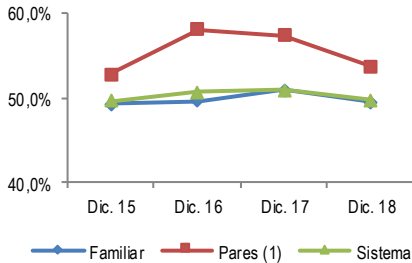
Solvencia A+py  
Tendencia Estables

**CAPACIDAD DE GENERACIÓN**

*Fuerte. Los altos retornos se benefician de márgenes elevados producto de su actividad tradicional enfocada en la banca minorista.*

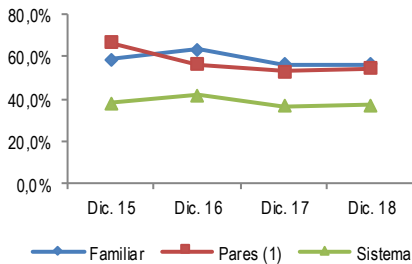
**Gastos operacionales**

Gastos de apoyo / Resultado operacional bruto



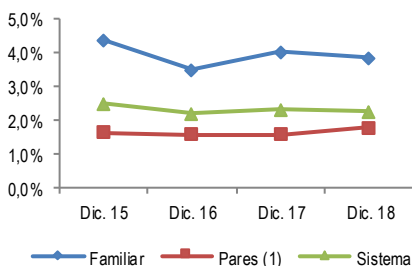
**Gasto en provisiones**

Gasto por provisiones / Resultado operacional neto



**Rentabilidad**

Excedente / Activos totales promedio



**Ingresos y márgenes**

*Márgenes operacionales acorde a su segmento tradicional, pero con una tendencia decreciente en los últimos periodos*

Debido a su mayor proporción de créditos de consumo, el banco se beneficia de márgenes operacionales que se sitúan en los rangos más altos de la industria. Con todo, desde hace tres años, se aprecia una tendencia decreciente explicada en parte por una mayor presión en los *spreads* financieros producto de una alta competencia y el cambio normativo relativo a tarjetas de crédito. Además, el avance en la banca empresarial implica menores márgenes operacionales los que se irán compensando con un menor gasto en riesgo, así como con ingresos por servicios complementarios al segmento.

Cabe indicar también que el ritmo de crecimiento de los activos totales de Familiar ha sido superior al ritmo de crecimiento del resultado operacional bruto, lo que también explica la tendencia decreciente en el margen.

A diciembre de 2018, el margen operacional sobre activos totales promedio alcanzaba un 16,9%, inferior al 18,2% exhibido en 2017. Sin embargo, mantenía una importante brecha con respecto al indicador del sistema (6,9% al cierre de 2018).

Destaca que en el último periodo los ingresos financieros han sido apoyados por una mayor oferta de productos a los diferentes segmentos atendidos, lo que ha permitido diversificar los ingresos operacionales.

**Gastos operacionales**

*Se observan avances en eficiencia en el último periodo*

La red de sucursales y la fuerza de venta con que opera Banco Familiar implica una estructura de gastos superior al promedio del sistema financiero. No obstante, desde hace algunos periodos, la entidad ha ido reduciendo gradualmente sus gastos de apoyo con relación a sus activos (8,4% a diciembre de 2018 versus 11,1% al cierre de 2013), acorde con su foco en eficiencia y mayor productividad.

Dado el contexto del sistema financiero observado en 2017 (especialmente en el primer semestre), el banco puso énfasis en la eficiencia operacional, realizando importantes inversiones tecnológicas con el fin de potenciar la banca digital y aumentar el número de transacciones mediante canales alternativos. Además, la creación de la gerencia de banca empresarial requirió nuevas contrataciones lo que generó que los gastos de apoyo crecieran con relación al año anterior. Así, al cierre de 2017, el indicador de gastos de apoyo sobre resultado operacional bruto se deterioró levemente a niveles de 50,9% versus 49,7% observado en el año anterior.

Por su parte, a diciembre de 2018, se observaba que el indicador antes mencionado disminuía a 49,5% debido a que las inversiones en tecnología se realizaron principalmente en 2017, lo que provocó que los gastos de administración crecieran en una menor proporción que el ingreso operacional total, el que estuvo impulsado por el crecimiento de las colocaciones.

