

Las distribuidoras toman el relevo del crédito a los bancos

FRENTE A LOS PRÉSTAMOS DE LAS ENTIDADES, EL 85% DE LOS CONSUMIDORES YA OPTAN POR FINANCIAR SUS COMPRAS EN EL PUNTO DE VENTA. COBRAN MENOS INTERESES Y LOS TRÁMITES SON MÁS RÁPIDOS

JOSÉ M. CAMARERO

Hay posibilidad de obtener un crédito más allá de una sucursal bancaria. Aunque las entidades eran la primera opción para financiar gran parte de las compras habituales –equipamiento, viajes y automóviles–, el cierre del grifo crediticio ha contribuido a que otros ‘bancos’ suplan este terreno. Se trata de las financieras integradas en los grandes distribuidores y fabricantes de automóviles, entre otros, que ya suponen una dura competencia para bancos y cajas.

De hecho, la financiación conseguida directamente en los comercios llega a acaparar un 85% de las ventas que se realizan en estos momentos en España, según un estudio elaborado por la Asociación de Establecimientos Financieros (Asnef). El 15% restante se lo reparten entre bancos y cajas, a través de los préstamos de consumo.

Directamente al comercio

Y es que, hay bienes de los que no se puede prescindir, aunque no se disponga de demasiada liquidez. Según indica esta encuesta, sólo un 17% de los consumidores ha aplazado la adquisición de alguno de estos productos o servicios. El 73% restante sí ha comprado a través de las financieras, sin ni siquiera pasar antes por una entidad. Solamente un 4% de los consumidores reconoce que le han denegado un crédito en el banco y por ello acuden a los puntos de venta.

La rapidez a la hora de obtener uno de estos préstamos, unida a la sencillez para informarse y a las buenas condiciones que ofrecen últimamente son las claves para entender esta evolución. «No es que sea una financiación más fácil de obtener, pero sí es más fácil de conocer», señala José María García, presidente de Asnef.

Las divisiones financieras de las grandes distribuidoras llevan a cabo el mismo proceso que cualquier entidad: piden información sobre los ingresos mensuales, solicitan datos personales para verificar la ausencia de deudas a través del Banco de España y con-

ceden la financiación bajo determinadas condiciones.

Lo que les diferencia de los bancos y cajas es que el proceso se lleva a cabo en poco tiempo. En el caso de El Corte Inglés –con financiación al 100%, sin intereses–, basta con presentar la tarjeta de los grandes almacenes para obtener esta ventaja financiera. La compañía se asegura de que el cliente responderá a sus compromisos, pues cuando se otorga esa tarjeta ya se solicitan datos relativos a los ingresos del titular.

En Carrefour también han optado por la campaña del 0% de interés en determinados productos. Sus servicios financieros otorgan esta ventaja a los clientes con tar-

La competencia es tan feroz que ha obligado a lanzar ofertas que no cobran intereses

AUTOMÓVIL

38%

de los coches vendidos en el primer trimestre del año se financiaron en el punto de venta, frente al 16% del mismo periodo de 2008, es decir menos de la mitad.

J. M. C.

La necesidad de un equipamiento básico (lavadora, frigorífico...) puede ahogar financieramente en estos momentos, pero a veces es inevitable. Y como las perspectivas de los consumidores no son muy halagüeñas, muchos ciudadanos buscan curarse en salud, a través de los seguros que cubren impagos.

jeta Visa Pass. Si se solicita un crédito de consumo, habrá que asumir los requisitos del departamento financiero, tal y como hacen bancos y cajas.

Los electrodomésticos constituyen el grueso de la financiación de las familias. El importe medio que se solicita se encuentra entre 3.000 y 5.000 euros, en el caso de equipamiento de hogar; y más de 12.000 euros para la compra de un vehículo.

