

2° Encuentro Nacional de Cooperativas Ap&Cr y Multiactivas

Dinámica de la industria del crédito en Colombia

Wilmer Lara - Gerente Senior de Datos y Analítica
TransUnion LATAM



Agenda



Objetivo



Participación de los Consumidores



Comportamiento de Portafolio



Oferta de Crédito



Estrategia de Cobranzas



Conclusiones



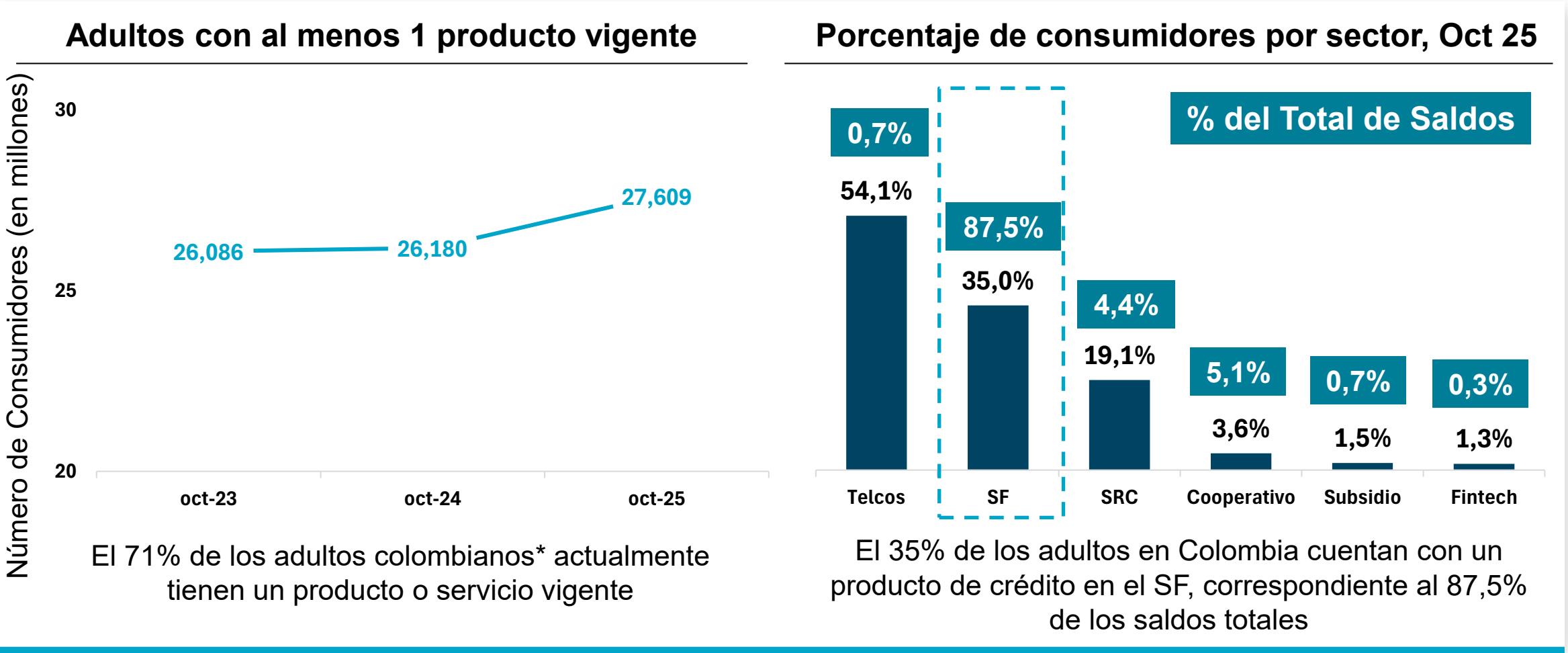
El objetivo de este análisis es proporcionar una perspectiva integral del mercado en Colombia, analizando las dinámicas emergentes, desafíos y oportunidades que impactan el ciclo de riesgo de los consumidores





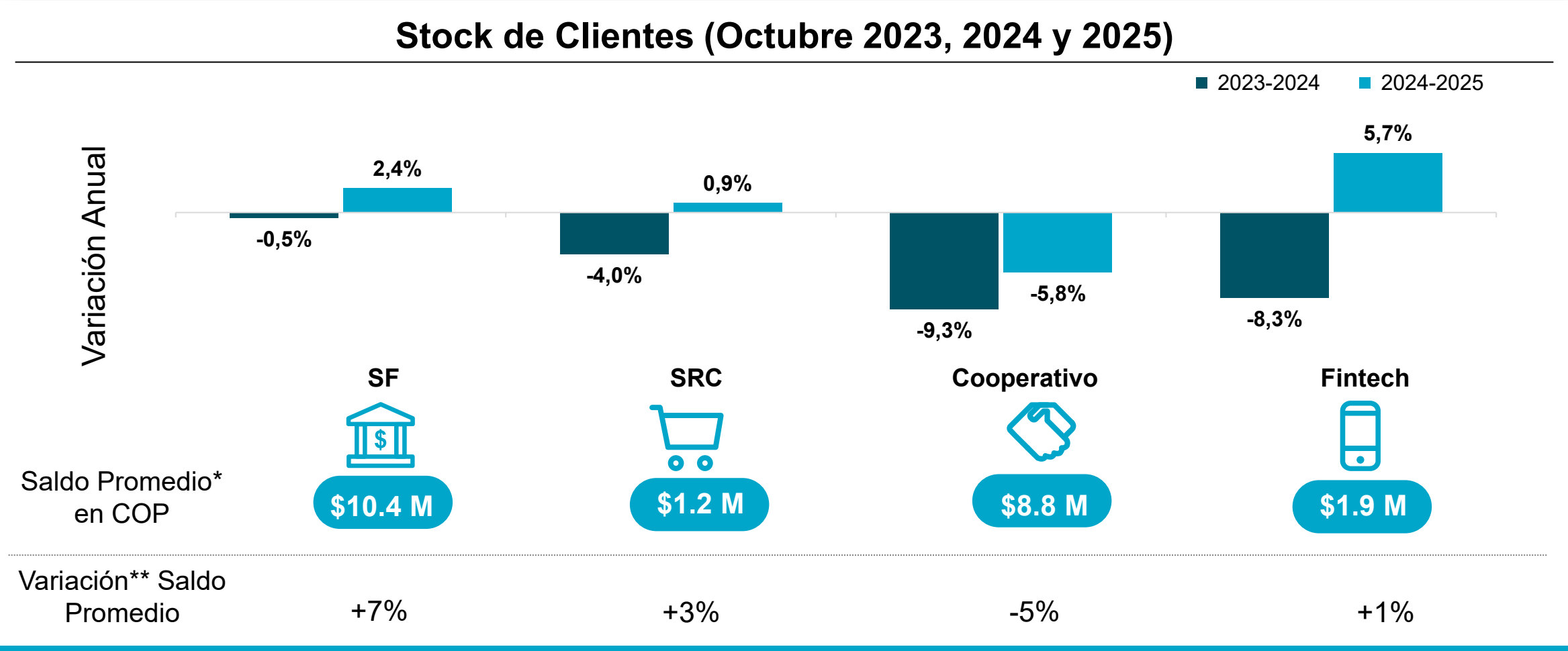
Participación de los Consumidores

La cantidad de adultos en Colombia con al menos un producto vigente aumentó en los últimos 2 años, con un crecimiento acumulado de 1,5 millones de consumidores