Feller Rate espera que el banco continúe avanzando en su eficiencia, en línea con los cambios implementados en su estructura organizacional y la incorporación de nuevas tecnologías que permitirán aumentar las transacciones mediante canales alternativos.

**Gastos en provisiones**

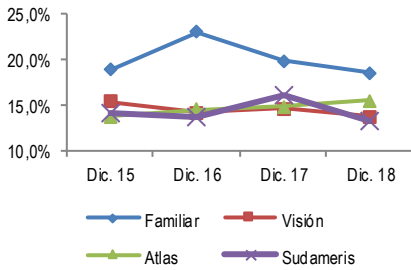
*Gastos en provisiones superiores al promedio de la industria, pero acordes con la mayor exposición al segmento minorista*

Producto del foco en su actividad, Banco Familiar ha presentado tradicionalmente un indicador de gasto por provisiones sobre resultado operacional neto más alto que el de otros actores del sistema. A diciembre de 2018, el ratio alcanzaba un 56,5% en comparación con un 54,6%

|           |          |
|-----------|----------|
| Solvencia | A+py     |
| Tendencia | Estables |

**Patrimonio**

Patrimonio efectivo / ACPR (1)



Fuente: Información proporcionada por bancos  
(1) ACPR: Activos y contingentes ponderados por riesgo.

exhibido por el promedio de sus pares y con un 37,0% de la industria. Esta misma tendencia se observaba al comprar al indicador de gasto en provisiones sobre activos totales promedio. Al cierre de 2018, este era 4,8% versus 1,3% para el promedio del sistema.

En términos de la evolución y acorde al mejorado comportamiento de la cartera de créditos, en el último periodo se observó una disminución del gasto en provisiones, pasando desde un 63,7% del resultado operacional neto a fines de 2016 a un 56,5% al cierre de 2018.

Cabe destacar que, en línea con sus conservadoras prácticas de gestión crediticia, la entidad mantiene un 100% de provisiones para los bienes adjudicados, los que representaban un porcentaje bastante acotado del total de las colocaciones brutas (0,04% al cierre de 2018). Además, mantiene provisiones voluntarias para cubrir eventuales periodos de.

**Rentabilidad**

*Retornos superiores al promedio de la industria*

Entre 2014 y 2016, la rentabilidad del banco mostró una tendencia decreciente explicada por menores márgenes asociados al deterioro de las condiciones de mercado y los cambios regulatorios relacionados con las tarjetas de crédito.

En 2017, la tendencia negativa de la rentabilidad se revirtió debido a un repunte en la actividad comercial, principalmente, en el segundo semestre del año. Además, se evidenció un mejor comportamiento en la cartera de créditos con el favorable efecto en el gasto por riesgo. Así, el resultado antes de impuesto sobre activos totales promedio llegó a niveles de 4,0% (versus 3,5% en 2016), superior al promedio de bancos pares (1,6%) y al promedio de la industria (2,3%).

Por su parte a diciembre de 2018, el ratio de resultado antes de impuesto sobre activos totales promedio disminuía levemente a 3,8%, principalmente por un fuerte crecimiento en la base de activos en el segundo semestre del año.

En el marco de su nueva estrategia, la que incorpora una mayor relevancia de la banca empresarial, Feller Rate considera importante que el banco logre mantener controlado su gasto en riesgo y vaya generando nuevos avances en productividad, con el fin de mantener sus retornos en niveles por sobre el promedio del sistema.

**RESPALDO PATRIMONIAL**

*Adecuado. Índice de Basilea se mantiene en niveles altos y con holgura con respecto al límite normativo.*

El crecimiento de la actividad de Banco Familiar ha estado acompañado de buenos niveles de capital, en línea con los objetivos de la administración. En efecto, la política adoptada por el banco refleja un compromiso importante de sus controladores a través de la capitalización de una porción importante de las utilidades.

En particular, en los últimos años las tasas de reinversión de utilidades superaban el 60%. De acuerdo con la administración, el objetivo es capitalizar aproximadamente Gs. 30.000 millones por año, de forma de mantener un adecuado nivel de solvencia.

