

Situación actual del leasing y oportunidades para su potencialización

3° Encuentro de Leasing - Asobancaria

Juan Carlos Alfaro Lozano

Superintendente Financiero (E)

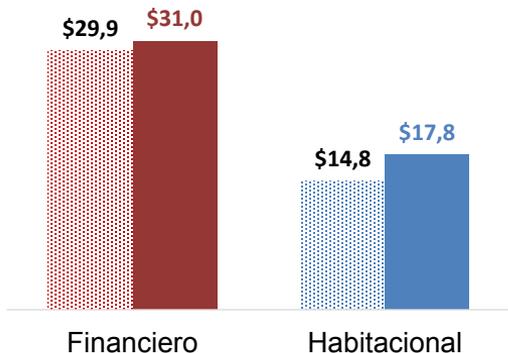
Bogotá, Agosto 2 de 2019

Leasing aliado en los sectores productivos, sin embargo su crecimiento está en hogares

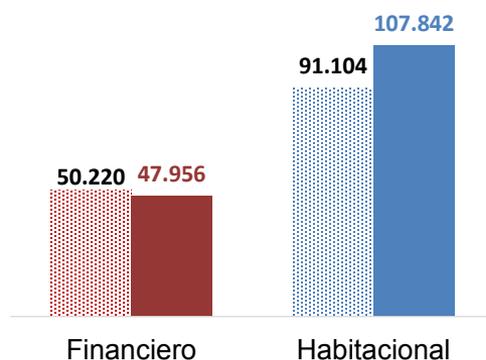


El leasing ha crecido a tasas estables en los últimos dos años: el mayor crecimiento se presenta en habitacional

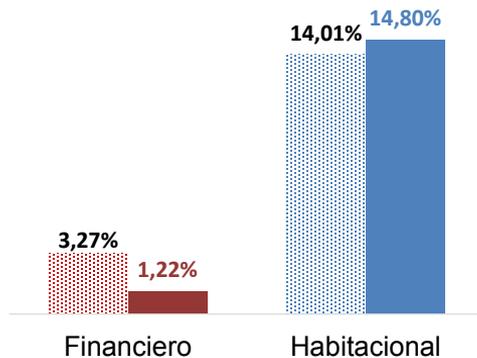
Cartera bruta



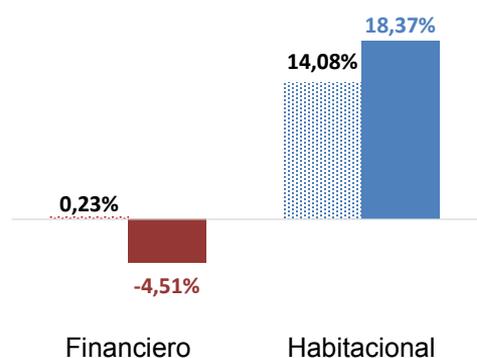
Número de deudores



Δ real anual cartera bruta



Δ anual #deudores



Cartera bruta 10.17% %Total

- 63.5% corresponde a leasing financiero y 36.5% leasing habitacional.

- Crecimiento por encima de la cartera (3.89%) aumentando su importancia relativa. 🏠 \$48.7b

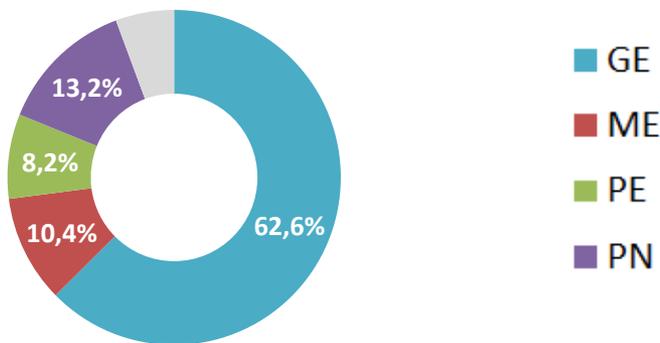
Deudores 11.39% %Total

- 12% de los deudores comerciales tienen leasing; reducción -4.5% entre 2018/2019.

