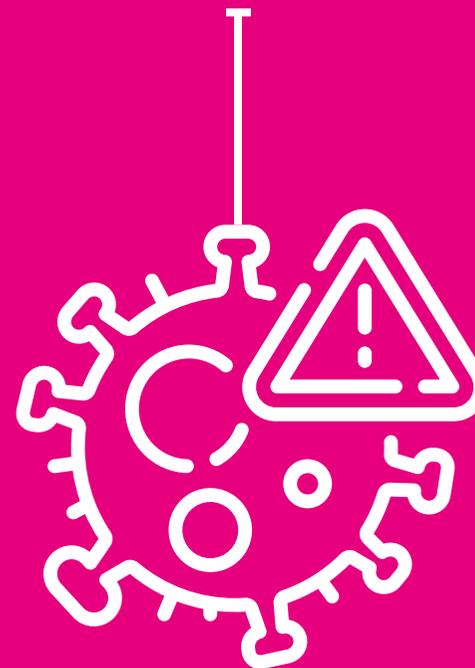


COMPENDIO “Covid-19 y la salud financiera de los consumidores”

ASUFIN 2020

Proyecto Sobreendeudamiento Familiar en tiempos de COVID-19



www.asufin.com



No responsable



 **asufin**
ASOCIACIÓN DE USUARIOS FINANCIEROS



Índice

Introducción	01
Estudio Moratorias Hipotecarias	02
Estudio Moratorias legislativas vs sectoriales	07
Estudio Minicréditos	17
II Barómetro Tarjetas Revolving	28
I Barómetro Préstamos al Consumo	41
I Estudio Situación Financiera Covid	53

Introducción

Ante un horizonte lleno de incertidumbres a causa de la actual crisis sanitaria provocada por el **Covid-19**, además de la grave situación empresarial, industrial y macroeconómica en general, la salud financiera de los consumidores puede encontrarse en grave riesgo. La palabra sobreendeudamiento cobra especial importancia en nuestra sociedad a la vista de despidos, ERTes, y otra gran cantidad de complejas circunstancias personales causadas por las turbulencias vividas a lo largo de este año 2020. Pero, ¿qué es el sobreendeudamiento? ¿Entendemos realmente su significado? Se trata de una etapa en la que se adquieren más compromisos financieros de los que somos capaces de afrontar con nuestros ingresos y patrimonio, y que puede convertirse en grave problema si no somos capaces de ponerle remedio a tiempo.

En este año tan atípico para todos nosotros, **ASUFIN** no ha parado su actividad, ¡ni mucho menos! Hemos seguido desarrollando toda nuestra labor habitual con más fuerza si cabe, y en nuestra área de Estudios, centrada en informar sobre todos los temas de mayor actualidad en cuanto a las finanzas de los consumidores, hemos querido incidir especialmente en aquellas prácticas o productos financieros que más fácilmente nos pueden hacer caer en el sobreendeudamiento, junto con algunas soluciones que se han propuesto tanto desde el Gobierno, como del sector bancario.

Con este Compendio titulado “**Covid-19** y la salud financiera de los consumidores” queremos sintetizar en un único documento los estudios elaborados en **ASUFIN** a lo largo de este año y que encuentren estrecha relación con la situación que estamos viviendo. Así, comenzaremos analizando las moratorias hipotecarias lanzadas tres días más tarde de la declaración del estado de alarma a través del RDL 8/2020, confrontaremos las moratorias legislativas a las sectoriales, una solución que dio la banca frente a la imposibilidad de la gran mayoría de la población de acceder a la moratoria ideada por el Gobierno, y que desde **ASUFIN** valoramos muy positivamente. Frente a estas dos soluciones, analizamos dos productos de financiación que pueden comprometer gravemente la salud financiera de un consumidor: los microcréditos y las tarjetas revolving. Y no dejamos de lado los préstamos personales, que si bien tienen en esencia un riesgo bastante menor, en la situación actual podríamos encontrarnos ante situaciones muy diversas: falta de concesión, condiciones más estrictas, subida de los tipos de interés, etc.

El Compendio finaliza con el estudio “Situación Financiera Covid” a través del que queremos dar a conocer la situación generalizada de los consumidores tras 10 meses de crisis sanitaria, cómo se han visto afectadas sus finanzas, y sus perspectivas de futuro. ¡Esperemos que lo disfrutéis!

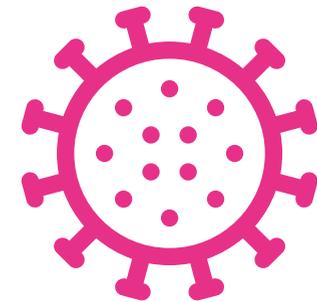
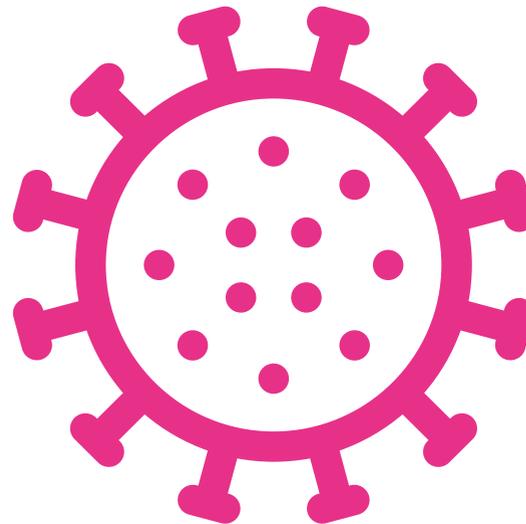


El presente proyecto ha sido subvencionado por el Ministerio de Consumo, siendo su contenido responsabilidad exclusiva de la asociación beneficiaria.

COVID-19

MORATORIA HIPOTECAS

ASUFIN ABRIL | 2020





MORATORIA HIPOTECARIA

¿UNA AYUDA REAL O MERA PUBLICIDAD?

Desde que la emergencia sanitaria provocada por la extensión pandémica del COVID-19 obligó a nuestro país a tomar medidas de calado excepcional, ASUFIN exigió la adopción de una moratoria hipotecaria para preservar el bienestar de las familias, tanto las que ya estaban en situación de vulnerabilidad como aquellas que vieran mermados drásticamente sus ingresos.

Finalmente, el Gobierno aprobó la medida en el Real Decreto Ley 8/2020, de 17 de marzo, y aprovechó la extensión a arrendatarios y prestatarios de créditos al consumo para aclarar su redacción en el Real Decreto Ley 11/2020, de 31 de marzo.



El cumplimiento conjunto de los cuatro supuestos convierte la medida en un mero acto publicitario.

En la primera norma, se establecía que las medidas previstas se aplicaban a los deudores con hipoteca inmobiliaria en su vivienda habitual siempre que se encontrasen en una situación de vulnerabilidad económica. Este concepto se definía en el art. 9 describiendo cuatro supuestos. En ASUFIN entendimos que cada uno de los supuestos planteaba una situación de vulnerabilidad en sí mismo, por lo que bastaba con uno de ellos para poder acceder a la