El banco también posee reservas genéricas para cartera y contingencia que computan como capital complementario. Cabe indicar que, a diciembre de 2018, no registraba emisiones de bonos subordinados, por lo que sus ratios no se benefician por este concepto.

El índice de patrimonio efectivo sobre activos y contingencias ponderados por riesgo disminuyó en 2018, situándose en niveles de 18,5% versus 19,9% registrado en 2016. La baja en el indicador de solvencia se explica por la importante expansión de las colocaciones durante el año. Con todo, Banco Familiar mantiene una brecha considerable con el límite normativo de 12%.

|           |          |
|-----------|----------|
| Solvencia | A+py     |
| Tendencia | Estables |

**Comportamiento de cartera y gasto en riesgo**

|  | Dic. 16 | Dic. 17 | Dic. 18 |
|--|---------|---------|---------|
| Crecimiento de la cartera de colocaciones neta <sup>(1)</sup>  | -3,8%   | 15,2%   | 18,5%   |
| Stock provisiones / Colocaciones brutas                        | 7,3%    | 6,6%    | 6,3%    |
| Gasto por provisiones / Colocaciones brutas promedio           | 8,1%    | 6,9%    | 6,7%    |
| Gasto por provisiones / Res. op. Bruto                         | 32,0%   | 27,7%   | 28,6%   |
| Gasto por provisiones / Res. op. neto                          | 63,7%   | 56,3%   | 56,5%   |
| Bienes adjudicados / Colocaciones brutas                       | 0,1%    | 0,2%    | 0,04%   |
| Créditos refinanciados y reestructurados / Colocaciones brutas | 4,9%    | 3,6%    | 2,3%    |

(1) Crecimiento nominal.

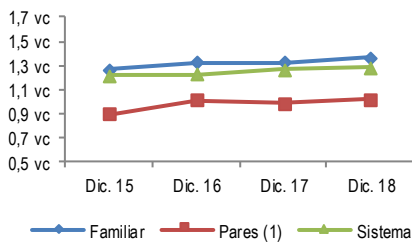
**Cartera con atraso y cobertura**

|  | Dic. 16 | Dic. 17 | Dic. 18 |
|--|---------|---------|---------|
| Cartera vencida <sup>(1)</sup> / Colocaciones brutas | 5,5%    | 5,0%    | 4,7%    |
| Stock de provisiones / Cartera vencida               | 1,3 vc  | 1,3 vc  | 1,4 vc  |

(1) Considera cartera con mora mayor a 60 días.

**Cobertura de provisiones**

Stock provisiones / Cartera vencida



(1) Pares: Banco Atlas, Visión Banco y Sudameris Bank.

**PERFIL DE RIESGOS**

*Adecuado. Cartera con mayor proporción en el segmento consumo, que exhibe menores niveles de mora que en periodos anteriores debido a la correcta gestión del riesgo. Además, mantiene buenos niveles de cobertura para la cartera con problemas.*

**Estructura y marco de gestión de riesgo**

*Desarrollo de las operaciones sobre la base de la gestión integral de los diferentes riesgos*

Banco Familiar tiene una estructura de administración que consta de una gerencia general adjunta, gerencia de finanzas, gerencia de riesgos, gerencia de sucursales, gerencia de banca digital y otras siete gerencias adicionales especializadas que, mediante una activa participación en diversos comités establecen políticas y procedimientos en ámbitos relacionados a riesgo, auditoría, lavado de dinero, tecnología, marketing, entre otros.

La política de riesgo de crédito considera las particularidades de los diferentes grupos objetivos. Para la banca minorista, la entidad dispone de un comité específico que establece los lineamientos a seguir y cuyo proceso de decisión se realiza mediante modelos estadísticos y análisis sistematizados, generando un buen nivel de automatización. En tanto, para corporaciones y pequeñas y medianas empresas, los oficiales de crédito realizan análisis caso a caso, de acuerdo con cada solicitante.