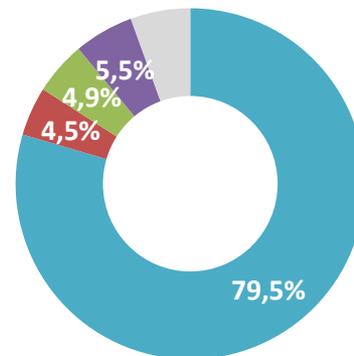
- 10.8% de los deudores hipotecarios tienen leasing habitacional, crecieron 18.4% en 2018/2019. 🏠 155 mil

Proporcionalmente, el leasing financiero llega más a las PYME pero aún hay espacio para crecer

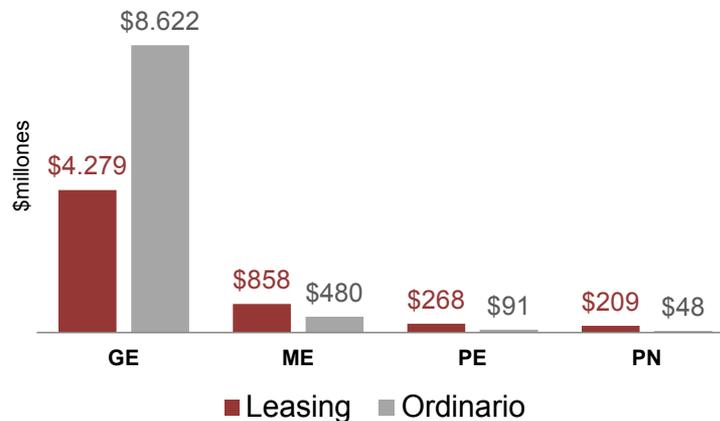
1 18.5% del saldo de cartera leasing se encuentra en medianas y pequeñas empresas.



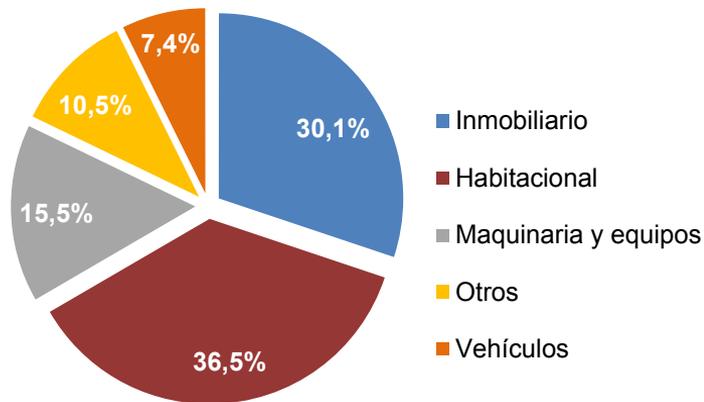
2 En crédito ordinario este porcentaje se reduce a 9.4% ⁽¹⁾



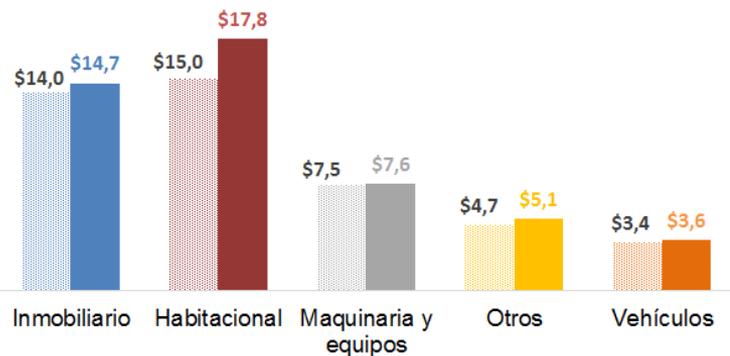
3 La deuda promedio del leasing es superior al ordinario en los segmentos de mediana y pequeña empresa