Tipos, en el 0%

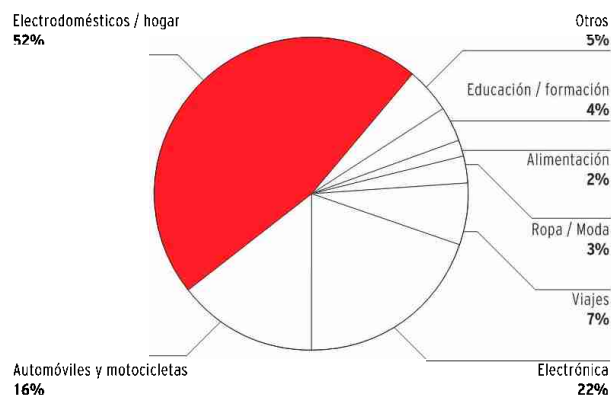
El abanico de tipos de interés, por su parte, es muy amplio. De hecho, se cobran tasas que pueden ir de entre el 8% y el 10%. La media de los intereses cobrados por las entidades financieras en los créditos al consumo se encontraba en mayo en el 9,26%. Sin embargo, las últimas promociones conceden financiación con intereses anclados en el 0%.

Las agencias de viaje también empiezan a tomar posiciones ante una campaña de verano en la que se prevé que la aportación del turismo al Producto Interior Bruto (PIB) disminuya un 5%, según Exceltur.

Para evitarlo, el pago sin intereses se ha extendido entre las grandes agencias de viaje. Algunas ofrecen financiación a tres meses sin ningún tipo de interés adicional y otras optan por los créditos a doce meses, pero con cuotas muy bajas. Todo, con el objetivo de que, al final, el usuario consuma.

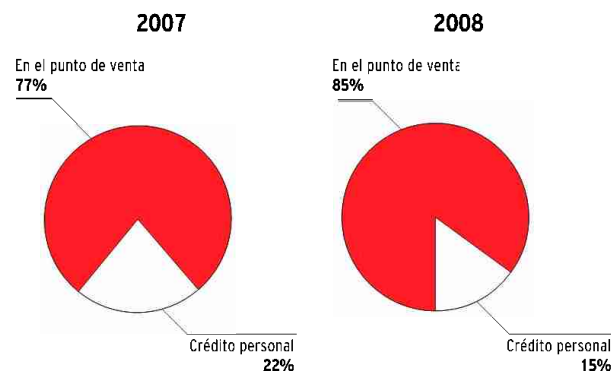
PRODUCTOS ABONADOS CON PRÉSTAMOS

En % sobre el total.
Fuente: Asnef.



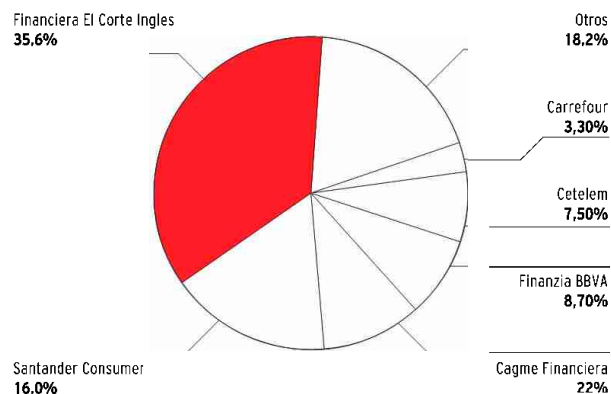
VÍA UTILIZADA PARA FINANCIAR

En % sobre el total.
Fuente: Asnef.



CUOTA DE MERCADO DEL CRÉDITO AL CONSUMO

En %.
Fuente: Asnef.



Seguros para evitar sustos en el futuro

Un 72% de los encuestados por Asnef consideran una buena opción la contratación de un seguro que les proteja ante situaciones de insolvencia, provocada por el desempleo o por acumulación de muchas deudas, que les impidiera abonar las cuotas comprometidas. Las perspectivas sobre el futuro de la economía son tan negativas que

incluso un 41% de los encuestados asumiría ese seguro para importes pequeños.

Sin embargo, antes de contratar estos productos hay que saber qué se está firmando. En primer lugar, las asociaciones de consumidores recuerdan que este tipo de seguros son voluntarios, aunque en algunas financieras puedan parecer obligatorios,

pues hasta un 60% de sus créditos llevan algún seguro de este tipo.

En determinadas ocasiones, estos seguros no cubren todas las contingencias que puedan surgir en caso de impago. A veces, incluyen cláusulas que señalan situaciones que se quedan fuera de cobertura. E incluso, aplican comisiones a la hora de contratarlos, por lo que es necesario un análisis exhaustivo de las condiciones que imponen.