Una característica importante del proceso de gestión de riesgos es el fuerte respaldo tecnológico y la gestión proactiva con que se desarrolla. Producto de la existencia de una base histórica de comportamiento de los clientes, el banco tiene un sistema de *credit scoring* propio que le otorga la capacidad de atender un volumen importante de solicitudes de forma rápida y administrar eficientemente el precio de los productos. De la misma manera, cuenta con herramientas para el seguimiento permanente de los riesgos de mercado y planes de contingencia para escenarios de *stress* basados en situaciones históricas. Todo esto, genera una importante fortaleza para continuar con los planes de crecimiento sobre la base de una gestión integral de los riesgos.

Destaca, además, la incorporación de un modelo de provisiones basado en pérdida esperada para el segmento de banca minorista, lo que permite mantener una adecuada cobertura de provisiones para la cartera con problemas. Adicionalmente, durante 2018, la institución realizó ajustes en el modelo de *scoring*, el que generó que se restringiera la oferta de ciertos productos que estaban generando niveles de riesgo no deseados por la administración.

Banco Familiar también cuenta con una política de gerenciamiento de riesgos. En este aspecto, existen manuales que detallan con claridad diversos tipos de límites como el de concentración por segmento, exposición crediticia, niveles de alzada, liquidez, entre otros. Dependiendo del riesgo de la operación, éstas requieren de la aprobación de un comité especializado.

Por su parte, la administración del riesgo de mercado se realiza con un criterio conservador conforme con las políticas definidas por el banco. Asimismo, el área respectiva, genera reportes periódicos para el seguimiento de los riesgos asociados a liquidez, tipo de cambio y tasa de interés que son revisados por un comité integrado por directores y gerentes de primera línea.

En lo relativo al riesgo operacional, la entidad posee una unidad de riesgo específica que junto con el apoyo de una consultora externa han desarrollado pruebas y controles a cada una de las áreas, mediante métricas como estadísticas de pérdida con el objetivo de identificar los riesgos y desarrollar iniciativas para mitigarlos. Adicionalmente, como parte del robustecimiento de los sistemas operativos y tecnológicos del banco, durante 2019 y 2020 la entidad estará desarrollando un nuevo *core* bancario que debería estar operativo en 2021 y que permitirá sustentar el crecimiento esperado para los próximos periodos.

Solvencia

A+py

Tendencia

Estables

## Concentración del riesgo

*Cartera con mayor presencia en préstamos al sector consumo, aunque se aprecia una menor preponderancia que en periodos anteriores*

La cartera de créditos constituye el principal activo de Banco Familiar, representando un 65,4% del total de activos al cierre de 2018.

En cuanto a la composición del portafolio, los préstamos de consumo mantenían su predominancia respecto a otros sectores económicos, aunque en menor medida que en años anteriores. A diciembre de 2018, el sector consumo representó un 36,4% del total de colocaciones brutas versus un 40,7% que exhibía en 2017. Al cierre de 2018, los créditos al sector agricultura representaron un 19,2%, seguido de comercio al por menor (12,8%), comercio al por mayor (11,4%) y vivienda (4,0%). El resto de las colocaciones (15,8%) correspondían a sectores económicos como servicios personales, agribusiness, industria, ganadería y otros.

En términos de exposición a clientes individuales, dado que el banco tiene una mayor orientación al segmento minorista, se observaba una adecuada atomización de las colocaciones. A diciembre de 2018, sus 25 principales deudores representaban un 16,1% del total de colocaciones, levemente superior al 14,1% registrado en 2017 explicado por la entrada de nuevos créditos del segmento banca corporativa.

Por otra parte, los activos líquidos e inversiones representaban un 25,8% del total de activos. Al igual que para el sistema financiero, se trata de un portafolio con buenos niveles de liquidez.

## Crecimiento y calidad de los activos

*Las mejoras en la gestión de cartera han contribuido a continuar con la disminución en los niveles de morosidad*

Entre 2016 y mediados de 2017, la administración del banco puso énfasis en contener y disminuir los niveles de morosidad de la cartera debido al menor dinamismo económico observado y que impactó fuertemente en los sectores de consumo y comercio. En el segundo semestre de 2017 y en línea con lo observado en el comportamiento de pago de los deudores, la entidad retomó su ritmo de crecimiento.

