Promotores de Chiriquí proponen crear un seguro de crédito hipotecario

Boletín N°:

Mar 04, 2025 PANAMA

Desarrollar el seguro de crédito hipotecario como vehículo para incentivar a la banca se vislumbra como una alternativa para estimular la compra de viviendas en el país, más allá del modelo tradicional.

Esta es una de las consideraciones que se desprenden del Estudio “Impacto de la Política de Crédito Hipotecario y estrategias alternativas de financiamiento” que presentó, este martes, la Asociación de Promotores de Chiriquí (Aprochi).

La propuesta llega en un momento en que la industria de promotores de vivienda busca crear soluciones para los proyectos que se encuentran paralizados por el vencimiento del Fondo Solidario de Vivienda y las preocupaciones sobre la Ley de Interés Preferencial que expira en diciembre de 2025.

El estudio reconoce que, si bien estas políticas implican un costo para el Estado en un momento de dificultades financieras, persiste el déficit habitacional en el interior del país y no contar con la Ley de Interés Preferencial generaría una carga adicional al presupuesto estatal para cubrir servicios básicos como agua, electricidad y saneamiento, que actualmente son proporcionados por los promotores de vivienda.

Adicionalmente, el documento establece que la brecha salarial del 17 % entre el interior y la capital plantea un desafío para el acceso a la vivienda, ya que limita las posibilidades de obtener un crédito hipotecario sin una Ley de Interés Preferencial cónsona con esta realidad.

En ese sentido, la Aprochi señaló que se deben considerar las diferencias económicas entre regiones, ya que esto es fundamental para asegurar un acceso equitativo a la vivienda. Además de que el 20 % de la población con menos ingresos en el país destina 34,9 % de sus ingresos a vivienda, por encima del 20% al 25 % recomendado internacionalmente.

“Se entiende que un seguro de crédito hipotecario es una póliza diseñada para proteger tanto al prestatario como al prestamista en caso de que surjan imprevistos que impidan el pago del préstamo hipotecario. Es decir, si la persona no puede cubrir la totalidad del crédito, entonces, se saca un seguro del crédito de vivienda para el banco. El pago lo hace el que está tomando la deuda y eso le ayuda al banco en caso de que haya un impago, tener ese famoso colchón que hoy conocemos como abono inicial, que no afectaría la asequibilidad de la vivienda”, explicó el economista Eric Molino Ferrer,

economista a cargo del estudio.

Según Ferrer, en Panamá existen tres problemas a resolver, como es la falta de pago del interés preferencial, periodos de recuperación muy largos en que los bancos deben hacer ajustes a los plazos de los préstamos y un alto apalancamiento.

Por lo tanto, consideró que Panamá ya está en una posición que le toca evolucionar y llegar al siguiente paso de tener un sistema de mercado de capitales más dinámico, a través de los títulos respaldados por hipotecas, que les permiten a los bancos seguir haciendo su rol de ser analista y facilitar el crédito, pero también creándose un mecanismo de salida en una cartera hipotecaria que ya no necesariamente quieran tener en sus libros.

Para lograr impulsar una iniciativa de seguro de crédito hipotecario, el economista a cargo del estudio indicó que se debe hacer cierto nivel de reforma desde el punto de vista de los seguros, ya que, evidentemente, son títulos que no están necesariamente bancarizados ni regulados por la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá.

Por ejemplo, explicó, en México este sistema ya está estandarizado, ya que la entidad que regula los seguros y las viviendas ya tiene contratos por cada uno de los bancos, por lo tanto, estos bancos pueden tomar seguros de entre 5 % y 35 % del préstamo total y ese porcentaje es lo que les ayuda a tener un abono inicial.

“Es un ganar-ganar. Desde la perspectiva del banco, el instrumento se vuelve menos riesgoso. Desde la perspectiva de la persona, la vivienda continúa siendo más asequible, y desde el punto de vista, evidentemente, del sector de seguros estás creando un instrumento nuevo que puede ayudar a dinamizar la economía y la vida”, expresó el economista.

Carlos Jurado, de la Aprochi, aclaró que con la propuesta de un seguro de crédito hipotecario no están buscando impulsar una ley, sino más bien darle opciones al gobierno para que analice y tenga en sus manos diferentes herramientas para tomar las decisiones lo más pronto posible. “Realmente, nuestra intención es que se logre algo justo para que todas las familias panameñas puedan acceder a este incentivo”, concluyó Jurado.

Fuente

Fuente: La Estrella

Enlace:
https://www.laestrella.com.pa/economia/promotores-de-chiriqui-proponen-crear-un-seguro-de-credito-hipotecario-HB10884641