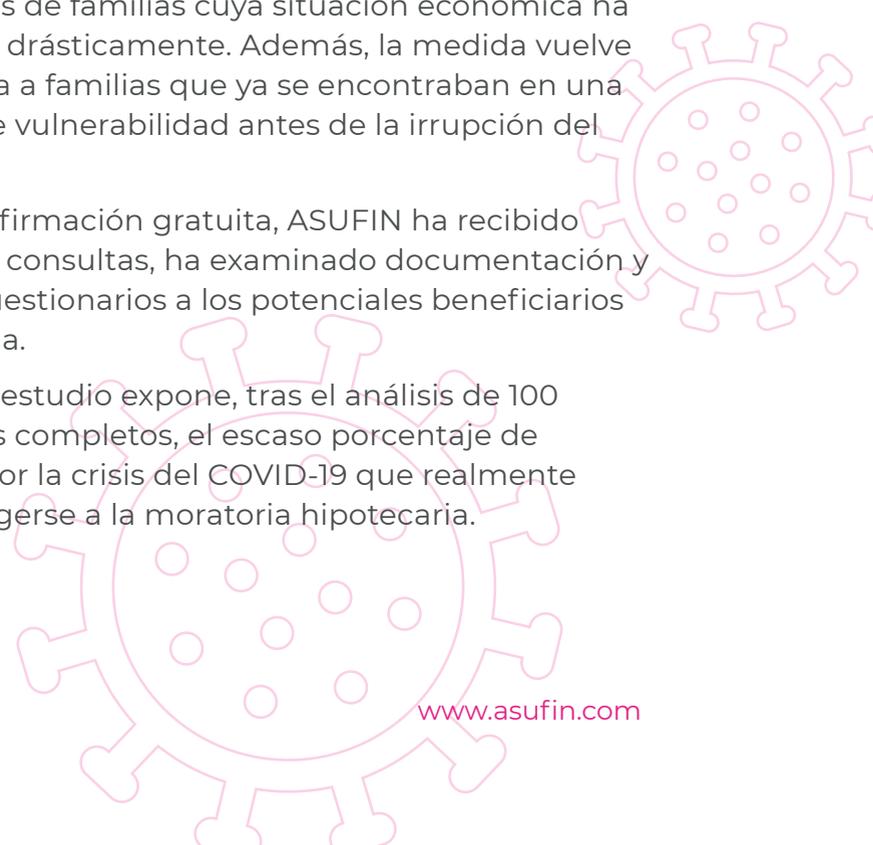
moratoria.

Sin embargo, la redacción provocó un debate jurídico que obligó su modificación. Así, el 31 de marzo se aprobaba el “cumplimiento conjunto” de las condiciones para obtener la moratoria de la hipoteca. La banca había ganado otra vez.

Desde su aprobación, ASUFIN ha denunciado que la exigencia de los cuatro supuestos supondría dejar fuera a miles de familias cuya situación económica ha empeorado drásticamente. Además, la medida vuelve a dejar fuera a familias que ya se encontraban en una situación de vulnerabilidad antes de la irrupción del COVID-19.

No es una afirmación gratuita, ASUFIN ha recibido más de 500 consultas, ha examinado documentación y realizado cuestionarios a los potenciales beneficiarios de la medida.

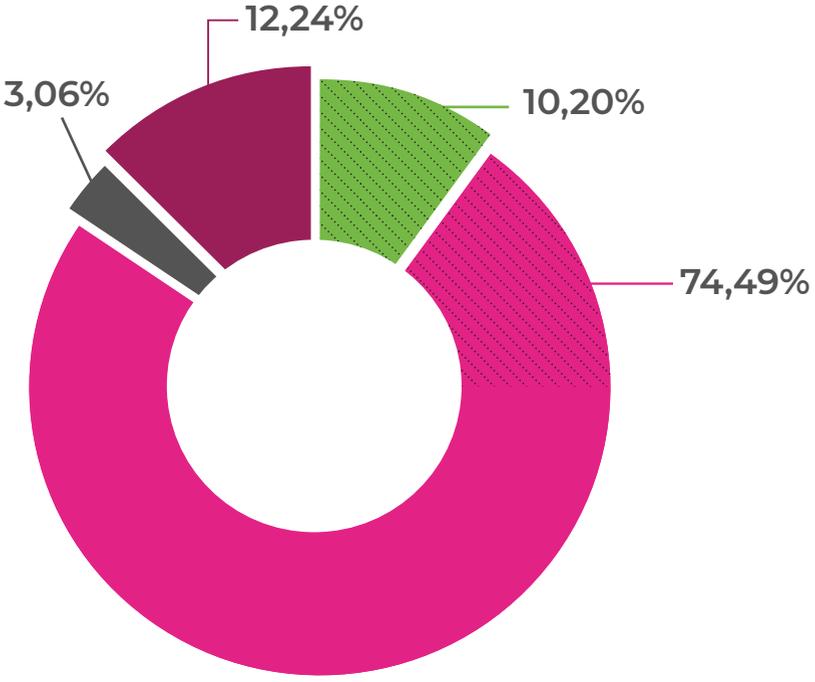
El presente estudio expone, tras el análisis de 100 expedientes completos, el escaso porcentaje de afectados por la crisis del COVID-19 que realmente podrán acogerse a la moratoria hipotecaria.





IMPACTO DE LA MEDIDA

¿CUÁNTAS PERSONAS PODRÍAN ACOGERSE?



- Todos
- Parcial
- Parcial - Condiciones A y C
- Todos Pre - COVID
- Parcial Pre - COVID

Sólo el 10,20% cumple con los requisitos, mientras que un 74,49% lo hace de manera parcial.

Sólo un 10,20% de los solicitantes de la moratoria hipotecaria cumple con todos y cada uno de los cuatro supuestos que plantea la norma. Cerca de un 74,5% cumple con alguno de los mismos, pero no en su totalidad.

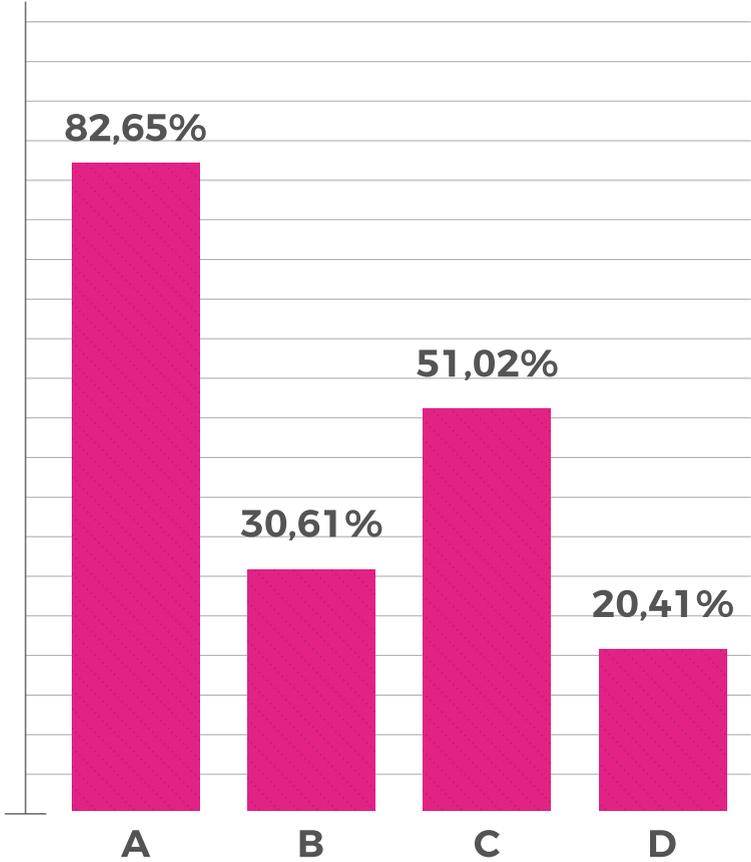
Algunos solicitantes, el 3%, cumplirían con todos los requisitos pero quedarían expulsados de la ayuda ya que la situación de vulnerabilidad presentada es anterior a las circunstancias de emergencia sanitaria del Covid-19. Ese porcentaje se eleva al 12% en el caso de familias que ya se encontraban en alguno de los supuestos de vulnerabilidad con carácter previo a la emergencia sanitaria.

Un 32,65% se podría beneficiar si sólo se exigiese un cambio en la situación laboral/profesional y la carga hipotecaria (Condiciones A y C) como propone ASUFIN.



CUATRO CONDICIONES

¿CUÁLES SE CUMPLEN MÁS POR SEPARADO?



Un 82,65% cumple con la primera condición, haber perdido el empleo o ver minorados sus ingresos, si es profesional o empresario.

Dado el amplio porcentaje de solicitantes que sólo cumplen alguna de las cuatro condiciones que plantea la norma, cabe preguntarse cuáles de ellos son los de mayor grado de cumplimiento.