*Adultos: 39M

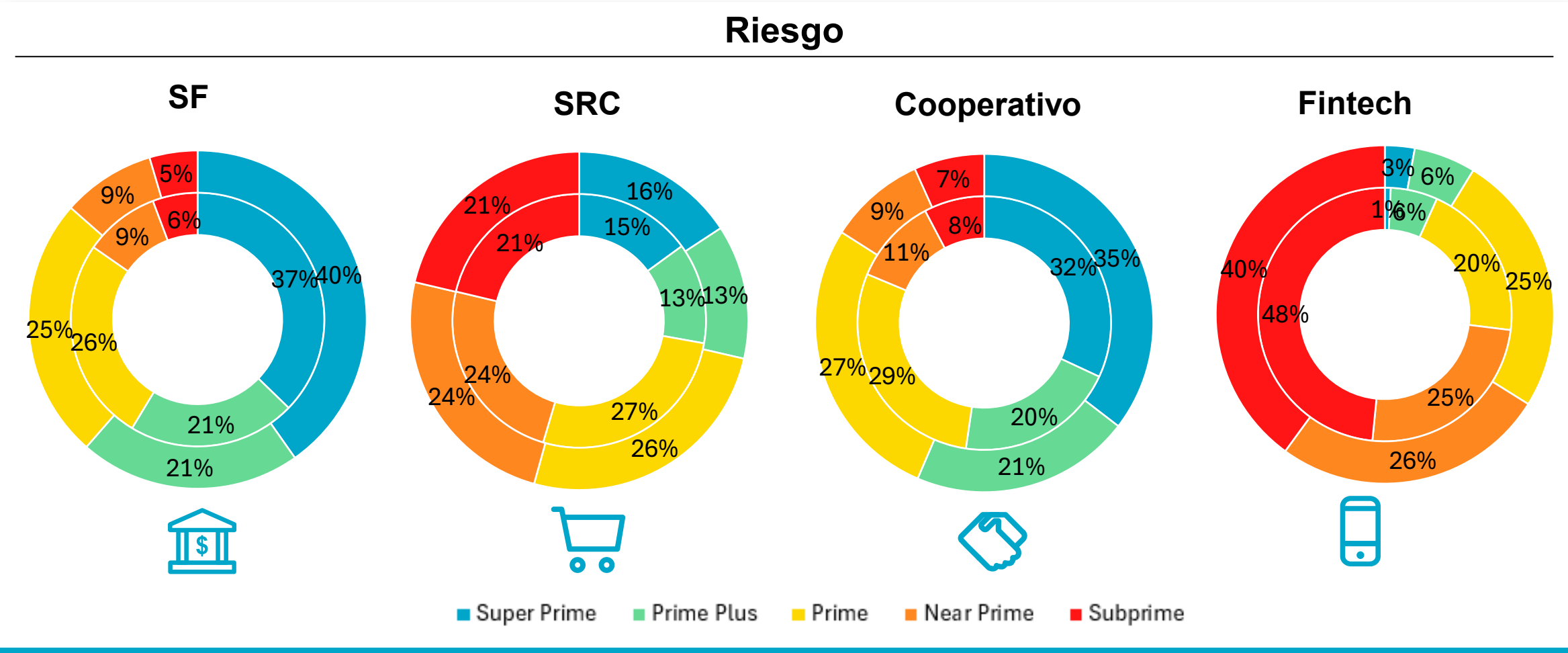
El crecimiento en Clientes se observa en SF y Fintech — Saldo promedio crece en SF, SRC y Fintech



*Octubre 2025
**Octubre 2025 vs Octubre 2024



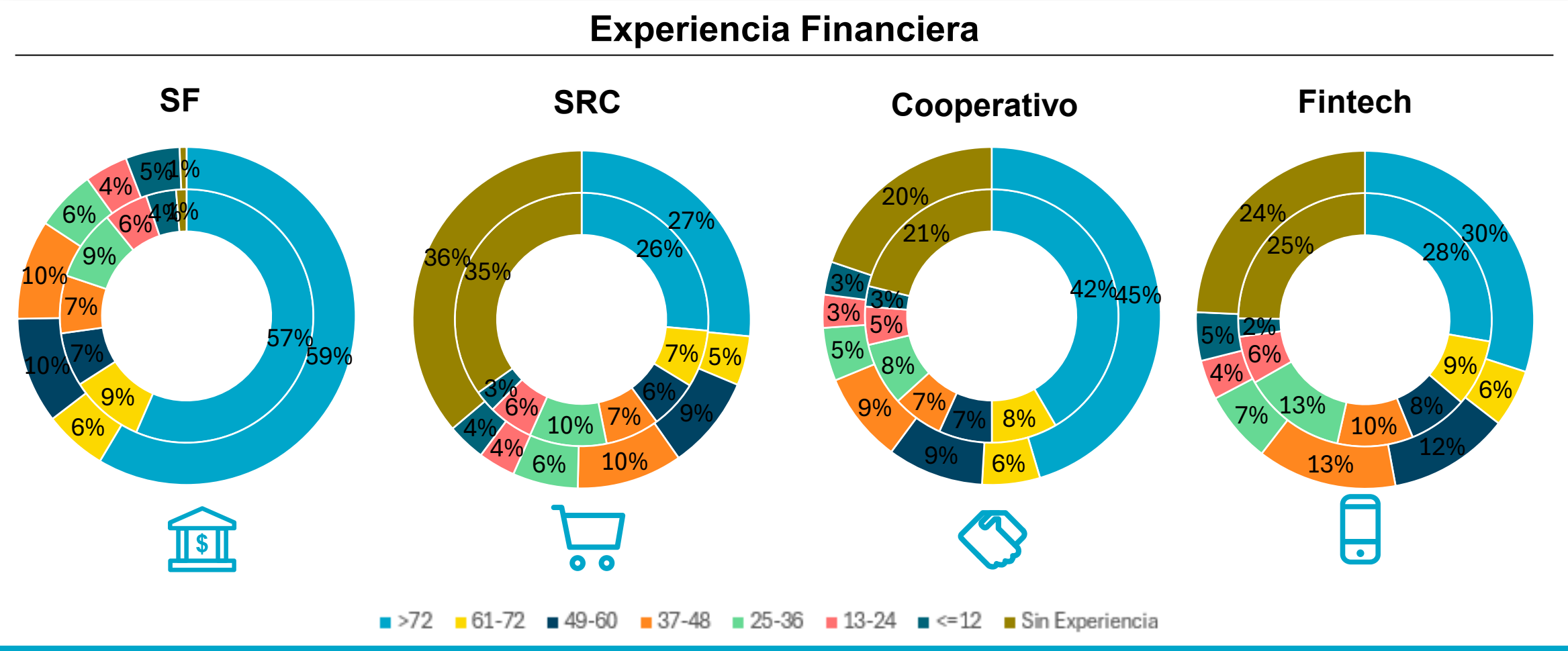
Los consumidores de menor riesgo ganaron mayor participación en todos los sectores