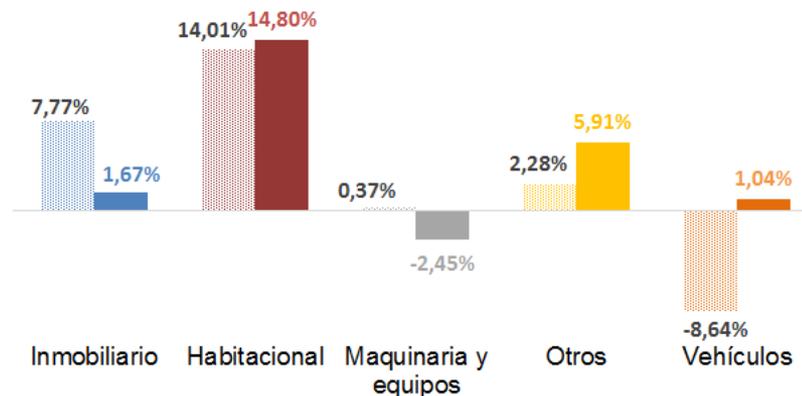
Los activos más financiados y con mayor crecimiento a través del leasing son inmuebles



Cartera bruta por producto

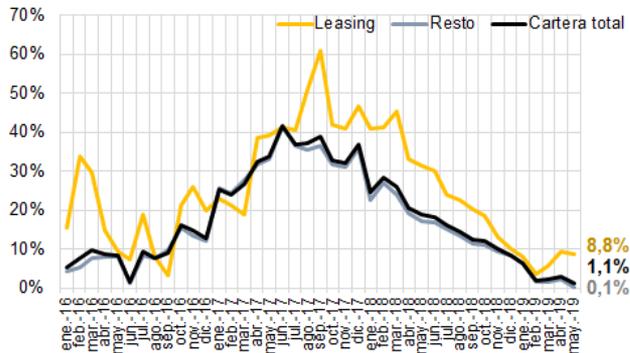


Δ real anual saldo bruto por producto

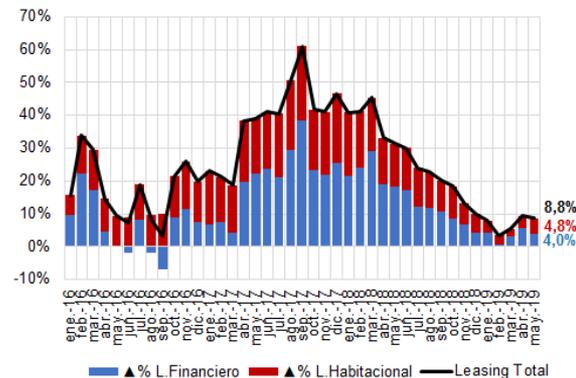


El leasing revela un mayor deterioro comparado con la cartera total principalmente por el habitacional

A pesar de la corrección, la cartera vencida de leasing crece a una tasa superior a la de la cartera total



Leasing habitacional y financiero aportan equitativamente al crecimiento de la vencida



En el último año sobresale un incremento en los bienes restituidos, especialmente inmuebles, lo que representa retos para el sector en cuanto a su administración y movilización.

