

2025 cierra con señales mixtas:

Tras un año de recuperación moderada, la estabilidad en la mora se mantiene, aunque con señales de prudencia.

Este e-book, desarrollado por el equipo de analítica de TransUnion, presenta una radiografía realista del sector solidario.

Más allá de los números, explicamos que significa y qué decisiones fueron clave para enfrentar los desafíos del 2025 y cómo prepararse para el 2026



Insight:

- Existió estabilidad entre la deserción y la entrada de clientes nuevos: Por cada cliente que se retira del sistema, ingresan 1,5 nuevos.
- Además, la tasa de deserción se ha mantenido estable en 3.2%, puede existir oportunidad de fidelizar a los consumidores más rentables.
- **Lo que revela:** Muchas entidades están creciendo en cantidad de clientes, pero no necesariamente a la velocidad esperada. El índice de crecimiento puede lucir positivo, un crecimiento conservador que mantiene una mayor participación de las nuevas **originaciones en riesgo bajo y medio**.
- **Conclusión:** El crecimiento no debe medirse solo en volumen. El análisis de riesgo debe ser complementando con adecuadas metodologías que permitan **entregar montos óptimos para cada cliente**.
- **Recomendación:** Califique su cartera y analice el comportamiento de sus nuevos clientes. **Segmente no solo por saldo, sino también por riesgo y rentabilidad esperada**. Así podrá enfocar sus esfuerzos en retener a quienes realmente aportan valor.





Insight:

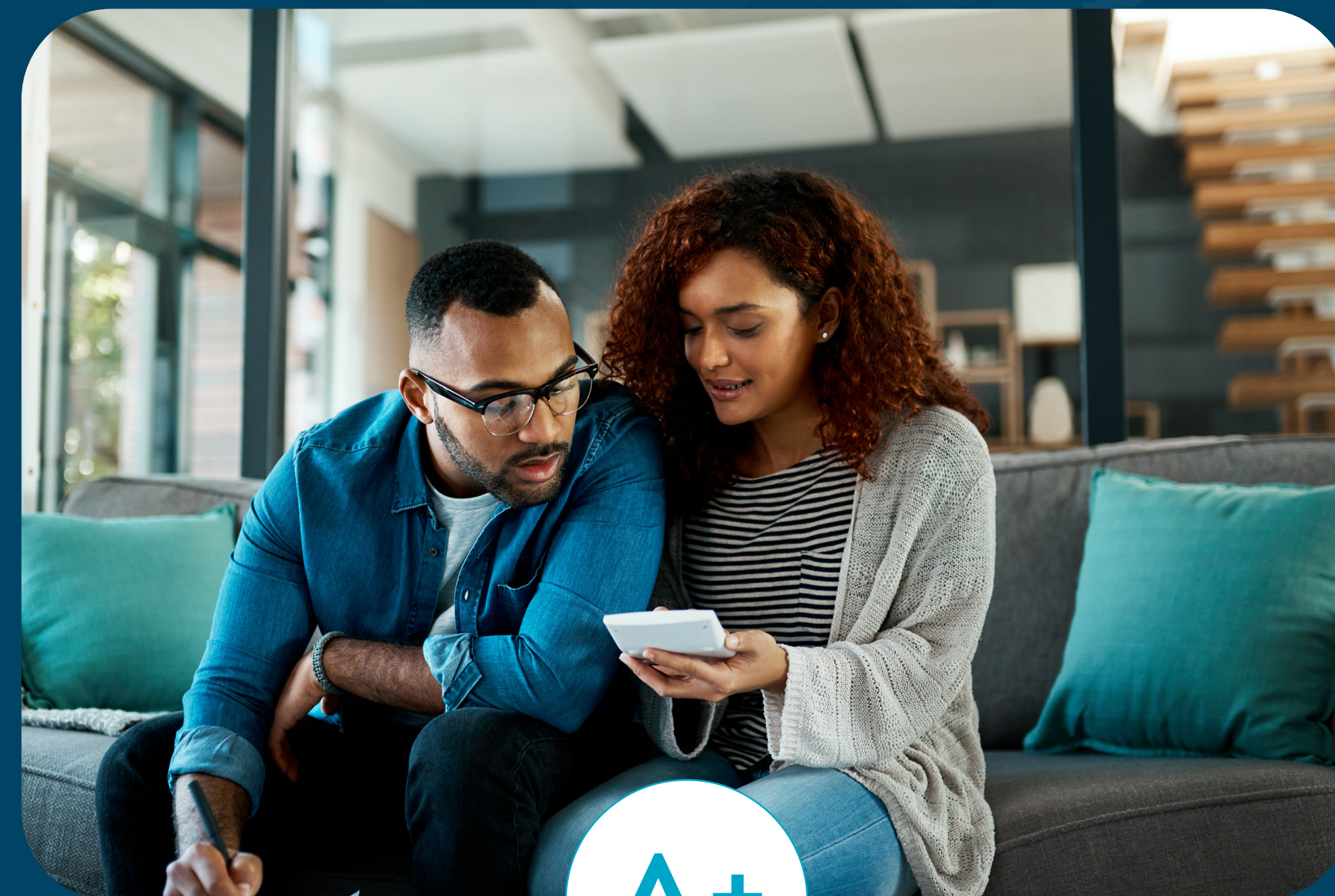
- El ticket promedio aumentó un **12.6%**, lo que denota apetito por mayores montos de financiación, la mayor participación de **Millennials y Centennials** requiere ser precisos en las herramientas usadas para la validación de riesgo y capacidad de pago de los más jóvenes.
- La participación de originaciones sobre clientes con menos de 12 meses de **experiencia financiera se redujo del 4% al 7%** lo que muestra una estrategia conservadora para contener el deterioro de cartera, pero a su vez abre la puerta a la oportunidad de crear modelos de riesgo, **productos y modelos de atención para incrementar el acceso al crédito de nuevos consumidores.**