Rangos de puntaje (CV Score): Subprime: < 500, Near prime: 500 – 600, Prime: 601 – 710, Prime plus: 711 – 775, Super prime: > 775
El círculo interno representa la distribución en octubre 2024 y el círculo externo la de octubre 2025



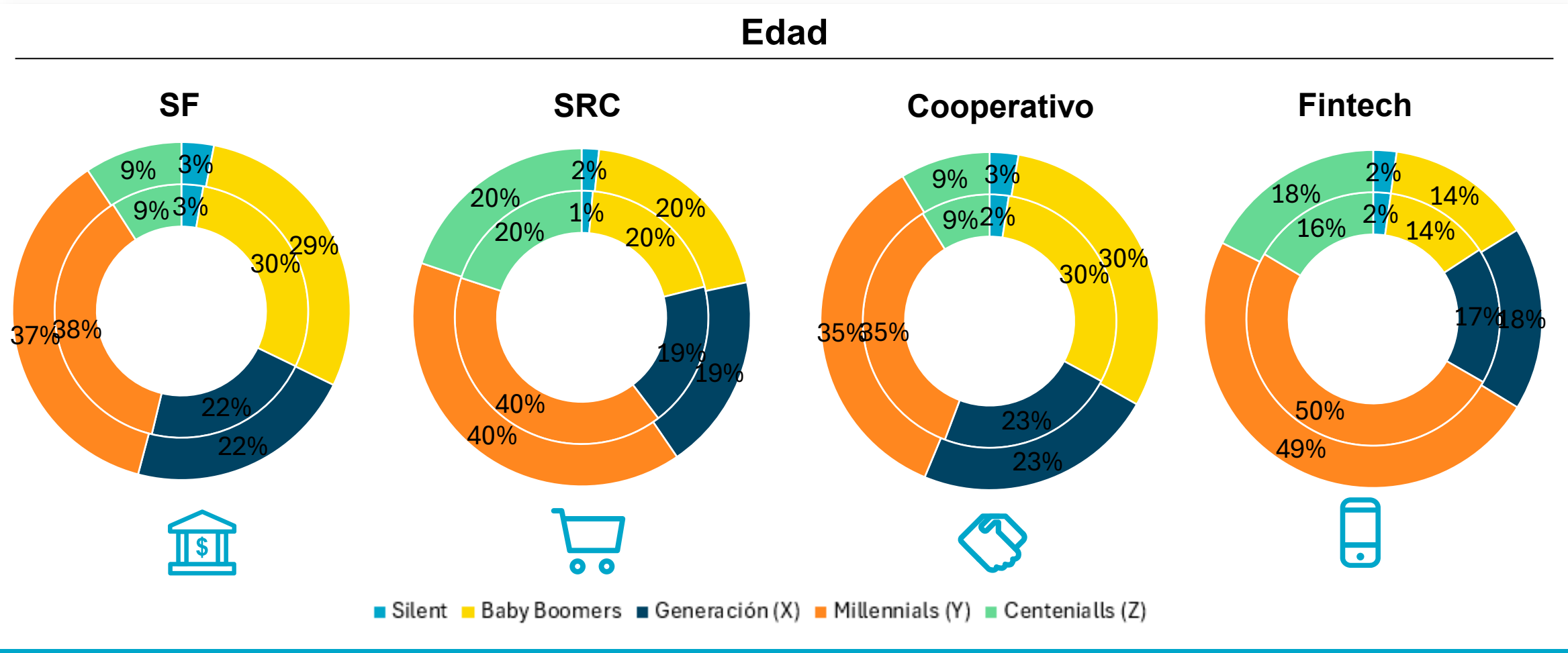
Los consumidores de mayor experiencia ganaron participación en el stock de cartera en todos los sectores



El círculo interno representa la distribución en octubre 2024 y el círculo externo la de octubre 2025



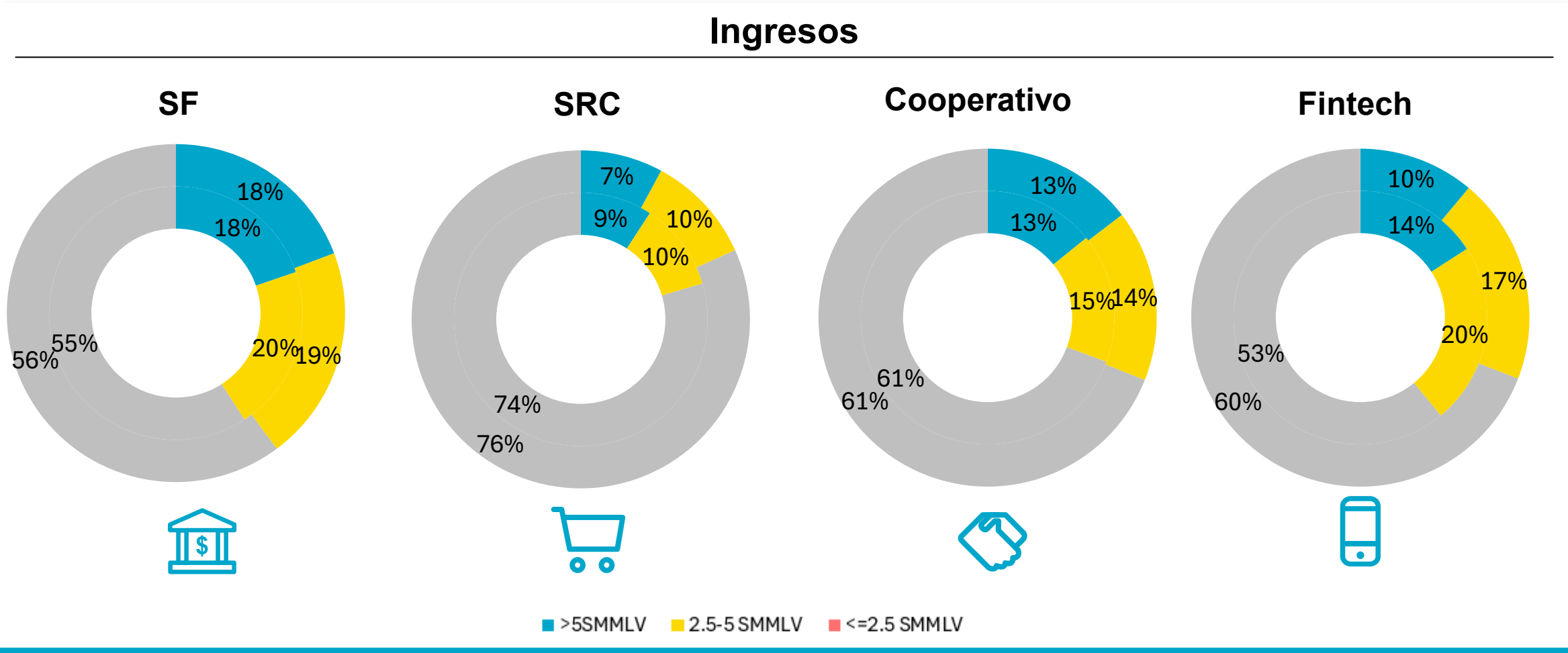
Consumidores de mediana edad mantienen la mayor participación de cartera en todos los sectores