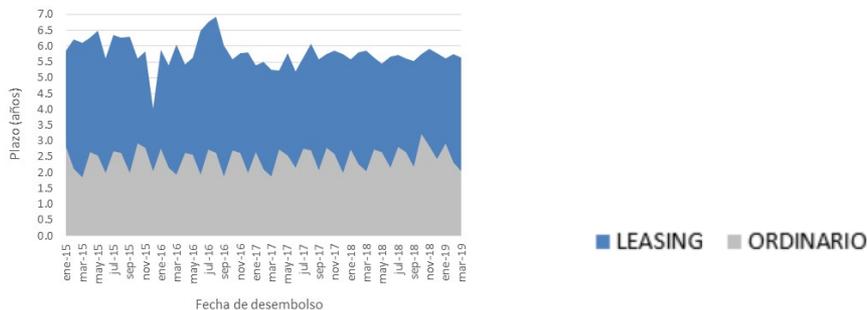


Plazos, costo y monto financiado son algunas de las ventajas

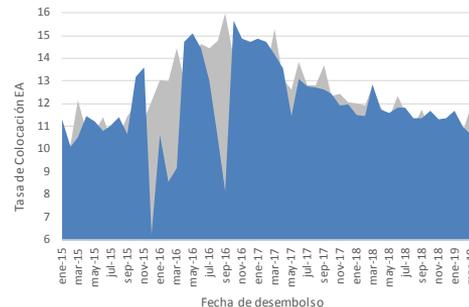
El leasing ofrece ventajas en plazos y tasas de colocación



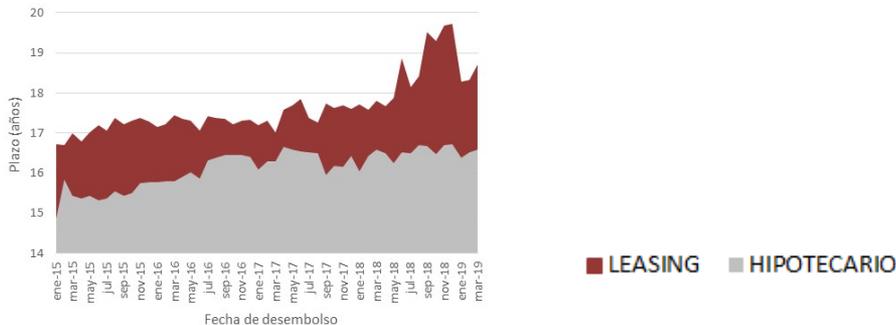
Mayor plazo promedio de colocación del leasing comercial (5.8 años) frente al crédito ordinario¹ (2.4 años)



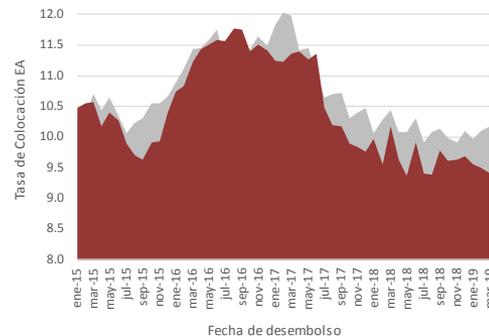
Sin diferencias relevantes en tasas de colocación entre leasing comercial vs. crédito: 11.5% en promedio



Mayor plazo promedio de colocación del leasing habitacional (17.7 años) frente al crédito hipotecario (16.1 años)



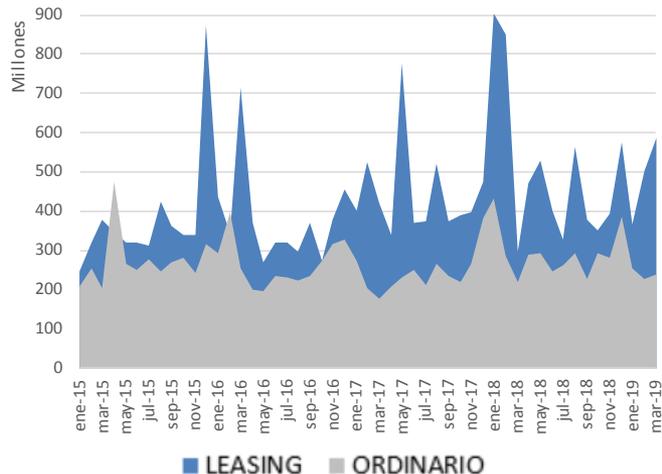
En el último año la tasa de colocación del leasing habitacional (9.6%) fue inferior a la del crédito hipotecario² (10.1%)