En ese sentido, algo más del 82% se ve afectado por el primero de ellos (A), es decir, haber sufrido un ERTE o unas pérdidas del 40% de ingresos o facturación. Le sigue el tercer requisito (C), con algo más de la mitad de los solicitantes en condición de acreditar que las cargas hipotecarias y los suministros básicos ya suponen el 35% o más de los ingresos de la unidad familiar. Algo más del 30% de los solicitantes cumplen con el segundo requisito (B) de ingresos familiares con respecto al IPREM y un 20% aproximado han visto multiplicado por 1,3 el esfuerzo en asumir la carga hipotecaria (D).

SUPUESTOS DE VULNERABILIDAD

- A - Desempleo o, empresario o profesional, pérdida más de 40%.
- B - Ingresos no superan 3 veces el IPREM
- C - Hipoteca, gastos y suministros básicos \geq 35% de los ingresos
- D - Carga hipotecaria multiplicada por al menos 1,3.



COVID-19 MORATORIA HIPOTECAS

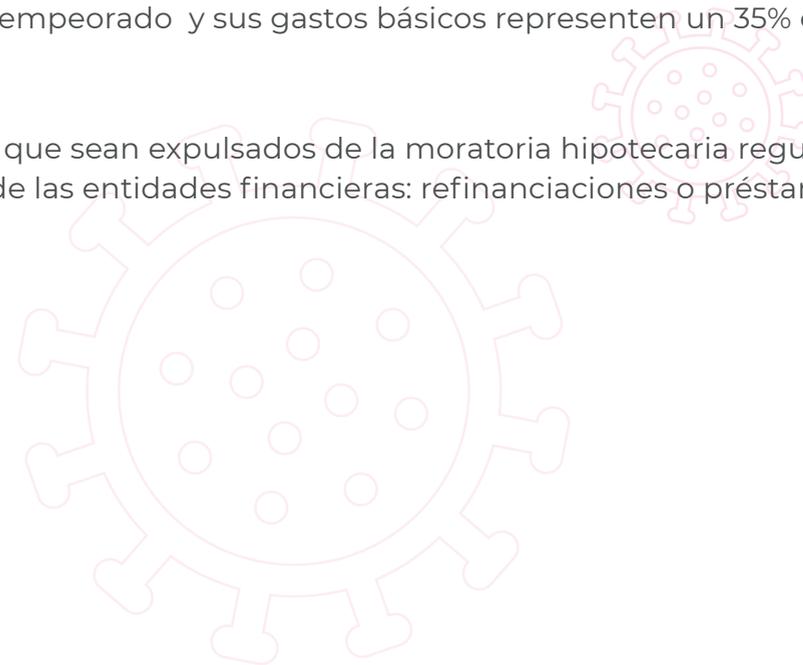
ABRIL 2020

La propuesta de **ASUFIN** permitiría al triple de familias acogerse a la moratoria hipotecaria.

Una moratoria hipotecaria tan exigente supone que apenas una de cada diez familias podrá acogerse al aplazamiento, dejando a más del 70% sin posibilidades y a más del 15%, en situación de vulnerabilidad antes del COVID-19, sin ninguna opción.

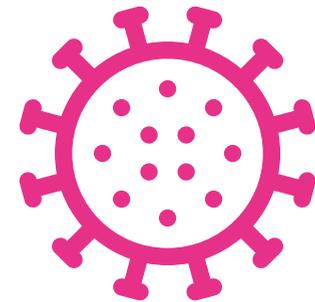
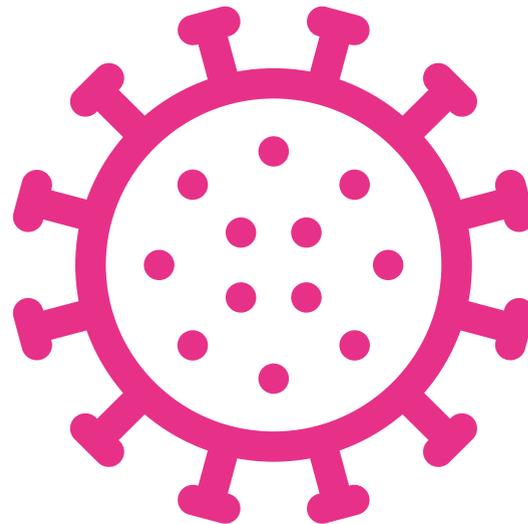
ASUFIN propone que todas las familias que cumplan con las condiciones A y C (un 32,65%), puedan acogerse a la medida. Es decir aquellas cuya situación laboral haya empeorado y sus gastos básicos representen un 35% o más de sus ingresos.

Hay que considerar, además, que todos los afectados, que sean expulsados de la moratoria hipotecaria regulada por el Gobierno, quedarán al albur de las propuestas de las entidades financieras: refinanciaciones o préstamos además de productos vinculados.



MORATORIA HIPOTECARIA: LEGISLATIVA vs. SECTORIAL

ASUFIN MAYO | 2020





MORATORIA HIPOTECARIA

ALIVIO PARA EL CONSUMIDOR BANCARIO

La moratoria hipotecaria es **una de las medidas más importantes para alivio del consumidor bancario** de las asumidas por el Gobierno para aliviar a las familias del descenso de ingresos por motivo del COVID-19.

La moratoria aprobada por el gobierno, que denominaremos **moratoria legislativa**, se regula en el RDL 8/2020 de 17 de marzo, y en el RDL 11/2020 de 31 de marzo. Desde ASUFIN hemos denunciado que las exigencias en el cumplimiento de los requisitos para acceder a esta medida suponen que apenas uno de cada diez solicitantes la consiga.

La moratoria legislativa solo llegará a una de cada diez familias lo que aboca a la mayoría de los afectados a la alternativa que ofrecen las entidades financieras.

Conscientes de esta realidad, la Asociación Española de Banca y la CECA anunciaron que las entidades financieras concederían moratorias hipotecarias a aquellos clientes que no cumplieran con los requisitos, poniendo en marcha la que denominaremos **moratoria sectorial**.

A diferencia de la moratoria legislativa, que aplaza durante 3 meses capital e intereses, sin costes y sin devengo de intereses moratorios, la moratoria sectorial propone un aplazamiento de capital por 6 o 12 meses, abonando solo los intereses durante ese periodo.

ASUFIN valora positivamente la moratoria sectorial, pero supone unos costes adicionales que el Gobierno aún puede impedir flexibilizando las condiciones de la moratoria legislativa.

El presente estudio elaborado por ASUFIN, en colaboración con Antonio Luis Gallardo y Enrique Mestre, pretende arrojar luz sobre las diferencias entre la moratoria legislativa y la moratoria sectorial ofrecida por la banca.

Por todo ello, ASUFIN pide al Gobierno una **flexibilización de los requisitos y una ampliación a 6 meses** de la moratoria. Además, aconsejamos a los consumidores que extremen cautelas para que su entidad no les cobre intereses adicionales por el capital aplazado.



MORATORIA LEGISLATIVA

LA PROPUESTA DEL GOBIERNO

Acceso solo para unos pocos

Como hemos comentado, la moratoria hipotecaria legislativa ha devenido en **una alternativa irreal para miles de afectados** por las dramáticas circunstancias económicas que motiva el estado de alarma. De hecho, solo un 10,20% de los solicitantes cumple con los cuatro supuestos que plantea la norma.

Desde ASUFIN seguimos insistiendo en que el Gobierno tiene que flexibilizar el acceso a esta medida que a día de hoy pasa por cumplir conjuntamente con:

Desempleo, ERTE / empresario o profesional, pérdida > 40%.

Ingresos de la unidad familiar no superan tres veces el IPREM.

Hipoteca, gastos y suministros básicos superan un 35% de los ingresos

Carga hipotecaria se ha visto multiplicada por al menos 1,3.

A esta circunstancia se añade que la reciente Orden TMA/378/2020, de 30 de abril, por la que se definen los criterios y requisitos de los arrendatarios de vivienda habitual que pueden acceder a las ayudas transitorias de financiación eleva a **cinco veces IPREM** el requisito de renta para acceder a estos créditos blandos. Y no contemplan el cuarto requisito referido a la carga hipotecaria. Aplicar estos cambios a la regulación de la moratoria **abriría las puertas a un buen número de afectados**.