Rangos de edad: Centennials (Z): <= 25, Millennials (Y): 26 - 40, Generacion (X): 41 - 50, Baby Boomers: 51 - 70 y Silent: >70
El círculo interno representa la distribución en octubre 2024 y el círculo externo la de octubre 2025



La mayor participación en el stock de cartera se mantiene en ingresos bajos en todos los sectores

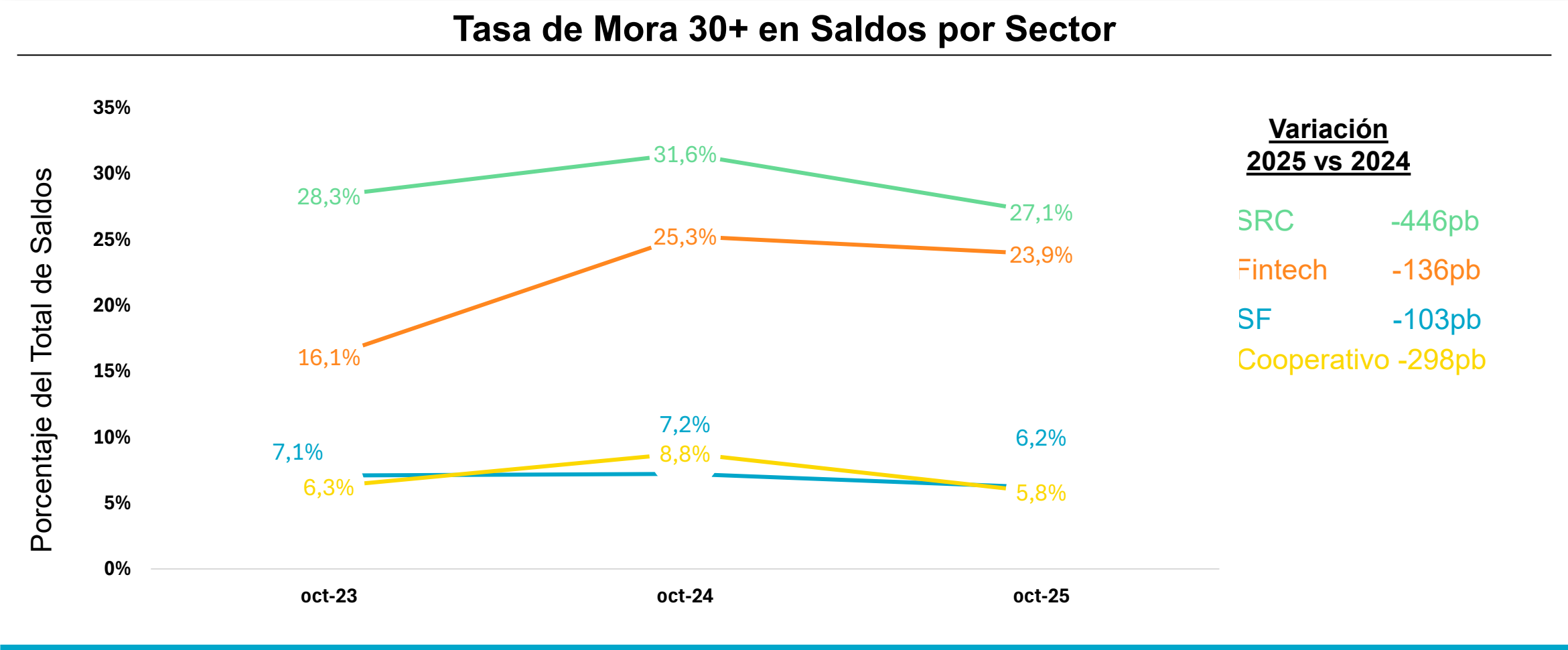


El círculo interno representa la distribución en octubre 2024 y el círculo externo la de octubre 2025



Comportamiento Portafolio

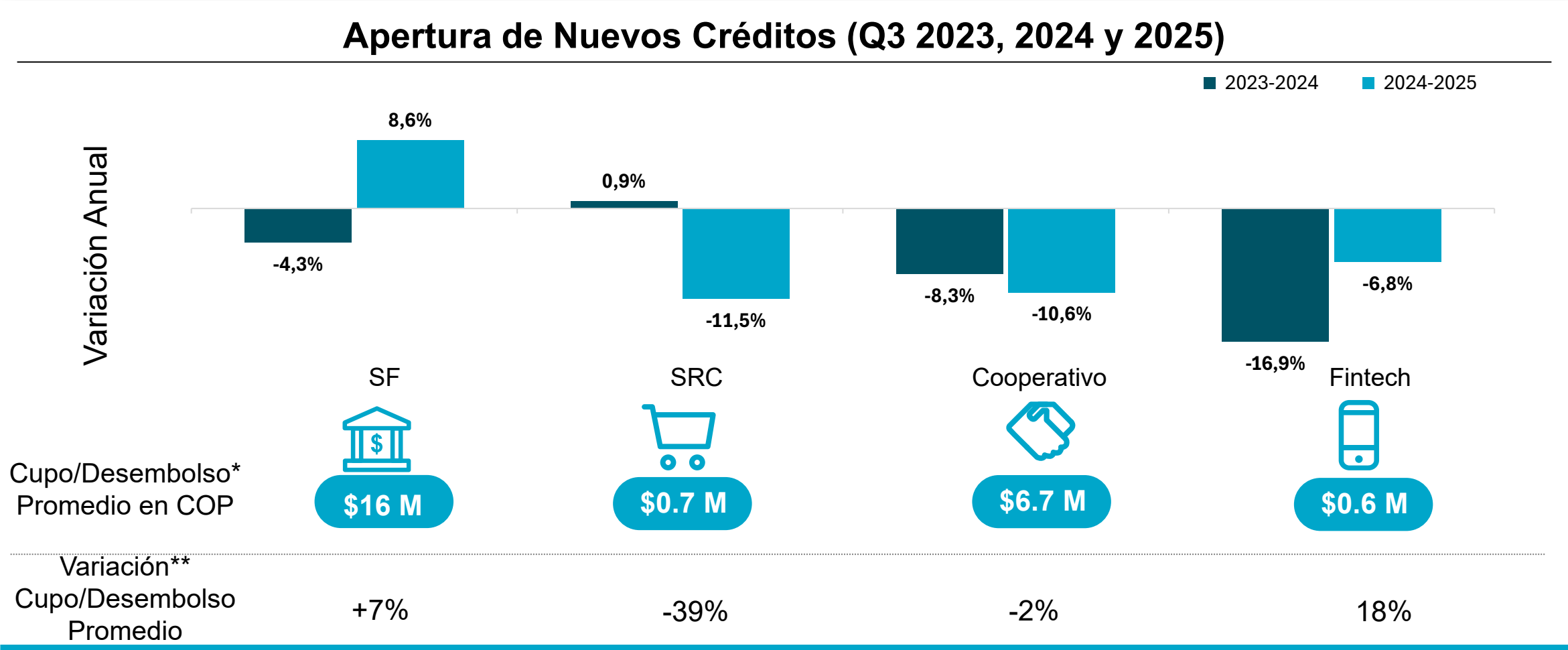
Las Tasas de mora muestra una mejora con respecto a 2024 en todos los sectores