La oportuna ejecución de la estrategia permitió que la mora mayor a 60 días sobre colocaciones bruta disminuyera a niveles de 5,0% en 2017 versus un 5,5% registrado en 2016. Esta misma tendencia se observaba a diciembre de 2018, donde la mora mayor a 60 días llegó a niveles de 4,7% gracias a los esfuerzos de la administración de gestionar de mejor forma el portafolio de colocaciones a pesar de la migración de los pagos de nóminas de los empleados públicos al Banco Nacional de Fomento que afectó los niveles de morosidad durante el año. La administración se enfocó en robustecer el área de cobranza y, adicionalmente, ofreció créditos a clientes con un perfil de pago conocido lo que permitió disminuir los niveles de riesgo de la cartera de colocaciones.

En términos de la cobertura de cartera vencida, medida como el *stock* de provisiones sobre cartera vencida, ésta se ha mantenido relativamente estable en los últimos años en niveles promedio de 1,3 veces, en concordancia con los observado en el sistema financiero.

## Historial de pérdidas

*Niveles de castigos disminuyeron en 2017 y se mantuvieron constantes en el último periodo*

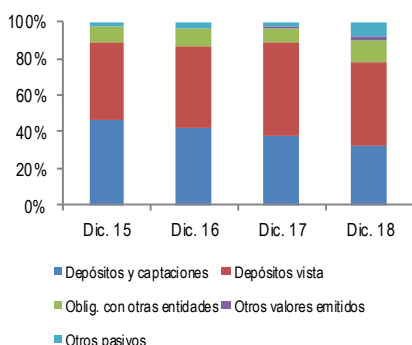
En línea con el repunte del sistema financiero durante 2017, el crecimiento de las colocaciones de la entidad y la disminución en los niveles de morosidad, Banco Familiar disminuyó sus niveles de pérdidas. A diciembre de 2017, el nivel de operaciones castigadas sobre colocaciones brutas totales fue de 5,8% versus el 8,2% registrado en 2016.

En 2018, los niveles de castigos se mantuvieron constantes, con un monto total de castigos de Gs. 188.600 millones que representaba un 5,8% de la cartera de colocaciones brutas totales. Esta estabilidad en los niveles de cartera castigada se da en un contexto en que la mora disminuyó levemente a niveles de 4,7% en comparación con un 5,0% registrado en 2017.

|           |          |
|-----------|----------|
| Solvencia | A+py     |
| Tendencia | Estables |

Por otra parte, cabe indicar que el banco realiza mensualmente venta de cartera con morosidad superior a 180 días y que está 100% provisionado a Veyco (empresa de ventas y cobranzas perteneciente al grupo Familiar).

**Composición pasivos**



**Fondeo y liquidez**

|  | Dic. 16 | Dic. 17 | Dic. 18 |
|--|---------|---------|---------|
| Total de dep. / Base fondeo                  | 86,2%   | 88,7%   | 78,0%   |
| Coloc. netas / Total depósitos               | 91,4%   | 94,9%   | 99,3%   |
| Activos líquidos <sup>(1)</sup> / Total dep. | 39,7%   | 36,7%   | 39,2%   |

(1) Fondos disponibles, inversiones más encaje y depósitos en BCP.

**FONDEO Y LIQUIDEZ**

*Adecuado. Fondeo concentrado en depósitos a plazo y depósitos vista, aunque en menor proporción que años anteriores. La entidad registra una adecuada posición de liquidez.*

Banco Familiar tiene como principal fuente de financiamiento los depósitos vista y a plazo, siendo estos atomizados y estables en el transcurso de los años. El objetivo de la entidad es mantener una proporción similar entre estos tipos de depósitos con el objetivo de mejorar el costo de fondeo.

De acuerdo con la administración, la proporción de depósitos a plazo y depósitos vista disminuyó al cierre de 2018 debido a mejores condiciones de endeudamiento con otras entidades, específicamente extranjeras, las que presentaban una menor tasa de interés que las tasas ofrecidas en Paraguay. Adicionalmente, el ritmo de crecimiento de los distintos tipos de depósitos fue inferior al ritmo de crecimiento de las colocaciones, lo que llevó al uso de excesos de liquidez disponible que venían desde 2017.

