

'Telecos', motor o tecnológicas: los nuevos bancos del crédito al consumo

Muchas firmas cuentan con sus propias financieras, alianzas con otras entidades e incluso ofrecen préstamos más allá de sus clientes

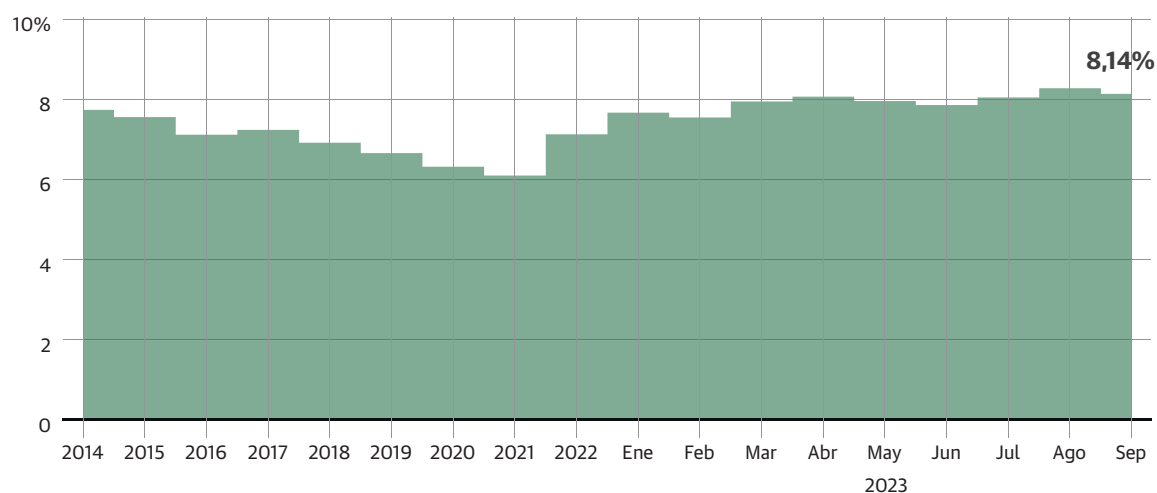
CLARA ALBA

MADRID. Black Friday, Ciber Monday, Navidad, Reyes, rebajas de enero... las familias españolas llegan a la temporada grande del consumo muy atentas a la merma de su poder adquisitivo por la inflación. Pero también dispuestas a aprovechar los descuentos de estos días. Y, si es necesario endeudarse para conseguir el televisor deseado o sustituir la vieja lavadora por una nueva, así lo harán. Un reciente estudio de KPMG indica que uno de cada cinco españoles pedirá un préstamo para sus compras, a pesar de que los intereses del crédito al consumo superan ya el 8% según datos del Banco de España.

En este entorno, los nuevos actores financieros han puesto en marcha la maquinaria con agresivas ofertas que les permitan ganar cuota por volumen frente a la gran banca tradicional. La incursión de los comercios, grandes tecnológicas o 'telecos' o incluso automovilísticas en el negocio del crédito es habitual desde hace años, con una actividad que hasta ahora se había centrado en la financiación de sus propios productos a través de sociedades creadas para tal fin. Pero el auge del crédito al consumo ha empezado a cambiar lo habitual y firmas como Telefónica hace tiempo que han dado un paso más. La operadora decidió en marzo abrir Movistar Money –su servicio de préstamos online– a clientes de otras compañías a través de un acuer-

El crédito al consumo, cada vez más caro

Tipo de interés aplicado (%)



Fuente: Banco de España, tipo medio ponderado

GRÁFICO R.C.



Telefónica CF amplía a 50.000 euros el máximo de sus préstamos. R. C.

do con Younited, con préstamos inmediatos de entre 1.000 y 10.000 euros. Ese importe máximo subió pronto a 15.000 euros y, según ha podido saber este diario, la operadora está ofreciendo ya, a través de Telefónica Consumer Finance –una empresa conjunta de

Telefónica y CaixaBank nacida en principio para financiar móviles– préstamos de hasta 50.000 euros. Ese tope está reservado solo a algunos perfiles, pero con él pueden financiar cualquier producto, sea o no de la compañía. «Es posible que otras sigan el mismo cami-

no», indican los expertos.

MásMóvil también cuenta con una 'joint venture' de financiación al consumo junto a BNP Paribas (a través de su filial Cetelem), Xfera Consumer Finance. La firma ha evolucionado hasta ofrecer ahora préstamos de hasta 60.000 euros para la compra de un coche, muebles, electrónica, viajes, instrumentos musicales e incluso servicios sanitarios o la reforma del hogar... servicios muy variados con bonificación en el tipo de interés aplicado a los clientes de la operadora.