- **Lo que revela:** El sector está apostando a perfiles tradicionalmente menos riesgosos, lo cual es positivo para la salud de cartera. Sin embargo, **la creciente participación de generaciones más jóvenes también exige nuevas formas de evaluación.** Aunque los **Centennials y Millennials** están tomando más protagonismo, **son segmentos con menos trayectoria, mayor volatilidad en ingresos y menor fidelidad institucional,** lo que obliga a adaptar las políticas de originación y seguimiento.
- **Conclusión:** El futuro del sector está en manos de nuevas generaciones. Pero estos clientes requieren una estrategia distinta: **más ágil, más predictiva y mejor segmentada.** Apostar por ellos sin herramientas analíticas puede representar un riesgo.
- **Recomendación:** **Ajusta tus políticas de originación y refuerza la evaluación temprana del riesgo.** No basta con aprobar un crédito: hay que saber a quién se le está apostando. Calificar tu cartera con herramientas analíticas te permite anticipar comportamientos y proteger tu crecimiento.



Insight:

- El **37.5%** de los nuevos créditos del sector solidario se concentraron únicamente en **Bogotá (18.9%)** y **Medellín con su área metropolitana (18.6%)**.
- En contraste, las zonas rurales apenas representaron **el 8.6% de las originaciones**. Además, el **43%** de los desembolsos se dirigieron a clientes clasificados como de **bajo riesgo**.