Lo anterior, generó que los depósitos a plazo y a la vista representaran un 78,0% de los pasivos totales de Banco Familiar al cierre de 2018 en comparación al 88,7% exhibido el año anterior. La disminución de la proporción de depósitos a plazo y vista no implicó que se concentraran las proporciones de depositantes. De acuerdo con la administración, los 25 mayores depositantes a plazo presentaban una mayor atomización que en periodos anteriores (45,3% al cierre de 2018 versus un 51,6% en 2017), por su parte los 25 mayores depositantes a la vista representaron un 24,5% a diciembre de 2018 en comparación con un 21,1% al cierre de 2017.

Dentro del contexto mencionado, las obligaciones con otras entidades aumentaron su proporción en los pasivos llegando a niveles de 11,9% del total de pasivos a diciembre de 2018 (8,0% en 2017). Dentro de los acreedores con los que Banco Familiar se relaciona destacan préstamos con Oikocredit, Citi Bank, Huntington Bank, Banco Itau Paraguay, Agencia Financiera de Desarrollo y Banco Nacional de Fomento. A través de estas entidades el banco obtiene recursos a plazos mayores, favoreciendo el calce con aquellas colocaciones con vencimientos más largos.

Para 2019, el banco espera que los depósitos a la vista crezcan en una proporción similar a las colocaciones debido a un potencial mayor cruce de productos entre los clientes. Adicionalmente, está evaluando la emisión de bonos en el mercado local y está buscando posibilidades de financiamiento con entidades extranjeras. De acuerdo con la administración, estas nuevas fuentes de recursos podrían aumentar el costo de financiamiento del banco durante el próximo año, pero se considera necesario para poder sostener el crecimiento esperado de la institución con un adecuado calce de plazos.

En cuanto a liquidez, la entidad tiene inversiones en instrumentos tales como letras de regulación monetaria y bonos del ministerio de hacienda. Considerando a los fondos disponibles, se aprecia una adecuada posición de liquidez y una estabilidad en la proporción de recursos líquidos respecto a los activos, registrando un 25,8%. Con todo, dicho porcentaje es algo inferior a lo exhibido por el sistema al cierre de 2018 (27,2%).

En cuanto a la exposición por monedas, el 86,8% del portafolio de colocaciones estaba denominado en moneda local a diciembre de 2018, mientras que el porcentaje restante (13,2%) estaba expresado en dólares. La administración procura mantener las posiciones activas y pasivas en moneda extranjera calzadas manteniendo un control del riesgo de tipo de cambio.

A juicio de Feller Rate, resulta relevante que la entidad continúe avanzando en la diversificación de sus fuentes de financiamiento, disminuyendo a la vez sus concentraciones más relevantes en depósitos.

|           | Mar. 2017 | Abr. 2017 | Jul. 2017 | Oct. 2017 | Mar. 2018  | Abr. 2018  | Jul. 2018  | Oct. 2018  | Mar. 2019 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| Solvencia | Apy       | Apy       | Apy       | Apy       | Apy        | Apy        | Apy        | Apy        | A+py      |
| Tendencia | Estable   | Estable   | Estable   | Estable   | Fuerte (+) | Fuerte (+) | Fuerte (+) | Fuerte (+) | Estable   |