Oferta de Crédito

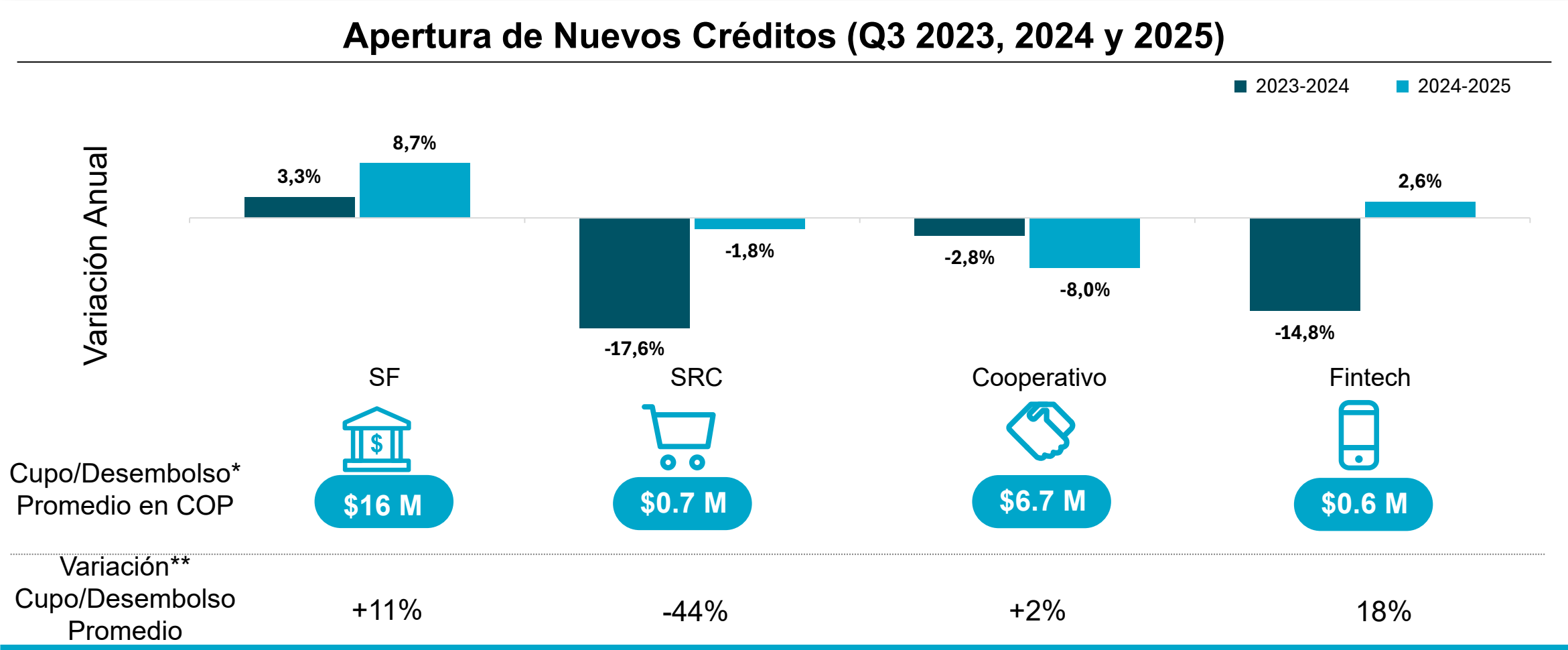
La caída en originaciones se observa para todos los sectores excepto SF — desembolsos promedio crecen en el SF y Fintech



*Octubre 2025
** Octubre 2025 vs Octubre 2024



La caída en originaciones se observa para todos los sectores excepto SF — desembolsos promedio crecen en el SF, Cooperativo y Fintech