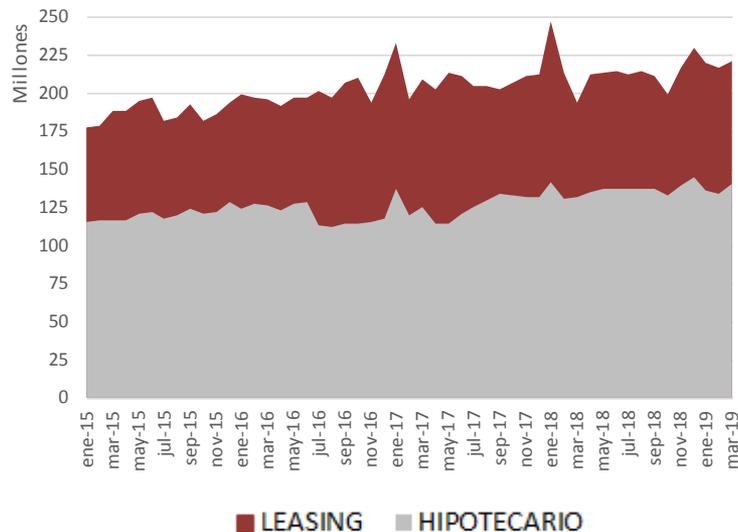
Fuente: SFC – F341. Operaciones con fecha inicial dentro del trimestre reportado, calificadas en A y B, fecha de garantía corresponde al ultimo año y para comercial corresponde a una operación activa de crédito. El leasing se determina de acuerdo con el tipo de garantía reportada. (1) Se excluye la tarjeta de crédito. (2) segmento No VIS

El monto promedio financiado a través de leasing también es mayor

 Promedio desembolsado a través de leasing comercial (\$441 millones) comparado con el del crédito ordinario¹ (\$269 millones)



 Monto promedio desembolsado en leasing habitacional² (\$210 millones) frente al del crédito hipotecario (\$137 millones)

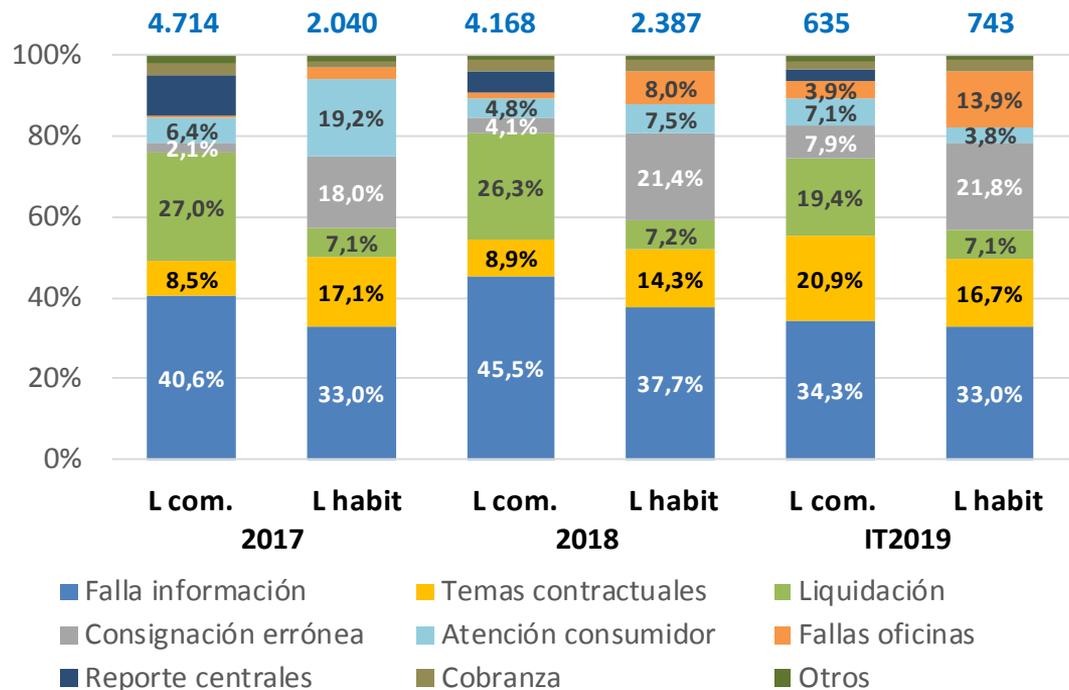


Fuente: SFC – F341. Operaciones con fecha inicial dentro del trimestre reportado, calificadas en A y B, fecha de garantía corresponde al último año y para comercial corresponde a una operación activa de crédito. El leasing se determina de acuerdo con el tipo de garantía reportada. (1) Se excluye la tarjeta de crédito. (2) segmento No VIS