A+

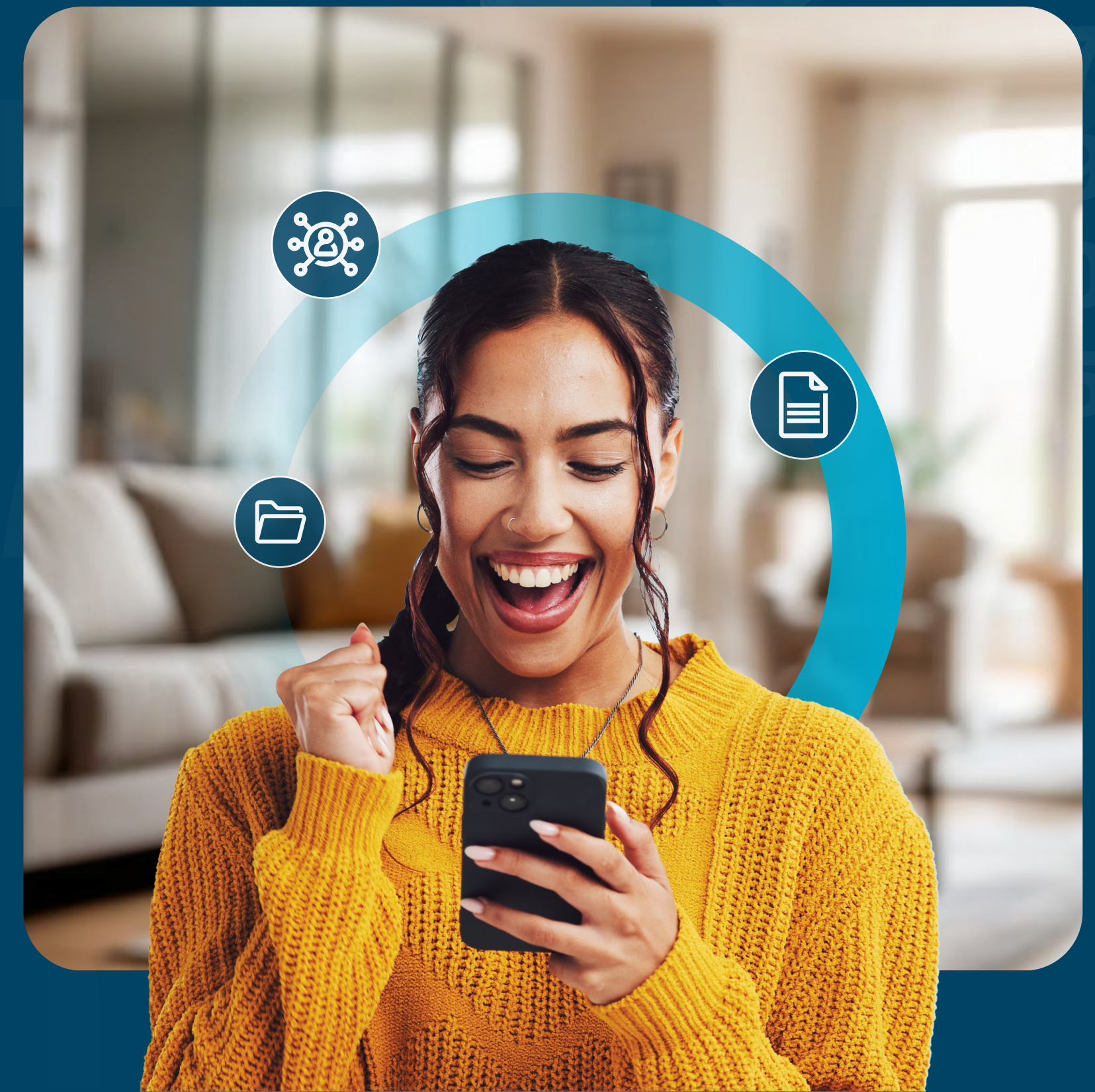


- **Lo que revela:** Existe una alta concentración tanto **geográfica como en el perfil de riesgo**. Esto muestra que las entidades están priorizando territorios con mayor bancarización y clientes con mejores condiciones crediticias. **Sin embargo, esta estrategia puede limitar el crecimiento en zonas menos atendidas y generar una exposición innecesaria a riesgos sistémicos** si estas regiones llegan a verse afectadas económicamente.
- **Conclusión:** Existen zonas con potencial para el crecimiento que **tradicionalmente no han sido profundizadas**, las principales ciudades tienen claramente la mayor concentración de las **originaciones, se hace necesario monitorear de manera independiente cada región** y hacer ajustes de políticas por cada una de ser necesario.
- **Recomendación:** Utiliza la calificación de cartera para identificar **oportunidades en regiones subatendidas y segmentos emergentes con buen potencial**. Diversificar geográficamente y por perfil es clave para una cartera sólida y resiliente.

Insight:

- En el cierre del año, el rodamiento de cartera al día se ubicó abajo del 1%, mientras que el total alcanzó el 3% con tendencia decreciente. Estos niveles son inferiores a los registrados en el mismo periodo del año anterior, lo que evidencia una mejora en el control del deterioro y una mayor efectividad en la gestión de cobranza.

- **Lo que revela:** Las entidades que han implementado estrategias de seguimiento y cobranza más proactivas están viendo resultados positivos. **Sin embargo, este buen desempeño no debe interpretarse como una garantía de estabilidad futura.** El bajo rodamiento puede revertirse rápidamente si no se mantienen los mecanismos de monitoreo constante, contacto temprano y alertas preventivas.
- **Conclusión:** La mejora en los niveles de rodamiento demuestra que las estrategias funcionan, pero también que requieren continuidad. Bajar la guardia puede devolver a las entidades al punto de vulnerabilidad.
- **Recomendación:** Fortalece tu modelo de cobranza con inteligencia predictiva, priorización por riesgo y segmentación de acciones. El uso de scoring actualizado y alertas tempranas debe convertirse en una práctica permanente, no en una medida reactiva.



¿Qué nos dejó este análisis?

- No estás perdiendo clientes... pero el crecimiento es lento.
- Tu principal cliente puede ser joven, sin historia... pero con alto potencial.
- Algunas zonas están saturadas, otras siguen sin recibir atención.
- La mora aún puede prevenirse, si entiendes bien tus cosechas.

La gestión de cartera no es un trámite. Es tu jugada más estratégica.



Esto no es un análisis, es la hoja de ruta de tu identidad.

- Ya tienes los datos.
- Ya tienes el contexto.
- Ahora necesitas decidir cómo actuar.

Contáctanos hoy, En TransUnion no solo entregamos datos, leemos la historia detrás de tu cartera.