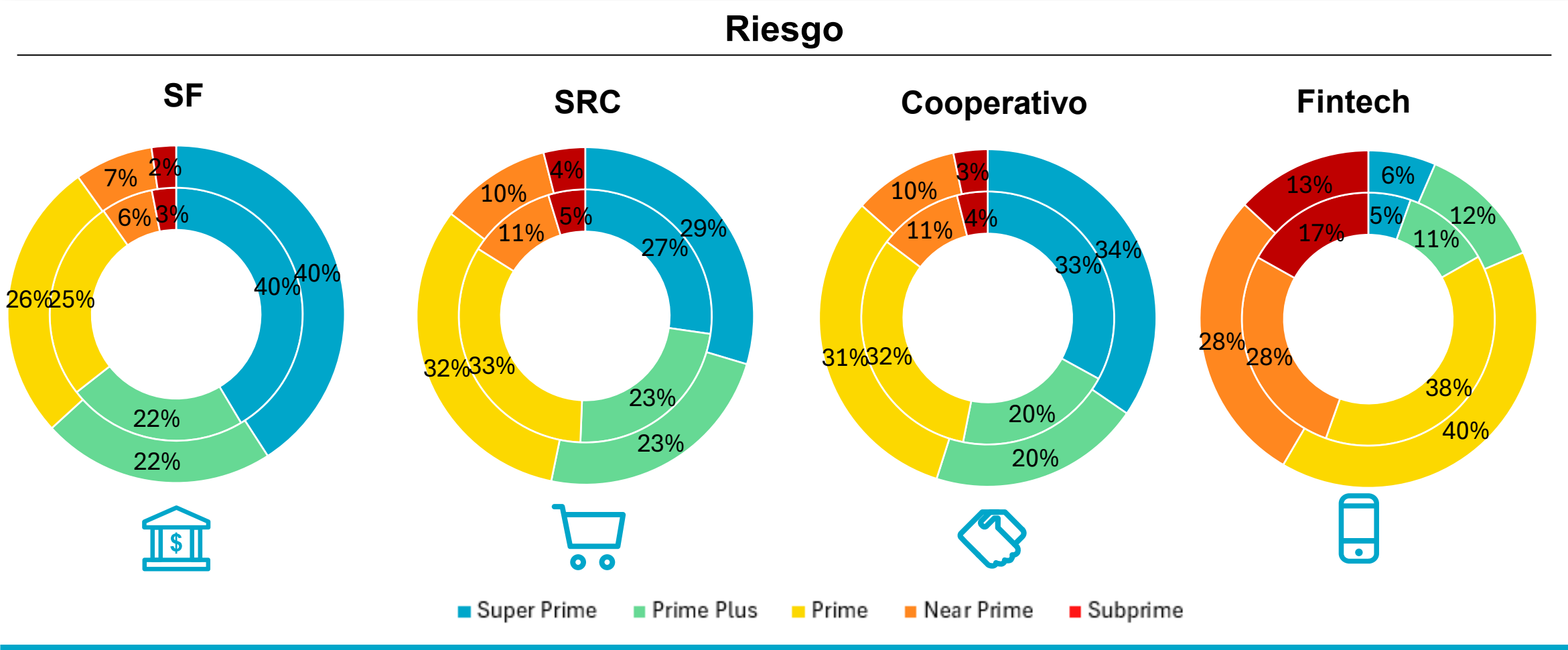


*Q3 2025

** Q3 2025 vs Q3 2024



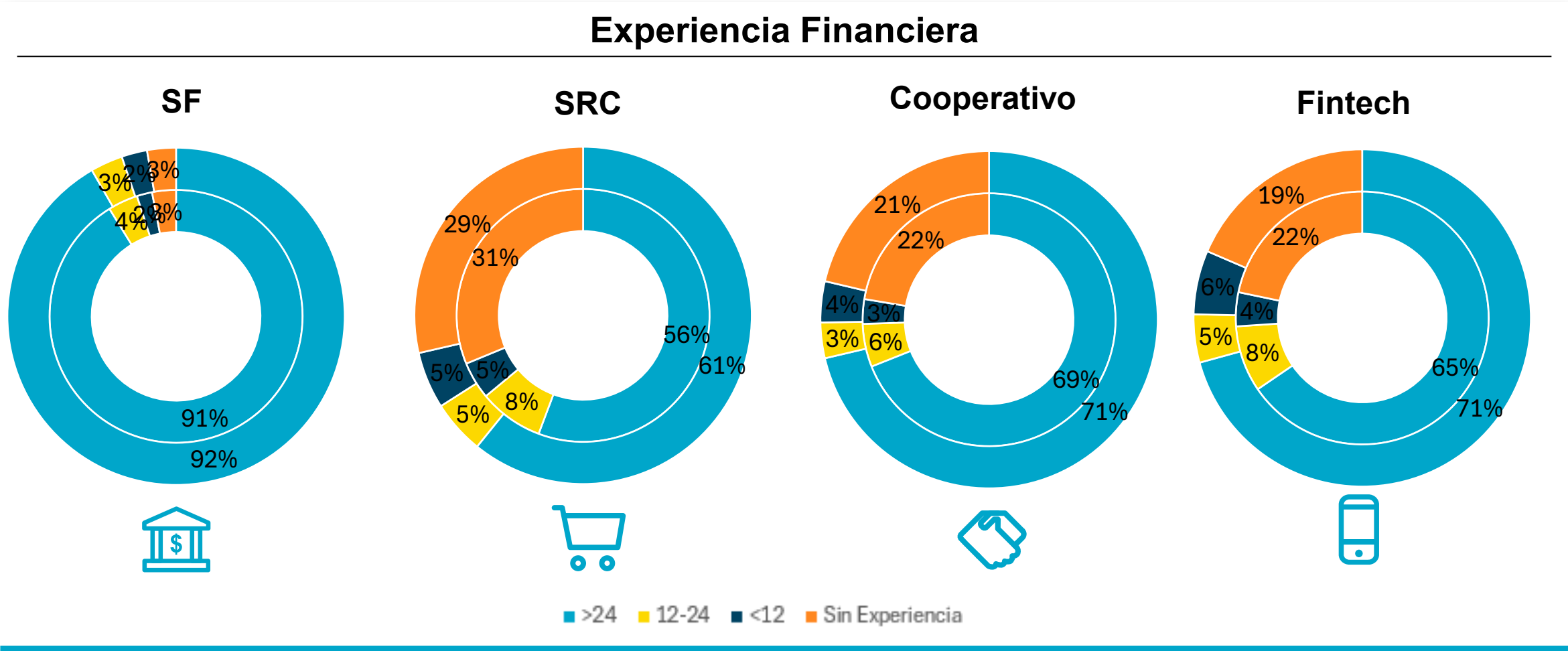
Los consumidores de menor riesgo ganaron participación en la oferta en SRC, Cooperativo y Fintech respecto al año pasado — SF se mantiene



Rangos de puntaje (CV Score): Subprime: < 500, Near prime: 500 – 600, Prime: 601 – 710, Prime plus: 711 – 775, Super prime: > 775
El círculo interno representa la distribución en Q3 2024 y el círculo externo la de Q3 2025