Comunicación
clara y
educación,
claves para
potencializar el
producto

En promedio, 52% de las quejas en leasing está asociado a fallas en la información suministrada y a temas contractuales*



Fuente: SFC – reporte de quejas entidades vigiladas

(*) Ambos motivos de queja están relacionados con la falta de claridad o conciencia del consumidor con relación a los deberes y responsabilidades que debe asumir cada parte en el contrato de leasing; particularmente en temas como pago de impuestos, multas y mantenimiento, entre otros.

Principales retos del leasing y alternativas de solución

Falta de interés en el producto por parte de algunas instituciones financieras:

- Complejidad en administración de activos
- Falta claridad en cuanto a las responsabilidades de las partes (Ej. impuestos, pago administración, multas)
- Mercado concentrado en población de ingresos altos: i) mayor comprensión del producto; ii) puede asumir pagos más altos

- **Alianzas** entre instituciones financieras, fabricantes y distribuidores para lograr una oferta integral (asesoría, mantenimiento, aseguramiento, administración de activos)
- **Menor tiempo de recuperación** y activo protegido en procesos concursales.
- **Contratos claros** para las partes
- **Oferta diferenciada** en costo
- **Potencial** para profundizar en PYMES.



Limitaciones para compras/ventas de cartera y autonomía sobre el activo

Activo no puede ser garantía en otras operaciones

- **Es posible ceder el contrato de leasing e inclusive arrendar el bien**, previa autorización de la institución financiera
- **Mejora el perfil de riesgo** de la operación



Bajo conocimiento del producto

Por parte del consumidor y asesores de las entidades

- **Expertos** dentro de las entidades
- **Asesoría al consumidor** (procesos, costos, responsabilidades documentación), de la mano con **educación financiera**



Específicamente en leasing habitacional

-Preferencia por ser propietario

- Algunos mitos:

- Es más fácil perder el activo
- Canon no amortiza

- **Educación financiera** sobre beneficios, características y responsabilidades
- El locatario tiene el derecho al uso/goce del bien y puede optar por adquirirlo (acuerdos sobre gastos notariales y escrituración)
- Canon incluye capital, intereses y seguros; se devuelve si no se ejerce la opción de compra.



