

FELLER RATE RATIFICÓ EN “MÁS QUE SATISFACTORIO” LA ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS DE AFIANZA SPA.

17 MARCH 2022 - SANTIAGO, CHILE

Feller Rate ratificó en “Más que satisfactorio” la administración de activos de Afianza SpA.

La evaluación de Afianza SpA como administrador de activos es “Más que Satisfactorio”. Las actividades de administración primaria de activos de la sociedad se enmarcan en una estructura y sistemas adecuados para la operación, observándose procedimientos claramente definidos, con avances sistemáticos en las funciones de control y seguimiento que respaldan el crecimiento de la actividad.

Afianza SpA forma parte del grupo de empresas Afianza cuyo foco de negocios es la gestión integral de carteras de crédito. La compañía inició sus actividades en 2018, luego de que le fuesen traspasados los contratos de los activos originados y administrados por Progressa Consultores Inmobiliarios. En sus años de operación, la entidad conformó una estructura organizacional acorde a sus actividades, la que se benefició de la experiencia de sus principales ejecutivos.

Afianza SpA es la encargada de administrar los contratos de mutuos hipotecarios originados por Mutuos Hipotecarios MYV S.A. (MYV), además de la administración de los contratos de leasing habitacional originados por San Sebastián Inmobiliaria y de dos carteras de menor tamaño vinculadas a Delta Leasing Habitacional S.A. y a Inmobiliaria Prohogar S.A.

Particularmente, el foco de negocios de MYV es el otorgamiento de mutuos hipotecarios endosables para el financiamiento en la compra de viviendas, para un segmento de la población de ingresos bajos que accede a subsidio habitacional del Servicio de Vivienda y Urbanismo (SERVIU). Dichos contratos son cedidos a inversionistas institucionales, sobre la base de un esquema de acopio y venta de contratos, quedando la administración primaria de esas operaciones en Afianza SpA.

En este contexto, el dinamismo comercial del grupo de empresas Afianza tiene una relación importante con la asignación de subsidios estatales para el financiamiento de vivienda. En tanto, el modelo de negocios es atractivo para diversos inversionistas institucionales, ya que otorga una alternativa de inversión para sus portafolios.

En 2021, la originación de contratos mutuos a través de MYV se incrementó con respecto al año anterior, a pesar de la mayor incertidumbre observada en el mercado de financiamiento para la vivienda. En el caso de la cartera de leasing, ésta tuvo una contracción en el año debido a un incremento en los prepagos de los créditos, dada la alta liquidez en los mercados apoyada por los estímulos económicos entregados por el Estado a raíz de la crisis sanitaria, sumado al positivo efecto de los retiros de los fondos de pensiones.

A diciembre de 2021, Afianza efectuaba la administración primaria de 17.197 contratos, de los cuales un 83,2% estaba concentrado en contratos de mutuos hipotecarios con subsidio habitacional, seguido por contratos de leasing habitacional sin subsidio (13,2%), leasing con subsidio (2,3%) y finalmente, mutuo sin subsidio (1,3%). El portafolio de contratos administrados que fueron originados por MYV ascendían a 14.533 operaciones al cierre de 2021, exhibiendo un crecimiento de 15,4% nominal con relación a diciembre de 2020. Por su parte, la cartera de leasing administrada estaba conformada por 2.664 contratos registrando una disminución de 7,9% nominal con respecto al cierre de 2020, explicado por un incremento en los prepagos de crédito.

Afianza SpA tiene políticas y procedimientos de cobranza acordes con la operación, con procesos claramente definidos. El control se sustenta en cuatro líneas de defensa, con un monitoreo permanente por parte de ejecutivos, así como también de directores, de

	CLASIFICACIÓN	PERSP.
ADM. DIRECTA		
Mar-22	Más que Satisfactorio	
Mar-21	Más que Satisfactorio	

los portafolios administrados y de las actividades involucradas. Afianza SpA organiza el proceso de cobranza en tres grandes ejes: i) Cobranza Preventiva; ii) Cobranza Prejudicial y; iii) Cobranza Judicial. Los procedimientos en cada una de estas etapas se encuentran documentados en el Manual de Cobranza, observándose una adecuada especialización de las actividades.

La calidad de cartera de los portafolios administrados (mutuos y leasing) muestran un comportamiento acorde a los segmentos atendidos y con una mejor tendencia de la morosidad en los últimos dos años apoyada en la alta liquidez de los hogares, comportamiento que también se observó en diversos productos de la industria financiera local. La mora mayor a 90 días para la cartera de MYV disminuyó a niveles de 4,3% desde un 4,8% registrado en diciembre de 2020 (6,3% en 2019). Por otra parte, la mora mayor a 90 días de la cartera de leasing habitacional alcanzó niveles de 18,0% versus un 19,1% en 2020 (22,1% en 2019).

El grupo de empresas Afianza cuenta con diversos sistemas desarrollados internamente, los que permiten llevar a cabo las funciones de originación, administración primaria y maestra. La administración tiene como objetivo mantener una buena calidad del servicio que presta tanto a los originadores como a los inversionistas institucionales.

En opinión de Feller Rate, la estructura organizacional, políticas y sistemas de Afianza soportan adecuadamente la actividad de la compañía y dan espacio para la estrategia de crecimiento. Para 2022, empresas Afianza espera incrementar su actividad, principalmente, en la originación de contratos mutuos con subsidio. Factores relevantes para ello serán el impulso que el nuevo gobierno entregue en materia de subsidio habitacional y el interés de los inversionistas institucionales por este tipo de inversiones.

EQUIPO DE ANÁLISIS:

- ◉ Andrea Gutiérrez – Analista principal
- ◉ Fabián Olavarría – Analista secundario
- ◉ Alejandra Islas – Directora Senior

Contacto: María Soledad Rivera - Tel. 56 2 2757 0400