

TOMA MÁS FUERZA CRÉDITO DE NÓMINA

Crece competencia entre los bancos por colocar este tipo de financiamiento

MOISÉS RAMÍREZ

El crédito de nómina que ofrecen algunos bancos en el País se ha convertido en un producto de mayor uso entre los trabajadores incorporados a la economía formal.

Y según expertos, la expectativa es que su demanda (para cubrir eventualidades) siga al alza por la fuerte competencia que está haciendo la banca por jalar más clientes.

En marzo de este año, la cartera de crédito de nómina de los 14 bancos (de un total de 47) que ofrecen este tipo de financiamiento creció 18 por ciento respecto al mismo mes del 2014, de acuerdo con cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

En contraste, los datos de la Comisión detallan que en el mismo lapso comparado, la cartera de las tarjetas de crédito de los 18 bancos que ofrecen este producto creció 1.45 por ciento.

Eduardo Messmacher Enríquez, director ejecutivo de canales y distribución de HSBC, señala que en la banca del País existe una fuerte competencia por aumentar la colocación de crédito de nómina.

Destaca que por la menor tasa y mayores plazos, este tipo de préstamos representan para el cliente una buena opción de financiamiento respecto a la tarjeta de crédito, la cual, en ocasiones, es utilizada para los mismos fines, sin saber que su rédito es 15 o 20 puntos porcentuales más alto que un crédito de nómina.

ABREN LA CARTERA

Participación de cartera de crédito de nómina que tuvieron los bancos del País al cierre de marzo del presente año.

Bancomer	Banamex
33.25%	25.39%
Banorte	Santander
19.11%	10.7%
HSBC	Inbursa
6.59%	3.52%
Afirme	Scotiabank
0.61%	0.55%
Banco del Bajío	Banco Ahorro Famsa
0.11%	0.03%
Multiva	Banregio
0.02%	0.01%
CI Banco	Inter Banco
0.01%	0.01%

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

El alza que ha tenido el crédito de nómina deriva del cambio de estrategia que realizaron la mayoría de los bancos hacia este producto a raíz del incremento del índice de morosidad que han tenido en la tarjeta de crédito, considera José Manuel Pérez-Gorozpe, director del área de instituciones financieras de Standard & Poors (S&P).

“Este dinamismo se debe a la manera de cómo están manejando los bancos su apetito por el crédito al consumo”, agrega.

“Y es que los bancos se han

dado cuenta que penetrando en el mercado abierto han tenido peor desempeño en su cartera”.

Messmacher Enríquez sugiere que antes de firmar un contrato de préstamo de nómina, el directivo recomienda considerar algunos aspectos como las comisiones de apertura que aplican algunos bancos, así como las comisiones que cobran otras instituciones bancarias por adelantar pagos al crédito, entre otros conceptos.

También cuidar la trayectoria crediticia, ya que si existe un mal historial, es probable que no se autorice el préstamo, o bien, que se otorgue una cantidad menor a la solicitada.

“No sólo deben considerar las tasas, sino también las comisiones, y en eso la ley nos ayuda, ya que nos obliga a todos los bancos a publicar el Costo Anual Total (CAT), que es una medición que nos permiten ver el costo total del crédito considerando la tasa y las comisiones”, dice el directivo.

LAS DIFERENCIAS

José Manuel Pérez-Gorozpe, director del área de instituciones financieras de Standard & Poors (S&P), explica que la diferencia entre una tarjeta de crédito y financiamiento de nómina radica en que el primero es un préstamo revolving con una línea crediticia que depende de los ingresos comprobables del solicitante, entre otros factores.

Del segundo, indica que es un préstamo con una línea de crédito que puede oscilar entre los 3 a 12 meses del sueldo con plazos que pueden ir desde los 6 hasta los 60 meses, dependiendo de si se trata un cliente nuevo o recurrentes.