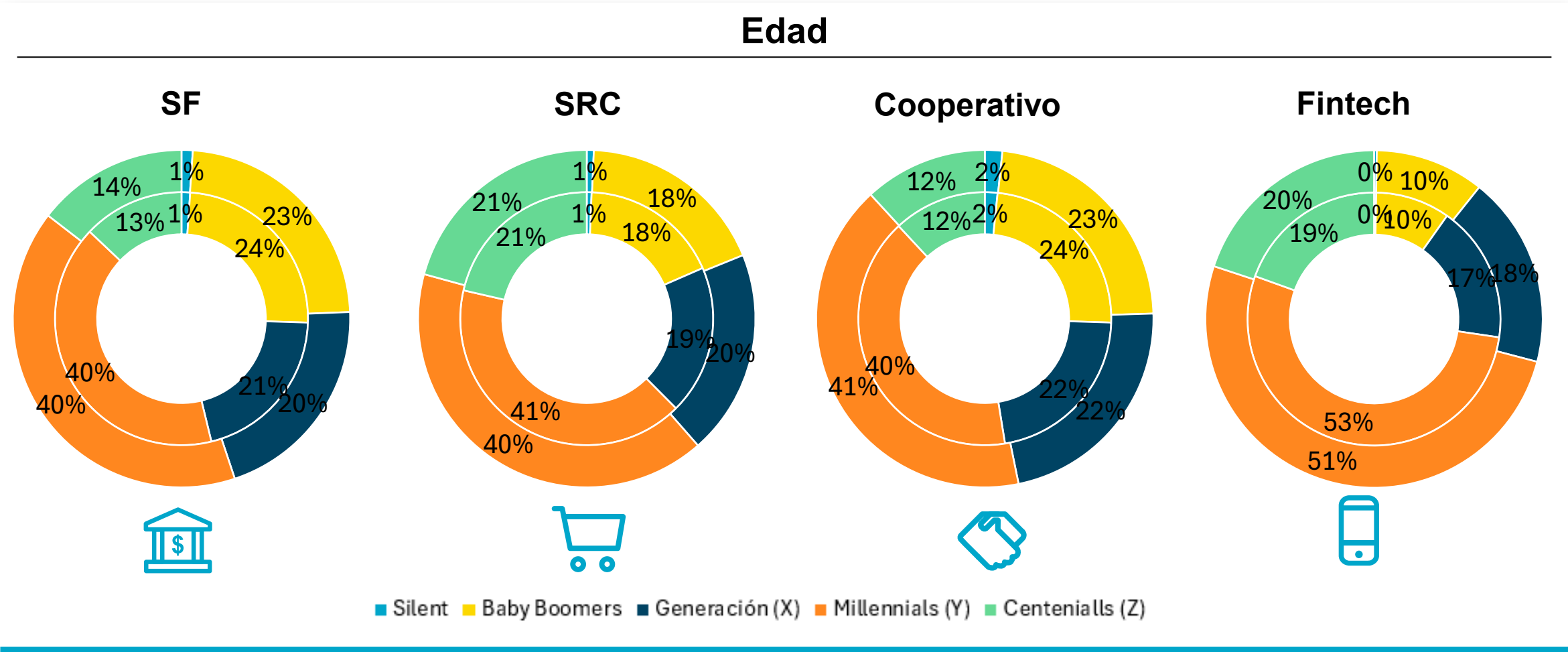
Los consumidores de mayor experiencia ganaron participación en la originación de cartera en todos los sectores



El círculo interno representa la distribución en Q3 2024 y el círculo externo la de Q3 2025



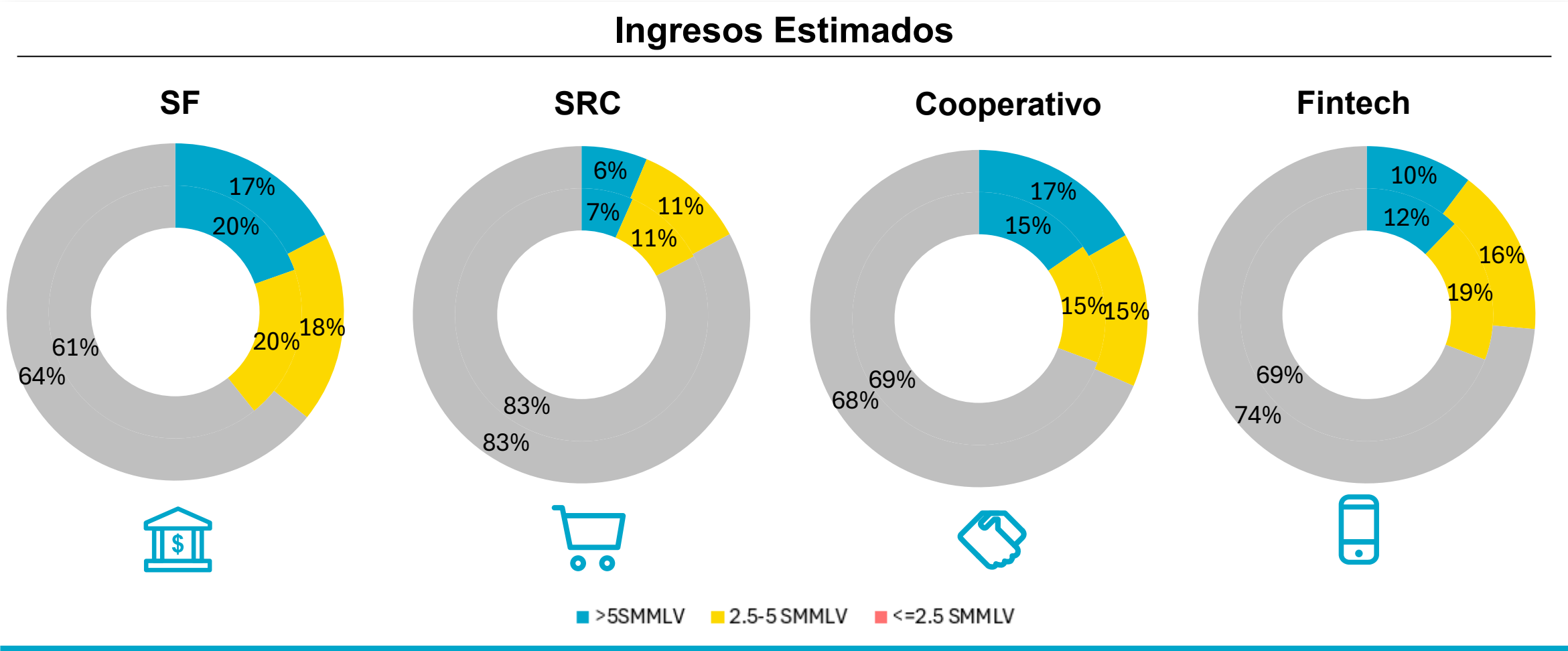
Consumidores jóvenes aumentan levemente la participación de las colocaciones en SF y Fintech



Rangos de edad: Centennials (Z): <= 25, Millennials (Y): 26 - 40, Generacion (X): 41 - 50, Baby Boomers: 51 - 70 y Silent: >70
El círculo interno representa la distribución en octubre 2024 y el círculo externo la de octubre 2025