Estos son solo dos ejemplos de empresas no bancarias que han entrado de lleno en el sector del crédito personal. Pero no son las únicas. Gigantes como El Corte Inglés o Carrefour también cuentan desde hace años sus filiales para permitir a sus clientes aplazar pagos en el punto de venta. Y hay más. Con el lema 'Un banco que no viene de la banca' se presentaba hace apenas dos años Orange

Bank en España. Según datos proporcionados por la entidad, «en el tercer trimestre la hemos seguido creciendo con más de 229.000 clientes (+26% intertrimestral) y hemos financiado más de seis millones de dispositivos».

«La intención de estas compañías no es competir directamente con los bancos, sino integrarse ofreciendo productos financieros complementarios a su actividad principal, al tiempo que incrementan el volumen de datos de sus consumidores», indican desde Fincas. En un reciente informe elaborado junto a KPMG, los expertos explican en que «se estima que una persona produce 1,7 MB de datos por segundo, lo que equivale a casi 150 GB de información al día». Y este es un punto clave en la alianza entre bancos y 'telecos', por ejemplo, que anticipa que estos acuerdos irán a más. «Los bancos se alían con las tecnológicas para convertirlas en un nuevo canal de crédito», explica Ignacio Pla, secretario General de Asnef.

Hay que tener claro que este tipo de entidades cuenta con licencia para operar como Establecimiento Financiero de Crédito. Es decir, están supervisadas y deben cumplir con todos los requisitos de gobernanza, recursos propios, etc. «El problema es que en han surgido muchas entidades no reguladas», advierte Pla, recordando que, en España, no es necesaria autorización del supervisor –ni ser un banco o una entidad de crédito– para conceder préstamos personales (sí para captar depósitos). Según el Banco de España, a cierre de 2022 se conocían un total de 677 'fintech', de las que solo tiene controladas un 14%. «Estas entidades –las que operan fuera del mercado regulado– ofrecen intereses que el Tribunal Supremo ha calificado de 'desorbitados'», añade. Por eso, urge a la inmediata aplicación de la denominada reserva de actividad, que garantizaría que todas las que ofrezcan servicios de financiación estén sometidas a licencia previa, además de supervisadas por el Banco de España.

Un seguro con MásMóvil, un depósito en Renault o un móvil de CaixaBank

Automovilísticas o tecnológicas presentan productos financieros muy competitivos frente a las grandes entidades

C. ALBA

MADRID. La financiación al consumo no es, ni mucho menos, la única incursión financiera a la que se han atrevido empresas de otros sectores. En los últimos años han proliferado numerosas alter-

nativas para contratar cuentas, depósitos o incluso seguros fuera de la banca tradicional a través de la creación de sus propias entidades o mediante acuerdos y 'joint ventures'. Esta misma semana, MásMóvil y Mapfre firmaban un acuerdo por el que la 'teleco' ofrecerá a sus más de 15 millones de clientes en España los seguros de hogar, responsabilidad civil y comercio de Mapfre. Para ello, MásMóvil ha creado una nueva sociedad, 'MASMOVIL Mediación de Seguros', con el fin de

gestionar esa actividad en la que la compañía ya tiene experiencia. Desde hace tiempo, comercializa seguros de salud, protección de pagos y de terminales. En total, cuenta con más de 200.000 clientes en esta cartera, con un crecimiento del 60% interanual.

Del mismo modo, Renault lanzó su banco de ahorro digital en España –Renault Bank– hace ahora dos años. Actualmente ofrece una cuenta a la vista al 2,89% TAE y un depósito a dos años al 3,85% TAE, una rentabilidad atractiva

si se compara con la reticencia de las entidades tradicionales a la hora de remunerar el ahorro de sus clientes. Orange Bank también ofrece ahora un interés del 2% TAE en su cuenta de ahorro, con un límite de hasta 200.000 euros. Para los no clientes, la remuneración es del 1,8% TAE.

El mundo al revés

Como si del mundo al revés se tratase, mientras las 'telecos' ofrecen productos financieros, los bancos también han arañado cuota en otros mercados más allá de sus negocios tradicionales.

CaixaBank fue pionero en este sentido, convirtiéndose en el mayor distribuidor de productos de Samsung en España. Pero también vende otros como alarmas

de Securitas Direct, cargadores WallBox o placas solares. Lo hace a través de la antigua PromoCaixa (ahora Wivai Selectplace). ¿Cómo lo rentabiliza? Compra el producto, lo vende al cliente con financiación al 0% y así genera una cuenta corriente con la operación y, de paso, fortalece la fidelización.

Otras como Santander siguieron la estrategia a través de la oferta de dispositivos –televisores, artículos de movilidad y productos de Apple– con Santander Boutique, exclusiva para clientes del banco, en modalidad de renting o de compra. BBVA ofrece descuentos en tecnología, ocio, moda, etc, en la compra de productos de importantes marcas, ofreciendo también la posibilidad de financiar ese gasto.