### Resumen estados de situación financiera y de resultados

En millones de guaraníes de cada período

|   | Banco Familiar S.A.E.C.A. |           |           |           | Sistema <sup>(1)</sup> |
|---|---------------------------|-----------|-----------|-----------|------------------------|
|   | Dic. 2015                 | Dic. 2016 | Dic. 2017 | Dic. 2018 | Dic. 2018              |
| <b>Estado de situación</b>              |                           |           |           |           |                        |
| Activos totales                         | 3.299.400                 | 3.370.084 | 3.680.802 | 4.651.047 | 133.356.514            |
| Fondos disponibles <sup>(2)</sup>       | 647.666                   | 588.778   | 613.446   | 697.393   | 25.934.471             |
| Colocaciones totales netas              | 2.317.320                 | 2.228.116 | 2.566.120 | 3.039.850 | 89.051.148             |
| Total provisiones                       | 172.005                   | 174.665   | 182.620   | 205.497   | 2.751.372              |
| Inversiones                             | 194.801                   | 379.663   | 379.881   | 502.231   | 10.385.583             |
| Pasivos totales                         | 2.819.586                 | 2.826.605 | 3.050.051 | 3.925.441 | 117.734.334            |
| Depósitos vista                         | 1.190.277                 | 1.254.460 | 1.536.755 | 1.780.528 | 55.885.993             |
| Depósitos a plazo                       | 1.297.167                 | 1.182.492 | 1.168.233 | 1.281.449 | 38.029.071             |
| Valores emitidos                        | -                         | -         | 26.300    | 81.300    | 3.931.944              |
| Obligaciones con entidades del país     | 167.961                   | 188.085   | 195.927   | 380.734   | 5.160.882              |
| Obligaciones con entidades del exterior | 102.358                   | 81.683    | 48.469    | 84.640    | 9.724.009              |
| Otros pasivos                           | 61.823                    | 119.885   | 74.367    | 316.790   | 5.002.435              |
| Bonos subordinados                      | -                         | -         | -         | -         | n.d.                   |
| Patrimonio neto                         | 479.814                   | 543.479   | 630.750   | 725.607   | 15.622.180             |
| <b>Estado de resultados</b>             |                           |           |           |           |                        |
| Resultado operacional bruto             | 637.973                   | 621.871   | 641.810   | 704.669   | 8.837.625              |
| Resultado operacional financiero        | 430.947                   | 414.716   | 422.356   | 452.624   | 6.420.468              |
| Otros ingresos netos                    | 207.026                   | 207.155   | 219.454   | 252.045   | 2.417.158              |
| Gastos de apoyo                         | 314.782                   | 309.002   | 326.711   | 348.642   | 4.393.034              |
| Resultado operacional neto              | 323.191                   | 312.869   | 315.099   | 356.028   | 4.444.591              |
| Gasto por provisiones                   | 189.181                   | 199.267   | 177.519   | 201.331   | 1.646.522              |
| Resultado antes de impuestos            | 135.697                   | 116.150   | 141.625   | 160.287   | 2.900.922              |

Fuente: Información financiera elaborada por Feller Rate sobre la base de Boletín Estadístico del Banco Central del Paraguay.

(1) Sistema considera bancos más financieras; (2) Fondos disponibles consideran caja y bancos más encaje y depósitos en BCP.

## Indicadores de rentabilidad, gastos operacionales y respaldo patrimonial

|   | Banco Familiar S.A.E.C.A. |           |           |           | Sistema <sup>(1)</sup> |
|---|---------------------------|-----------|-----------|-----------|------------------------|
|   | Dic. 2015                 | Dic. 2016 | Dic. 2017 | Dic. 2018 | Dic. 2018              |
| <b>Márgenes y rentabilidad</b>                                    |                           |           |           |           |                        |
| Resultado operacional financiero / Activos totales <sup>(2)</sup> | 13,9%                     | 12,4%     | 12,0%     | 10,9%     | 5,0%                   |
| Otros ingresos operacionales netos / Activos totales              | 6,7%                      | 6,2%      | 6,2%      | 6,1%      | 1,9%                   |
| Resultado operacional bruto / Activos totales                     | 20,6%                     | 18,6%     | 18,2%     | 16,9%     | 6,9%                   |
| Resultado operacional neto / Activos totales                      | 10,4%                     | 9,4%      | 8,9%      | 8,5%      | 3,5%                   |
| Gasto por provisiones / Activos totales                           | 6,1%                      | 6,0%      | 5,0%      | 4,8%      | 1,3%                   |
| Resultado antes de impuestos / Activos totales                    | 4,4%                      | 3,5%      | 4,0%      | 3,8%      | 2,3%                   |
| Resultado antes de impuestos / Capital y reservas                 | 42,9%                     | 31,3%     | 33,4%     | 33,4%     | 23,3%                  |
| <b>Gastos operacionales</b>                                       |                           |           |           |           |                        |
| Gastos apoyo / Activos totales                                    | 10,2%                     | 9,3%      | 9,3%      | 8,4%      | 3,4%                   |
| Gastos apoyo / Colocaciones brutas <sup>(3)</sup>                 | 13,5%                     | 12,6%     | 12,7%     | 11,6%     | 5,1%                   |
| Gastos apoyo / Resultado operacional bruto                        | 49,3%                     | 49,7%     | 50,9%     | 49,5%     | 49,7%                  |
| <b>Respaldo patrimonial</b>                                       |                           |           |           |           |                        |
| Pasivo exigible / Capital y reservas                              | 8,9 vc                    | 7,6 vc    | 7,2 vc    | 8,2 vc    | n.d.                   |
| Patrimonio efectivo / ACPR <sup>(4)</sup>                         | 18,9%                     | 23,1%     | 19,9%     | 18,5%     | n.d.                   |
| Capital básico / ACPR   | 12,6%                     | 15,5%     | 15,6%     | 14,0%     | n.d.                   |