Es necesario reforzar algunos mensajes para profundizar el leasing

Para la institución financiera al evaluar el riesgo en la originación

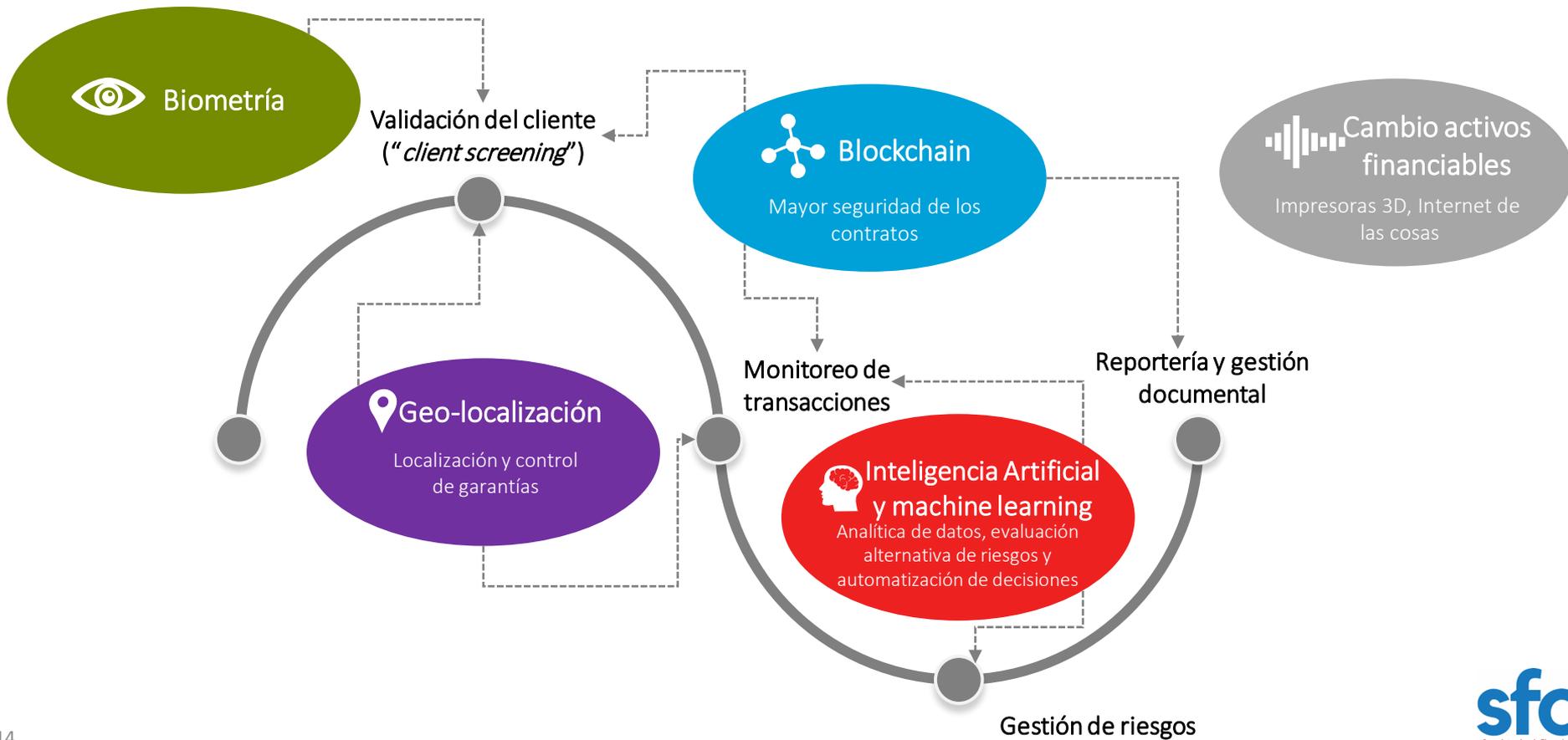
- En la originación, además de la situación financiera, historial, etc., se debe **evaluar el potencial del activo para generar flujo de caja y elevar la productividad.**
- **Activo como colateral** reduciendo costos por constitución de garantías.
- **Amortización flexible**, flujo de caja que atienda el ciclo del negocio y los períodos de importación e instalación del activo.
- **Menores riesgos por desvío de recursos**, porque la institución financiera participa de la inversión e **inversión en activos de mayor calidad.**

Para el consumidor

- **Financiamiento hasta 100%** del valor activo (inclusive costos de importación u otros).
- **Leasing como oportunidad para ser propietario.**
- **Facilidad para acceder a otros servicios**, líneas de redescuento; aseguramiento a tarifas preferenciales, acompañamiento (ej. nacionalización de IM, transporte, análisis jurídico en activos usados).
- **Menores costos financieros**, que en el caso del leasing habitacional familiar, son los mismos definidos en la Ley de Vivienda.

Elaboración propia con base en: i) revisión información del producto en sitios web de las entidades y encuesta realizada a IF sobre leasing habitacional en jul-2019; ii) ABC Journal of Advanced Research - leasing an alternative financing mechanism for SMEs; y iii) EIF Research and Market Analysis - The Importance of leasing for SME finance.

Innovación para impulsar cambios en este mercado



Descárguela
en su
dispositivo





superintendencia.financiera



@SFCsupervisor



Superfinanciera



/superfinancieracol



Gracias

super@superfinanciera.gov.co

www.superfinanciera.gov.co