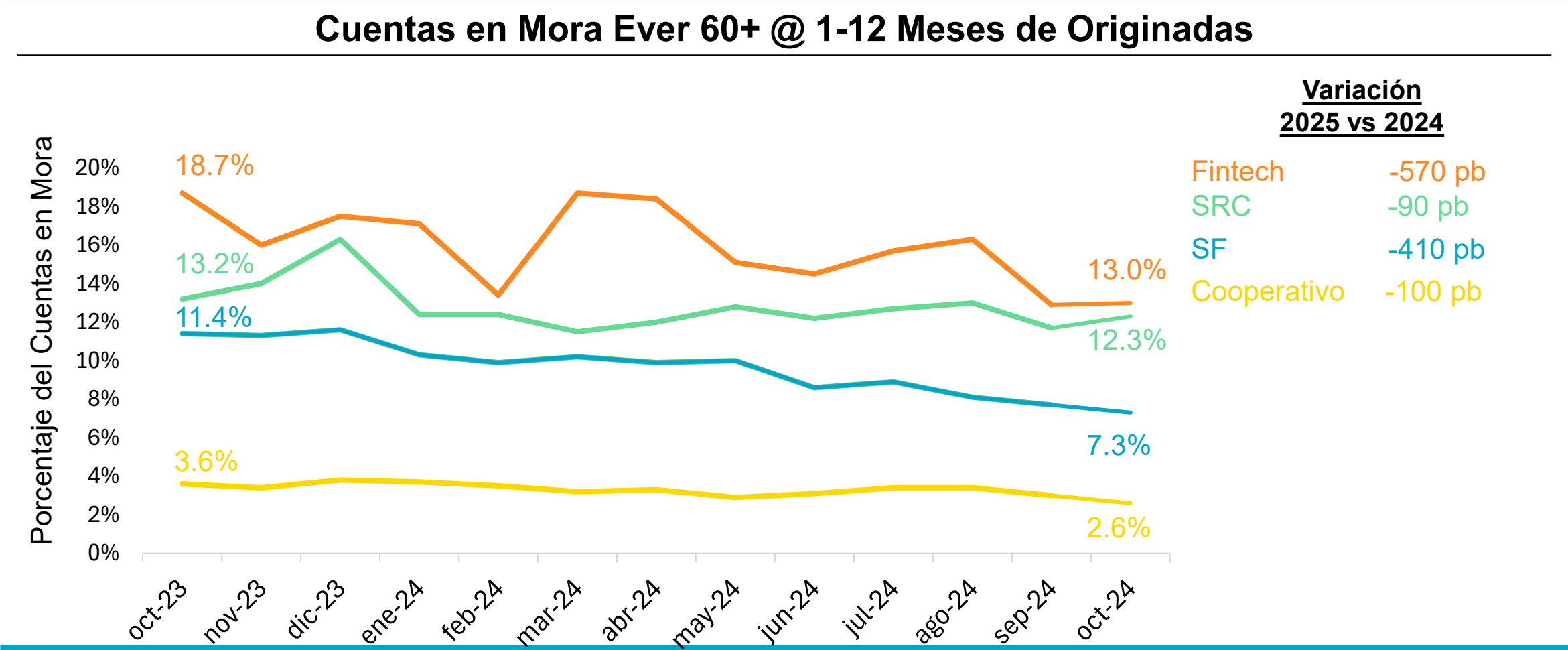
Aumenta la participación de ingresos bajos en todos los sectores — exceptuando SRC que se mantiene



El círculo interno representa la distribución en octubre 2024 y el círculo externo la de octubre 2025

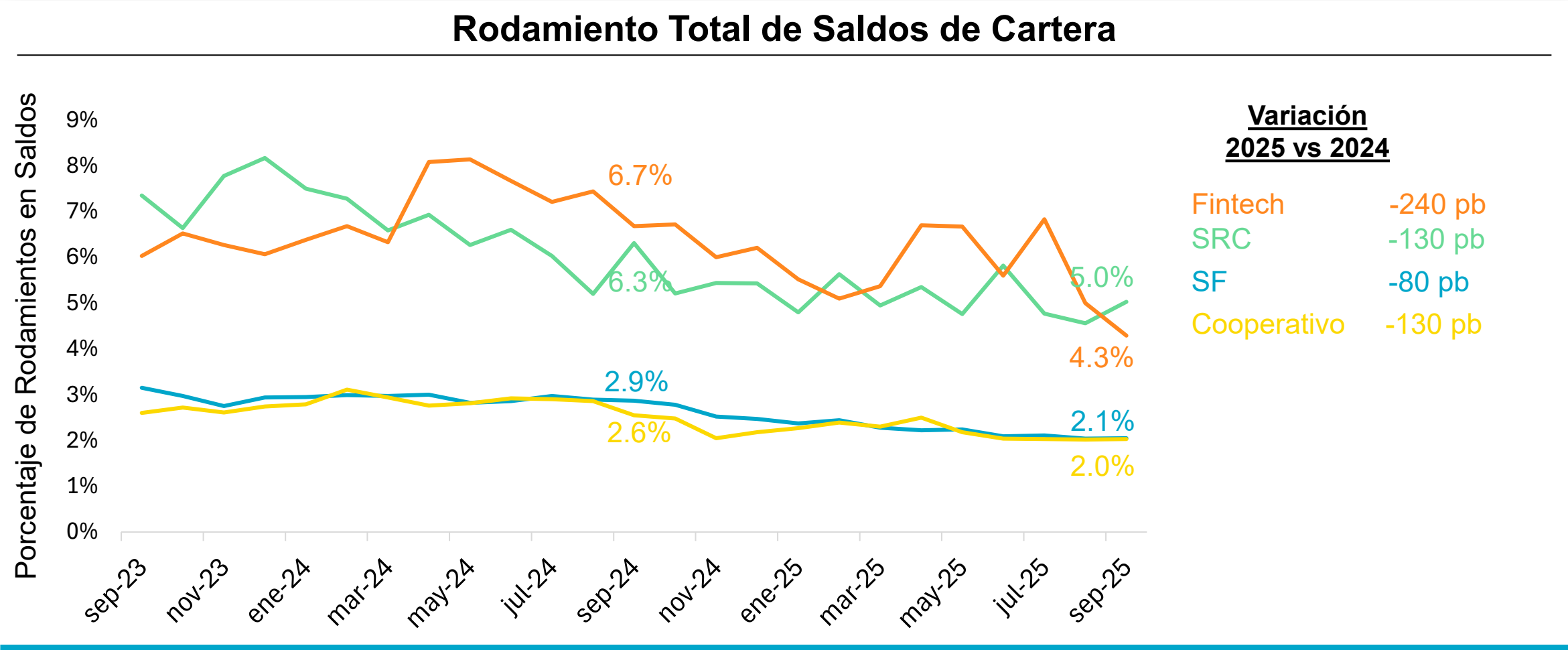


Cosechas recientes presentan mejora, impulsada por estrategias de las entidades



Estrategia de Cobranzas

La contención de rodamientos de cartera sigue mejorando, apalancado por estrategias efectivas de cobranzas de las entidades



Tasas de morosidad continúan mostrando mejora, lo que plantea un mejor escenario para el acceso al crédito



Acceso al Crédito

- En los últimos 2 años se ha incrementado el acceso a **1,5 millones** de nuevos consumidores colombianos con cobertura actual del **71%** en productos / servicios vigentes. La clave es poder identificar los consumidores **resilientes** para crecer con confianza.



Comportamiento

- La mejora en morosidad y cosechas recientes señala oportunidades para fomentar el **crecimiento inteligente**, adaptado a la diversidad estratégica de las entidades.



Cobranzas

- La efectividad de las estrategias de cobranzas refleja el enfoque de las entidades en el **entendimiento holístico** de los consumidores apoyando el crecimiento sano de los portafolios.

Q&A

Información para el Bien
Es nuestro propósito y lo que nos
impulsa todos los días