(1) Sistema considera bancos y financieras; (2) Activos totales promedio; (3) Colocaciones brutas promedio; (4) ACPR: Activos y contingentes ponderados por riesgo.

Conforme a la Resolución N° 2 de fecha 17 de agosto de 2010 del Banco Central del Paraguay y a la Circular DIR N° 008/2014 de fecha 22 de mayo de 2014 de la Comisión Nacional de Valores, se informa lo siguiente:

- Fecha de calificación: 14 de marzo de 2019.
- Fecha de publicación: Según procedimiento descrito en la Resolución N°2 antes citada
- Tipo de reporte: Actualización anual.
- Estados Financieros referidos al 31.12.2018.
- Calificadora: Feller Rate Clasificadora de Riesgo Ltda.  
[www.feller-rate.com.py](http://www.feller-rate.com.py)  
Av. Gral Santos 487 c/ Avda. España, Asunción, Paraguay.  
Tel: (595) 21 225485 // Email: [info@feller-rate.com.py](mailto:info@feller-rate.com.py)

| Entidad                   | Calificación Local |         |
|---------------------------|--------------------|---------|
| Banco Familiar S.A.E.C.A. | Solvencia          | A+py    |
|                           | Tendencia          | Estable |

NOTA: La calificación de riesgo no constituye una sugerencia o recomendación para comprar, vender, mantener un determinado valor o realizar una inversión, ni un aval o garantía de una inversión y su emisor.

Mayor información sobre esta calificación en:

- [www.familiar.com.py/](http://www.familiar.com.py/)
- [www.feller-rate.com.py](http://www.feller-rate.com.py)

## Metodología y procedimiento de calificación

La metodología de calificación para instituciones financieras está disponible en <http://www.feller-rate.com.py/docs/pymetbancos.pdf>

En tanto, el procedimiento de calificación podrá encontrarlo en <http://www.feller-rate.com.py/docs/pyproceso.pdf>

## Nomenclatura

A: Corresponde a aquellas entidades que cuentan con políticas de administración del riesgo, buena capacidad de pago de las obligaciones, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en el ente, en la industria a que pertenece o en la economía. Adicionalmente, para las categorías de riesgo entre AA y B, la Clasificadora utiliza la nomenclatura (+) y (-), para otorgar una mayor graduación de riesgo relativo.

Para mayor información sobre el significado detallado de todas las categorías de clasificación visite <http://www.feller-rate.com.py/gp/nomenclatura2.asp>

## Descripción general de la información empleada en el proceso de calificación

La evaluación practicada por Feller Rate se realizó sobre la base de un análisis de la información pública de la compañía y de aquella provista voluntariamente por ella. Específicamente, en este caso se consideró la siguiente información:

- Administración y estructura organizacional
- Información financiera (evolución)
- Propiedad
- Informes de control
- Características de la cartera de créditos (evolución)
- Adecuación de capital (evolución)
- Fondeo y liquidez (evolución)
- Administración de riesgo de mercado
- Tecnología y operaciones

También incluyó reuniones con la administración superior y con unidades comerciales, operativas, de riesgo y control. Cabe mencionar, que no es responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de los antecedentes.

La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información.

La calificación de riesgo no constituye una sugerencia o recomendación para comprar, vender, mantener un determinado valor o realizar una inversión, ni un aval o garantía de una inversión y su emisor. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido al Banco Central del Paraguay y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma.