

El crédito gana terreno en los centros comerciales

La financiación en el punto de venta se impone a los clásicos préstamos personales, a pesar de que el mercado del crédito al consumo ha caído un 2,8%... y no remonta

PATRIMONIO

■ **JOSÉ M. CAMARERO**

Aunque cada vez es más difícil conseguir un crédito para, por ejemplo, la compra de un electrodoméstico o la adquisición de un ordenador, quienes todavía están dispuestos a endeudarse en este tipo de operaciones han encontrado una alternativa que cada vez tiene más peso con el paso de los meses; la financiación en el punto de venta. La posibilidad de hacerse con un crédito por un pequeño importe de forma rápida y, en muchos casos, sin intereses, es una realidad en centros comerciales, hipermercados e incluso pequeñas franquicias.

Así se desprende de los datos de la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (Asnef) relativos a 2011, en los que destaca que la mitad de las 15 primeras empresas que ofrecen financiación al consumo ya no son los clásicos bancos. Se trata de las divisiones financieras que han creado las propias marcas comerciales para distribuir aún mejor sus productos o servicios. Las financieras de centros comerciales e hipermercados y las de automóviles han ganado terreno con respecto a 2010.

Agilidad y sin intereses

La clave del éxito de la financiación que se ofrece en el mostrador de muchas tiendas es, básicamente, la agilidad a la hora de obtener el crédito y, sobre todo, la facilidad de financiación. Si el cliente ya tiene algún tipo de

vinculación con ese comercio –tarjeta de crédito de afinidad, por ejemplo–, el préstamo está prácticamente concedido. Y la financiación se encuentra, en algunos casos, en el 0%TAE (tasa anual equivalente), al menos durante los primeros meses.

Antes de firmar un contrato de financiación, debe analizar cuáles son las comisiones que le aplican (apertura del crédito, cancelación anticipada, etc.), así como las posibles vinculaciones que le exija el comercio para poder acceder a esa financiación (importe mínimo a financiar, intereses reales tras el periodo inicial de promoción, contratación de un seguro de impago, etcétera).

De hecho, la mayor parte de la financiación al consumo que se aprueba en España se realiza a través de esas tarjetas de crédito, y sobre todo las de afinidad que distribuyen los centros comerciales. Este producto tiene una cuota de mercado del 48%, frente a los créditos al consumo y los préstamos personales, que se reparten el resto del mercado.

El avance de la financiación en el punto de venta se produce en un momento en

el que el mercado del crédito al consumo continúa cayendo de forma considerable. Más aún, no se atisban signos de recuperación a corto y medio plazo.

En 2011, la inversión nueva de las operaciones de crédito al consumo se situó en los 22.939 millones de euros, lo que supone una reducción anual del 2,63%, según Asnef. «Ahora manejamos la mitad de dinero de lo que lo hacíamos en 2007», explica José María García Alonso, su presidente.

Tarjetas 'revolving'

Aunque la inversión del crédito al consumo se ha reducido en todas las partidas, destaca el aumento de los contratos firmados por los ciudadanos para adquirir tarjetas de crédito de tipo 'revolving', aquellas en las que la deuda se regenera a medida que se va amortizando. Los contratos de este producto han aumentado un 3,34%, hasta los 1,6 millones.

En este caso, hay que tener en cuenta que las tarjetas de tipo 'revolving' pueden llegar a aplicar un interés superior al 25%. Además, al refinanciarse la deuda continuamente, el titular puede

ministración, ingreso de cheques y transferencias. Sus titulares podrán acceder a una cuenta de ahorro asociada remunerada al 2%TAE. Esta retribución se mantendrá hasta el próximo 30 de junio. A partir de esa fecha, se quedará en el 1,25%, pero se condicionará al saldo que se mantenga: si es inferior al registrado antes del 30 de junio, no se ofrecerá rentabilidad.

Cuenta Premier Life sin comisiones

BARCLAYS

Esta entidad ha puesto en marcha una nueva cuenta nómina. Se trata de la Cuenta Barclays Premier Life, que devuelve hasta el 4% de los recibos domiciliados (con un máximo de 30 euros mensuales) y carece de comisiones de mantenimiento, ad-

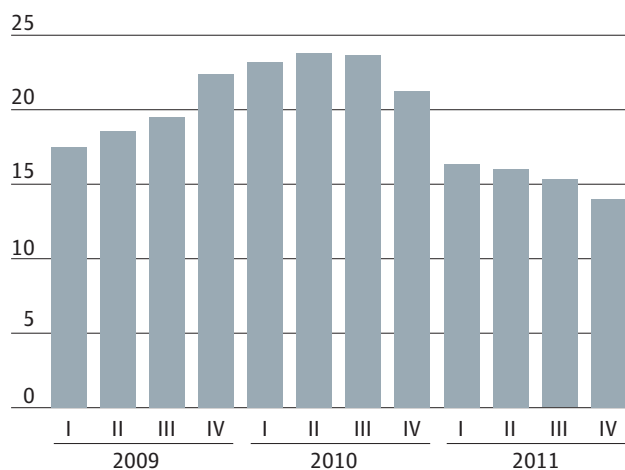
RANKING DE FINANCIERAS

Entidad	Inversión nueva (mill. de euros)	% sobre el total
El Corte Inglés	6.763	29,49
Santander Consumer	3.234	14,1
Finanzia (BBVA)	2267	9,89
Camge (CAM)	1510	6,59
Cetelem	1357	5,92
Volkswagen	1121	4,89
Carrefour	690	3,01
PSA Finance (Peugeot-Citroen)	635	2,77
Accordfin (Alcampo)	587	2,56
BMW Bank	560	2,44
RCI Banque (Renault)	560	2,44
Finconsum (La Caixa)	559	2,44
BK Consumer	471	2,06
SCEGMP	357	1,56
Cofidis	351	1,53

Fuente: ASNEF.

Inversión nueva en créditos

En miles de millones de euros. Fuente: ASNEF.



Casi la mitad del dinero que financia las compras diarias procede de las tarjetas de crédito

La morosidad, ya en el 14%, ha vuelto a registrar un «ligero repunte» en el primer trimestre

permanecer atrapado en esa tarjeta para toda la vida si llega a realizar un uso excesivo de este producto.

El mercado del crédito al consumo tampoco se libra de los impagos. La tasa de morosidad en este tipo de créditos es la mayor que existe en España, frente a las hipotecas, por ejemplo. Hasta diciembre del año pasado, se registró un ratio de morosidad del 14,03%, según los datos de ASNEF. «Ya ha pasado lo peor», afirma José María García Alonso, quien recuerda que durante 2010, los impagos superaron el 23%. Eso sí, apunta a que durante los tres primeros meses de este año «vuelve a registrarse un ligero repunte», según el presidente de la organización.



«Pedimos más documentos para dar un préstamo»

Juan Sitges
Director general de Cofidis

El director general de esta compañía, que ha obtenido un beneficio de 44 millones de euros en 2011, afirma que también quieren adentrarse en la financiación a través de las redes comerciales.

¿Se siguen concediendo créditos rápidos?

– Sí, aunque si tuviéramos los demandantes de crédito con la misma calidad que en 2007, posiblemente daríamos los mismos créditos. Pero las reglas han cambiado. Pedimos más documentación y hemos incrementado la seguridad. Pero los niveles de aceptación son parecidos a los de antes.

¿Y cómo logran controlar la morosidad?

– Llegamos a tener un 28% de impagos, aunque ahora ha bajado al 23%. La contenemos porque aplicamos mecanismos de refinanciación o carencias temporales del crédito, para los titulares que lo están pasando peor.

¿Hacia dónde se dirige este modelo de negocio?

– Vamos a entrar en el segmento de financiación en los puntos de venta. Nos gustaría entrar en el mercado de distribución, sin prisas pero sin pausas. Hoy eso está dominado por Cetelem y Santander. Tenemos ya acuerdos con algunas marcas comerciales y esperamos ampliarlos en los próximos meses.

Depósito con un interés del 4,60%

FINANTIA SOFINLOC

Esta entidad acaba de poner en marcha un nuevo depósito a un año remunerado al 4,60% y exclusivo para nuevos clientes. La inversión mínima para acceder a este depósito es de 50.000 euros y la máxima, de un millón de euros. La entidad dejará de

comercializarlo el próximo 14 de abril. Este producto no permite la cancelación anticipada durante los primeros seis meses. A partir de ese momento, se aplicará una penalización del 2% anual por el periodo que medie entre la fecha de cancelación y el vencimiento pactado. La penalización no podrá exceder el importe de los intereses devengados.

Fondo CX Borsa Dividends

CATALUNYA CAIXA

Esta entidad ha puesto en marcha un nuevo fondo centrado en dividendos: el CX Borsa Dividends. Sus gestores toman como referencia el índice MSCI World High Dividend Yield. El fondo colocará, al menos, un 75% de su patrimonio en renta variable.