Tres meses sin intereses, ni costes

Lo cierto es que la moratoria regulada por el Gobierno **tiene un efecto neutro en costes**: no se pagan intereses ni capital durante los tres meses de duración y, posteriormente, se amplía el plazo del préstamo en la misma duración que tuvo la moratoria.

Al no exigir pago de capital ni intereses durante la moratoria y ampliar el plazo, representa un alivio real para el consumidor sin ningún sobre coste.



MORATORIA SECTORIAL

LA PROPUESTA DE LAS ENTIDADES

Así las cosas, la única alternativa para miles de familias ahogadas por el pago de la hipoteca estos meses de parálisis económica viene de la mano del mercado.

Las patronales bancarias, la AEB y la CECA, anunciaron a principios de abril un acuerdo para la puesta en marcha de manera voluntaria una moratoria para la vivienda habitual, con la intención de ayudar a los clientes afectados económicamente por la crisis del coronavirus.

Las entidades financieras han reaccionado a la restrictiva moratoria legislativa, ofreciendo un aplazamiento más amplio, pero no exento de costes.

La bautizada como **moratoria sectorial** consiste en diferir el pago del principal, pagando solo los intereses correspondientes de dichos préstamos, lo que reducirá sensiblemente la cuota mensual de la hipoteca.

Esta moratoria, compatible o alternativa a la del Gobierno, se amplía a 6 o 12 meses, aunque en el caso de Bankinter también la ofrece a 4 meses.

La operación conlleva una **novación de la escritura**, con gastos de notaría y Registro de la Propiedad.

Casos de estudio

Para comprender mejor el impacto económico de la moratoria sectorial, en este estudio presentamos una simulación de una hipoteca por importe de 180.000 euros, a un 1% de interés fijo con una cuota ordinaria de 678 euros, en tres escenarios posibles:

- 15 años de plazo para su amortización capital pendiente: 113.346 euros.
- 10 años de plazo para su amortización capital pendiente: 77.435 euros.
- 5 años de plazo para su amortización capital pendiente: 39.685 euros.

Durante el periodo de carencia, el cliente tendrá que pagar solo intereses, reduciendo su cuota a 94,46 euros, en el primer escenario, a 64,53 euros, en el segundo, y a 33,07 euros, en el tercero.



MORATORIA SECTORIAL

LA PROPUESTA DE LAS ENTIDADES

Incremento de plazo vs de cuota

Tras la carencia, la hipoteca se puede reconfigurar de **dos maneras**:

- (1) ampliando plazo por el mismo número de mensualidades que dure la carencia
- (2) manteniendo plazo, incrementando cuota mensual

Si se opta por la primera opción, las cuotas son más reducidas y resultarán más cómodas de pagar pero el coste total de la operación será más elevado, dado que el pago de intereses se extiende durante más tiempo. Dicho de otro modo, se amortiza más despacio por lo que a la larga se pagan más intereses.

Ampliar plazo supone mayor pago de intereses, mientras que mantener el plazo supone mayor cuota mensual.

Si se toma la segunda opción, la cuota subirá con respecto a la que se tenía, pero se pagan menos intereses.

El coste de la carencia: hasta 1.133 euros en una hipoteca media

Para una hipoteca media contratada hace 10 años de 180.000 euros y con 15 años de plazo de amortización **se llegaría a pagar 1.133 euros de más al final de la operación en una carencia pedida por 12 meses, con ampliación de plazo.** Esta cantidad se reduce a 566 euros si la carencia se pide por seis meses.

Si se opta por no ampliar el plazo de la hipoteca, la misma carencia de 12 meses para ese mismo préstamo costaría 539 euros. Para seis meses, el coste total se reduce a 269 euros.

Cuanto menos tiempo quede para liquidar el préstamo, menos coste tienen las carencias. Si sólo restan cinco años, el coste de las carencias oscila entre los 396 euros aproximados de la moratoria de 12 meses con ampliación de plazo, hasta los apenas 97 euros de la moratoria de seis meses sin ampliación de plazo.

Mención aparte merece el producto ofrecido por Bankinter: una carencia de sólo cuatro meses por la que se pagará de 179 a 65 euros aproximados, sin ampliación de capital.



MORATORIA HIPOTECARIA

LEGISLATIVA VS SECTORIAL

	Carencia capital	Carencia intereses	Ampliación plazo
Bankinter*	4 meses	NO	NO
Sectorial	de 6 a 12 meses	NO	SÍ
Legal	3 meses	SÍ	SÍ

*ampliable a 6 y 12 meses

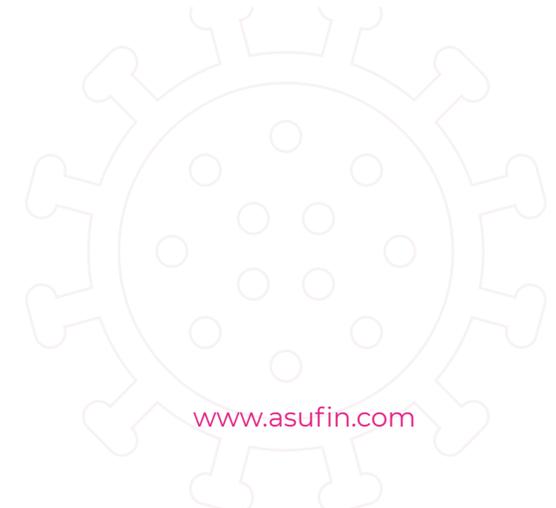
HIPOTECA 180.000€ - TIPO FIJO 1%			
Plazo	Capital	Cuota intereses	Gastos novación
15 años	113.346 €	94,46 €	680 €
10 años	77.435 €	64,53 €	465 €
5 años	39.685 €	33,07 €	238 €
Cuota ordinaria	678,37 €		



CUOTA TRAS CARENCIA

BANKINTER 4 MESES - SIN AMPLIACIÓN DE PLAZO

Plazo restante	Cuota tras carencia	Sobrecoste mensual - €	Sobrecoste mensual - %	Sobrecoste total - €	Sobrecoste total - %
15 años	692,66 €	14,30 €	2,11%	179,58 €	0,1%
10 años	700,61 €	22,24 €	3,28%	124,83 €	0,2%
5 años	725,62 €	47,25 €	6,97%	65,08 €	0,2%





CUOTA TRAS CARENCIA

SECTORIAL 6 MESES

SOBRECOSTE CON AUMENTO DE PLAZO					
Plazo	Cuota	Mensual - €	Mensual - %	Total - €	Total - %
15 años	678,37 €	0,00 €	0,00%	566,73 €	1,0%
10 años	678,36 €	0,00 €	0,00%	387,18 €	1,0%
5 años	678,37 €	0,00 €	0,00%	198,43 €	1,1%

SOBRECOSTE SIN AUMENTO DE PLAZO					
Plazo	Cuota	Mensual - €	Mensual - %	Total - €	Total - %
15 años	700,05 €	21,68 €	3,20%	269,45 €	0,2%
10 años	712,31 €	33,94 €	5,00%	187,30 €	0,2%
5 años	751,87 €	73,50 €	10,83%	97,64 €	0,2%



CUOTA TRAS CARENCIA

SECTORIAL 12 MESES

SOBRECOSTE CON AUMENTO DE PLAZO

Plazo	Cuota	Mensual - €	Mensual - %	Total - €	Total - %
15 años	678,37 €	0,00 €	0,00%	1.133,46 €	1,5%
10 años	678,36 €	0,00 €	0,00%	774,35 €	1,5%
5 años	678,37 €	0,00 €	0,00%	396,85 €	1,6%

SOBRECOSTE SIN AUMENTO DE PLAZO

Plazo	Cuota	Mensual - €	Mensual - %	Total - €	Total - %
15 años	723,29 €	44,92 €	6,62%	539,37 €	0,4%
10 años	750,04 €	71,67 €	10,57%	374,92 €	0,5%
5 años	843,76 €	165,39 €	24,38%	195,45 €	0,5%



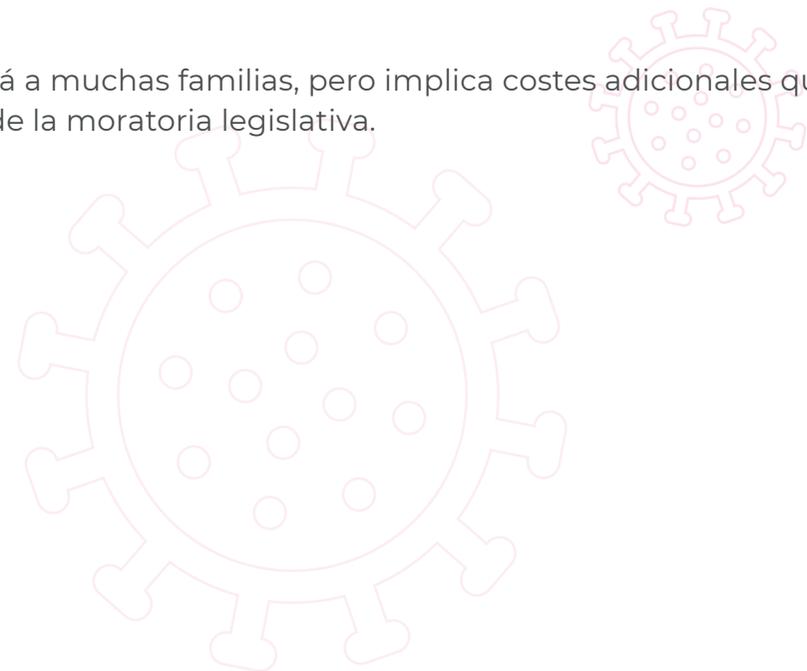
MORATORIA HIPOTECARIA: LEGISLATIVA vs. SECTORIAL

MAYO 2020

Desde el inicio de la emergencia sanitaria provocada por el Covid-19, **ASUFIN** exigió la adopción de una moratoria hipotecaria para preservar el bienestar de las familias en situación de vulnerabilidad.

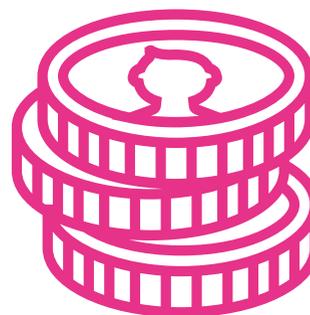
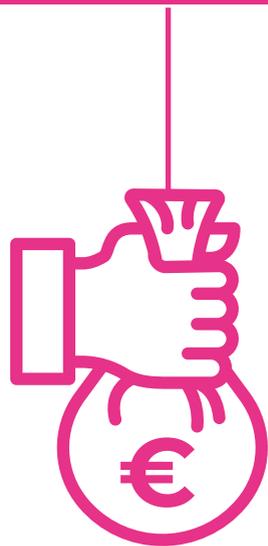
Sin embargo, la norma adoptada por el Gobierno solo llegará a una de cada diez familias lo que aboca a la mayoría de los afectados a la alternativa que ofrecen las entidades financieras.

Una alternativa que valoramos positivamente y beneficiará a muchas familias, pero implica costes adicionales que el Gobierno aún puede evitar flexibilizando las condiciones de la moratoria legislativa.



ESTUDIOS ASUFIN_ MINICRÉDITOS

ASUFIN ABRIL | 2020



MINICRÉDITOS

RÁPIDOS PERO MUY CAROS

¿Qué es un minicrédito?

En realidad, un **minicrédito** es un producto sencillo y rápido que permite pedir prestada una cantidad de dinero, por lo general no demasiado elevada, a cambio de devolverla en un plazo máximo muy corto de hasta 30 días pagando unos intereses.

La forma de pago es a vencimiento, abonándose total, intereses y principal. En muchos casos se permite el pago de intereses de manera anticipada, pero no es lo habitual.

El pago se realiza a través de una plataforma para el pago con tarjeta en la que se cargarán de forma automática los pagos en el momento de vencimiento. En ocasiones se indica un número de cuenta para que el cliente realice la transferencia.

A priori, puede parecer un producto interesante para determinadas necesidades, como **imprevistos o situaciones sobrevenidas que requieren de cierta urgencia**, pero conllevan riesgos que el consumidor debe conocer.

En plena crisis por el **COVID-19**, con disminución de ingresos recurrentes o retrasos en el pago de las prestaciones sociales, los minicréditos pueden convertirse en una alternativa rápida para hacer frente a gastos

imprevistos o conseguir dinero en efectivo. Sin embargo, antes de caer en la tentación, hay que conocer las peculiaridades de este producto financiero, ya que **puede convertirse con facilidad en una trampa** que genere sobreendeudamiento al usuario financiero.

El **ESTUDIO MINICRÉDITOS**, realizado por ASUFIN en colaboración con **Antonio Luis Gallardo**, analiza los productos que ofrecen las 16 principales entidades de crédito del mercado, para determinar los precios medios (en tasa nominal y tasa anual equivalente).

ASUFIN completa el estudio con 3 casos habituales y los 5 principales riesgos de los minicréditos para el usuario financiero.

3 CASOS

- 50€ / una semana
- 300€ / un mes
- 900€ / un día

5 RIESGOS

1. El reclamo de 'coste cero'.
2. El efecto 'bola de nieve'.
3. El elevado coste de la operación.
4. El adelanto de la nómina.
5. Impagos y morosidad

MINICRÉDITOS

EL SOBREENDEUDAMIENTO

1 El reclamo del “coste cero”

Es el principal gancho de muchas entidades de crédito para captar al cliente en un primer momento. De hecho, el modelo de negocio de los micréditos se basa expresamente en que el cliente repita operaciones, ya que esa vía de beneficio cubre la **alta exposición que asumen estas entidades por la morosidad**. Hay que tener en cuenta que el análisis de riesgos de estas operaciones es casi inexistente; algunas empresas revisan la inclusión de los clientes en los ficheros de morosos pero otras directamente aceptan clientes con impagos declarados.

No hay evaluación del riesgo y se conceden incluso estando en ficheros de morosos.

Por ello, y para captar fácilmente al cliente, el primer préstamo se ofrece a “coste cero”. Tenemos los ejemplos de Vivus, Solcrédito, Wandoo, Ccloan, Dineo y CréditoZen, entre otras, que ofrecen 300 euros a devolver en 30 días, con 0 euros (TAE 0%) de intereses. A partir del segundo, las condiciones cambian, se imputan los intereses correspondientes y se abruma al cliente con publicidad para que repita operaciones.

2 El efecto “bola de nieve”

Otro de los problemas más graves de este tipo de financiación es el efecto bola de nieve que genera la **acumulación de deudas** por la incapacidad de ir devolviendo las anteriores. Y se ve claramente con un ejemplo.

Los 300 euros que se piden a devolver en un mes generan intereses por 105 euros, lo que supone pagar 405 euros al término del plazo. Si no se puede hacer frente a esa cantidad, se pide otro préstamo a otra compañía por esos 405 euros, que se destinan exclusivamente a pagar lo que se debe del primer préstamo. El problema va a más ya que por esos 405 euros prestados hay que devolver en apenas dos meses 520 euros. **El resultado es que la deuda se ha incrementado un 73%**; y en un escenario así podemos referir que aflora el temido sobreendeudamiento y la espiral de deuda en una familia.

Por esta razón, **es vital que, a la hora de pedir este tipo de microcréditos, se tenga seguridad de que se podrá devolver la cantidad al término del plazo.**

Son muchos los casos que al no poder hacerlo, el resultado final es que por cantidades muy pequeñas se entra en un **grave problema financiero**.

MINICRÉDITOS

IMPAGOS COSTOSOS

3 Elevado coste de la operación

Como se ha visto, la operativa de estos créditos se basa en la combinación de cantidades pequeñas con plazo de devolución muy reducido, lo que genera **un coste muy elevado para el cliente**, que las entidades denominan “honorarios”. Como veremos a continuación con la simulación establecida, los intereses que cobran los principales productos del mercado oscilan entre un 1.605,88% TAE y 3.564,42% TAE de empresas como Creditomas, Twinero o Kredito24, con una media general del mercado del 2.770,60% TAE.

Intereses: cuanto menor sea el importe y el plazo, más elevados.

Los intereses se han calculado para una cantidad de 300€ a devolver en 30 días, pero cuanto menor sea la cantidad y plazo de devolución estos intereses son incluso más elevados. La combinación de intereses muy altos y plazos muy bajos, que oscilan entre un mínimo de media de seis días y un máximo de media de tan solo 31 días (mayoritariamente 30 días) genera otro problema, el riesgo de no poder devolver la cantidad recibida y los intereses y, por tanto que se dispare el coste de la operación, como hemos visto anteriormente.

4 Créditos para adelantar la nómina

Este mercado ofrece la peculiaridad de que pueden pedirse créditos por un plazo tan sumamente reducido como de dos, tres incluso un solo día, que suele emplearse como **adelanto de un pago recurrente como puede ser la nómina**. Hasta cuatro entidades de las analizadas en el presente estudio ofrecen la posibilidad de adelantar una cantidad con un día de plazo de devolución.

COVID-19: El retraso en el pago de las prestaciones de desempleo puede llevarnos a pedir un adelanto que nos saldrá muy caro.

Es el caso de Creditosi, Quebueno, Contante y Holadinero que para 900 euros de préstamo, como hemos considerado en la simulación, cobran 8 euros, 8,91 euros y 10,50 euros, respectivamente. Holadinero no permite hacer el cálculo. Esta cuota de devolución supone **unos intereses nominales que rondan el 300 y 400%** con unas tasas anuales equivalentes que escalan hasta el 2.428%, el 3.544% y cerca del 6.800%.

MINICRÉDITOS

TAE DESPROPORCIONADA

5 Impagos y morosidad

Una vez vencido el plazo de devolución, existe la posibilidad de que la entidad establezca **una prórroga para el pago**, normalmente del mismo plazo establecido en el préstamo. Esto es, en un préstamo a 30 días, se dan como máximo 30 días más. En estos casos **se supera el doble de la TAE**, ya que a las comisiones de prórroga se añadirían los intereses a pagar en ese periodo.

Impago: El tipo de interés puede alcanzar hasta un 124.656% TAE.

Además de permitir prórroga, que encarece de forma importante el importe del préstamo, los impagos generan comisiones e intereses que incluso alcanzan un 2% diario.

La casuística de penalizaciones en caso de demora es variada. En este caso además de comisiones de reclamación que llegan hasta el 28% del importe que se debe (LunaCredit) se añaden unos intereses incluso más abusivos que llegan hasta el 2% diario sobre la deuda (OKMoney), pero el más común es un 1% diario. El resultado es que con estos intereses de demora se alcanzan hasta un 124.656% TAE en el caso de OKMoney, como hemos destacado anteriormente.

3 EJEMPLOS

- 50 Euros a devolver en una semana.

Media: 36.657,72% TIN / 32.018,80% TAE
Mínimo: 26.095,55% TIN / 3.175,59% TAE
Máximo: 44.130,91% TIN / 209.139,32% TAE

- 300 Euros a devolver en un mes.

Media: 384,78% TIN / 2.770,60% TAE
Mínimo: 320,00% TIN / 1.605,8% TAE
Máximo: 420,00% TIN / 3.564,4% TAE

- 900 Euros a devolver en un día.

Media: 370,54% TIN / 4.256,59% TAE
Mínimo: 324,44% TIN / 2.428,44% TAE
Máximo: 425,83% TIN / 6.797,09% TAE

MINICRÉDITOS

ANÁLISIS DE MERCADO

300€ A 30 DÍAS

ENTIDAD	IMPORTE MÍN.	IMPORTE MÁX.	PLAZO MÍN. DÍAS	PLAZO MÁX. DÍAS	TIN	TAE
Creditomas	50 €	900 €	7	30	420,00%	3.564,42%
Twinero	50 €	600 €	7	30	420,00%	3.564,24%
Kredito24	75 €	750 €	7	30	420,00%	3.564,24%
Dineo	50 €	500 €	5	30	420,00%	3.564,24%
Lunacredit	50 €	1.000 €	7	30	396,00%	2.963,51%
OKMoney	50 €	1.000 €	7	30	396,00%	2.963,51%
Pulpocredit	50 €	600 €	7	28	396,00%	2.963,51%
Vivus	50 €	1.000 €	7	30	384,00%	2.698,25%
Wandoo	50 €	850 €	7	30	384,00%	2.698,25%
Préstamo10	50 €	700 €	5	30	384,00%	2.698,25%
Cashper	50 €	500 €	15	30	380,00%	2.615,43%
Creditosi	50 €	1.000 €	1	30	360,00%	2.289,61%
Contante	50 €	1.000 €	1	30	360,00%	2.229,81%
CreditoZen	50 €	1.000 €	5	30	360,00%	2.229,81%
Quebueno	1 €	900 €	1	39	356,40%	2.116,10%
Holadinero	50 €	1.000 €	1	31	320,00%	1.605,88%
MEDIA	49 €	831 €	6	30,5	384,78%	2.770,57%

EJEMPLOS MINICRÉDITOS

300€ A 30 DÍAS

EMPRESA	IMPORTE	INTERESES	TIN	TAE
Creditomas	300 €	105 €	420%	3.564,42%
Twintero	300 €	105 €	420%	3.564,24%
Krédito 24	300 €	105 €	420%	3.564,24%
Dineo	300 €	105 €	420%	3.564,24%
Lunacredit	300 €	99 €	396%	2.963,51%
OKMoney	300 €	99 €	396%	2.963,51%
Pulpocredit	300 €	99 €	396%	2.963,51%
Vivus	300 €	96 €	384%	2.698,25%
Wandoo	300 €	96 €	384%	2.698,25%
Préstamo10	300 €	96 €	384%	2.698,25%
Cashper	300 €	95 €	380%	2.615,43%
Creditosi	300 €	90 €	360%	2.289,61%
Contante	300 €	90 €	360%	2.229,81%
CreditoZen	300 €	90 €	360%	2.229,81%
Quebueno	300 €	89 €	356%	2.116,10%
Holadínero	300 €	80 €	320%	1.605,88%
MEDIA		96 €	384,78%	2.770,57%

EJEMPLOS MINICRÉDITOS

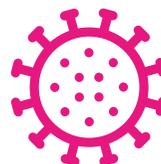
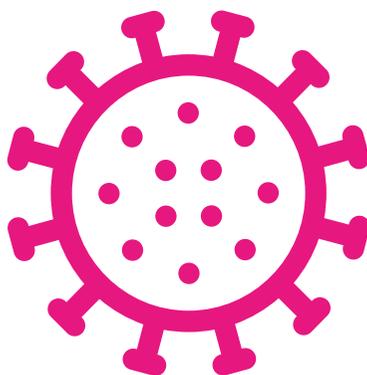
50€ A 7 DÍAS

EMPRESA	IMPORTE	INTERESES	TIN	TAE
Creditosi	50 €	7,92 €	823,7%	209.139,32%
Creditomas	50 €	7,00 €	728,0%	90.902,28%
Préstamo10	50 €	7,00 €	728,0%	90.902,28%
Contante	50 €	4,08 €	424,3%	5.808,36%
Twínero	50 €	4,00 €	416,0%	5.370,60%
Dineo	50 €	4,00 €	416,0%	5.370,60%
Lunacredit	50 €	4,00 €	416,0%	5.370,60%
OKMoney	50 €	4,00 €	416,0%	5.370,60%
Pulpocredit	50 €	4,00 €	416,0%	5.370,60%
Vivus	50 €	4,00 €	416,0%	5.370,60%
Wandoo	50 €	4,00 €	416,0%	5.370,60%
CreditoZen	50 €	4,00 €	416,0%	5.370,60%
Holadinero	50 €	4,00 €	416,0%	5.370,60%
Quebueno	50 €	3,47 €	360,9%	3.175,59%
Krédito 24	Mínimo 75 euros			
Cashper	Mínimo 15 días			
MEDIA		5,00 €	486,0%	32.019,00%

EJEMPLOS MINICRÉDITOS

900€ A 1 DÍA

EMPRESA	900€ A 1 DÍA		NOMINAL	TAE
Contante	900 €	10,50 €	425,83%	6.797,09%
Quebueno	900 €	8,91 €	361,00%	3.544,23%
Creditosi	900 €	8,00 €	324,44%	2.428,44%
Holadiner	No permite simular			
MEDIA		8,97 €	370,54%	4.256,59%



COVID-19

A la espera de la prestación por desempleo que no llegará hasta mayo o junio, muchas familias pueden caer en la tentación de pedir un minicrédito para adelantar los pagos.

Creditomas	7,50€ de comisión fija, más un 1% por día de demora hasta 200 días
Twintero	Hasta 100% de los intereses de la operación
Kredito24	Hasta un 45% del importe del préstamo para retrasos de 20 o más días
Dineo	25% sobre el importe principal más un 1,4% de interés diario, 14.816,39% TAE
Lunacredit	Comisión de entre un 15% y un 28%
OKMoney	15% al 28% de comisión y un 1,10% de interés diario
Pulpocredit	2% diario con un máximo de 100 días lo que da lugar a un 124.656,11%
Vivus	1,10% de interés diario hasta un máximo del 200% de la cantidad adeudada
Wandoo	1,00% diario sobre el importe impagado, con el límite máximo del 200% sobre el principal
Préstamo10	Comisión de 30 euros e intereses durante un mes de hasta un 12.389,67% TAE
Cashper	20€ al día siguiente de vencimiento, otros 20€ a los 10 días del vencimiento y otros 20€ si el plazo de devolución cumple otros 20 días.
Creditosi	1% diario hasta un límite del 100% del principal e intereses del préstamo
Contante	1% diario hasta un límite del 100% del principal e intereses del préstamo
CreditoZen	Aplica comisiones e intereses pero no informa
Quebueno	Comisiones escalabres a lo largo del tiempo y un 0,99% de interés diario por demora
Holadinero	Aplica comisiones e intereses pero no informa

ESTUDIO ASUFIN: MINICRÉDITOS

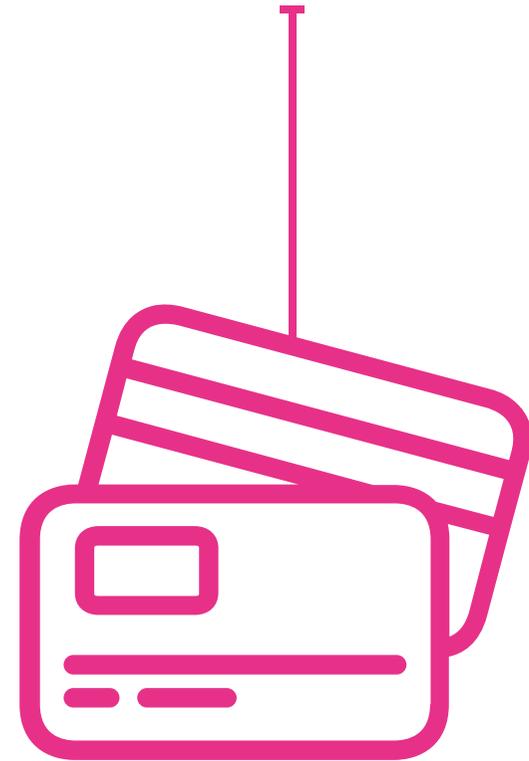
ABRIL 2020

ASUFIN presenta este estudio sobre préstamos rápidos en un momento en que la pandemia del COVID19 puede hacer que muchos consumidores caigan en la trampa.

Los minicréditos pueden parecer una solución fácil a la falta de liquidez, por los plazos tan reducidos que pueden llegar a ser de un solo día. Sin embargo, introducen rápidamente al consumidor en una espiral de deuda, con tipos de interés desproporcionados, que los convierten en auténticas trampas financieras.

II BARÓMETRO TARJETAS REVOLVING

ASUFIN JUNIO | 2020



INTRODUCCIÓN

Desde que publicamos el **I Barómetro de ASUFIN** dedicado a las tarjetas revolving, el mercado de este producto se ha visto fuertemente sacudido a consecuencia de la **sentencia 142/2020 de 4 de marzo del Tribunal Supremo** en la que confirmó su doctrina. En efecto, su dictamen fue favorable al consumidor: “Un tipo de interés del 27% es notablemente superior, desproporcionado y usurario” y ello, con independencia de las estadísticas publicadas por el Banco de España. Un antes y después para estos productos que venden como principal atractivo la activación de una línea de crédito permanente, con una cuota mensual muy pequeña, y sobre el que volvemos a poner en foco en esta segunda edición, elaborada con la colaboración de Antonio L. Gallardo.

La comercialización masiva en ubicaciones diferentes a los establecimientos financieros: centros comerciales, aeropuertos, supermercados y hasta gasolineras ha hecho que **esta modalidad de crédito se haya extendido entre el consumidor medio en los últimos tiempos**. En muchos casos, se ofrecen de forma inocua y accesible en forma de tarjetas de fidelización que permiten acumular puntos y obtener ventajas de una compañía.

Ya en el **I Barómetro poníamos de manifiesto los peligros que entrañan estos ‘plásticos’**: se emiten e incluso renuevan gratis, sin condiciones ni garantías, realizando un importe mínimo de compra y permitiendo poder pagar una cuota muy reducida mes a mes. A esto hay que añadir que incorporan una línea de crédito permanentemente abierta para disponer de efectivo en cajeros o ingresar en cuenta, lo que genera un interés muy alto. Unos elementos que configuran un producto que **facilita el sobreendeudamiento** e impide el **uso responsable del crédito** si no se informa con transparencia al consumidor.

Un problema añadido es que, al tratarse de cantidades pequeñas, **no se hace una correcta evaluación de la solvencia de los clientes**, no se averigua su nivel de endeudamiento y, muchas veces, tampoco se pregunta por sus ingresos fijos. Además, la operación se puede complicar debido a la compleja forma de amortización, que permite recapitalizar intereses impagados y alargar el plazo tanto como se necesite.

Así las cosas, y como venimos defendiendo desde ASUFIN, **el problema de estas tarjetas no sólo está en los tipos de interés** que aplican y que han sido considerados por los tribunales como “usureros”, sino también en la falta de transparencia a la hora de explicar al consumidor medio el mecanismo de amortización de la deuda.

De hecho, el Supremo, en su sentencia, abrió la puerta a examinar la transparencia en la contratación y abusividad de las tarjetas revolving. En concreto, el fallo en contra de una tarjeta comercializada por Wizink aludía a la “condición de consumidora” de la demandante, lo que permite los “controles de incorporación y transparencia, propios del control de las condiciones generales en contratos celebrados con consumidores”.

En suma, tal y como están configuradas estas tarjetas, se trata de **productos de crédito inadecuados para el consumidor medio** si no se le explica con detalle cómo va a amortizar la deuda de la línea de crédito que le ofrecen.



Tarjeta revolving:

Un crédito inadecuado si no se explica al consumidor del riesgo de una cuota baja y una deuda eterna.

Los resultados obtenidos por el II Barómetro Revolving de ASUFIN arrojan que la sentencia del Supremo ha tenido una consecuencia directa en **los tipos medios del mercado**, que **han disminuido, de una media del 25,20% TAE en el mes de diciembre al 22,86% de junio, un 2,34% menos**. Esto, por lo que se refiere al uso que se hace de la tarjeta para compras, si observamos el de disposición de efectivo, la caída es algo menor: del 29,63% al 27,70%, un 1,93% de descenso. Este descenso es más reducido en este tipo de uso debido a cómo han hecho el ajuste en sus costes las entidades financieras.

De este modo, lo que han reducido los bancos o establecimientos financieros de crédito ha sido el interés que cobran, que solo es una parte del coste de estas operaciones. La otra parte, la comisión por disposición en efectivo, que en muchos casos supera el 4%, se ha mantenido invariable.

En concreto, **mientras que algunos bancos y Establecimientos Financieros de Crédito (EFC) han reducido el tipo de interés nominal de sus tarjetas**, con un descenso medio de un 1,55% en sus tipos nominales, **no lo han hecho apenas sus comisiones**, que solo se han reducido en un 0,55% de media en las de emisión. Al mismo tiempo, se han mantenido inalterables las comisiones de disposición de efectivo, lo que cobran tanto si se saca dinero en efectivo en el cajero o se ingresa directamente en la cuenta corriente del titular, cuya media se mantiene en un 3,26%.



La sentencia del Supremo

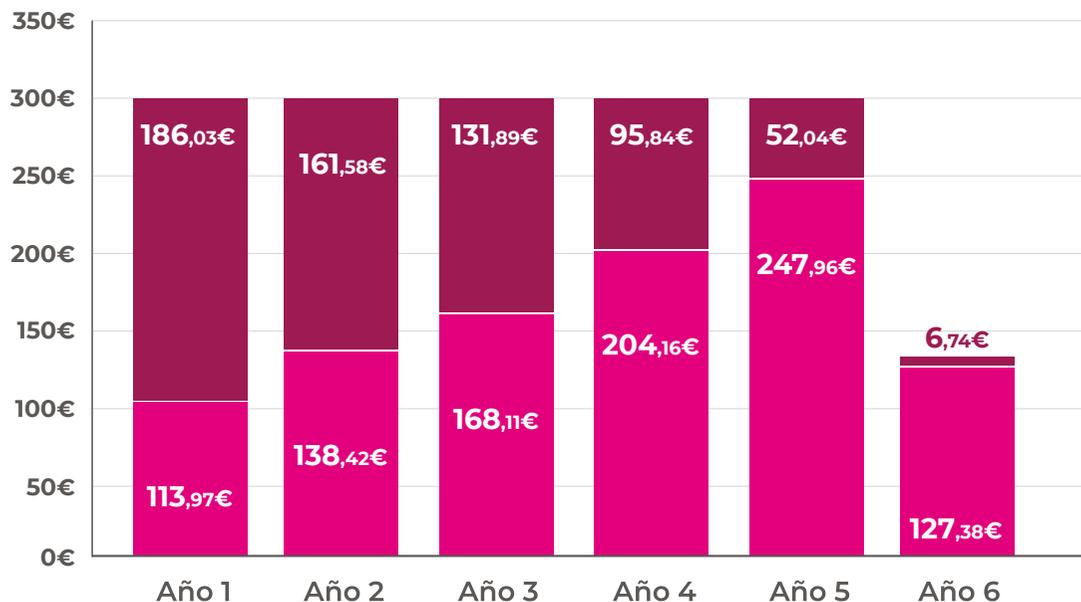
ha tenido una consecuencia directa en los tipos medios del mercado

A pesar del descenso de los tipos de interés de las tarjetas revolving, siguen siendo más caras que otros productos de financiación. Así, la media del 22,86% de este mes de junio supone 4,17% más que el último tipo de interés medio de las tarjetas de crédito y revolving publicada por el Banco de España que fue del 18,69%. Mientras que si se compara con la media de créditos a 1 a 5 años la diferencia es de un 15,97% lo que supone que si se financia una compra con tarjeta revolving **se pagarán 3,3 veces más en intereses que si se hace con un préstamo.**

Con el tipo de interés medio actual, financiar una compra de 1.000 euros pagando una cuota mínima de 25 euros mensuales supone hacer frente a 540,83 euros en intereses y tardar en saldar la totalidad de la deuda hasta seis años y dos meses, todo ello sin contar con otros posibles costes como la comisión anual que cobran muchas tarjetas. Si comparamos esta misma operación con los tipos de interés medios del mercado vigentes hace seis meses, tenemos que financiar esa compra en las mismas condiciones suponía hacer frente a 634 euros.

La simulación también permite comparar esta misma operación con la tarjeta WiZink, que fue la contemplada en el **I Barómetro ASUFIN** de diciembre de 2019, dado que se trata del producto que permite amortizar la cantidad más reducida del mercado, apenas un 0,5% del capital pendiente, a sumar intereses y comisiones. En este caso, la diferencia es mayor: si bien hace seis meses financiar una compra de 1.000 euros arrojaba un coste casi equivalente, 1.031 euros, en estos momentos y debido a la bajada de intereses aplicada por la entidad (del 24 al 20% TIN), supone 660 euros en intereses.

Tipos medios revolving diciembre 2019



Cantidad inicial **1.000€**

Intereses generados **634,12€**

Cantidad final **1.634,12€**

Tipo de interés **25,20%**

Cantidad final **1.634,12€**

■ Intereses pagados

■ Capital amortizado

33

Tipos medios revolving junio 2020



Cantidad inicial **1.000€**

Intereses generados **540,83€**

Cantidad final **1.540,83€**

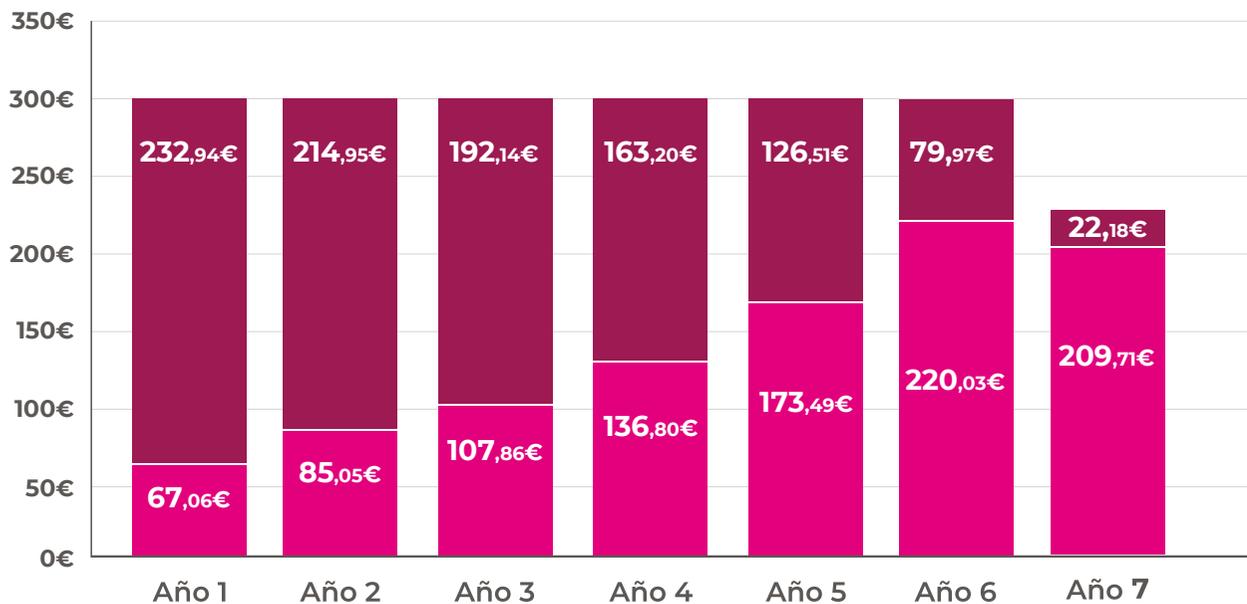
Tipo de interés **22,86%**

Cuota **25/mes**

■ Intereses pagados

■ Capital amortizado

Tipos WiZink diciembre 2019



Cantidad inicial **1.000€**

Intereses generados **1.031,89€**

Cantidad final **2.031,90€**

Tipo de interés **26,82%**

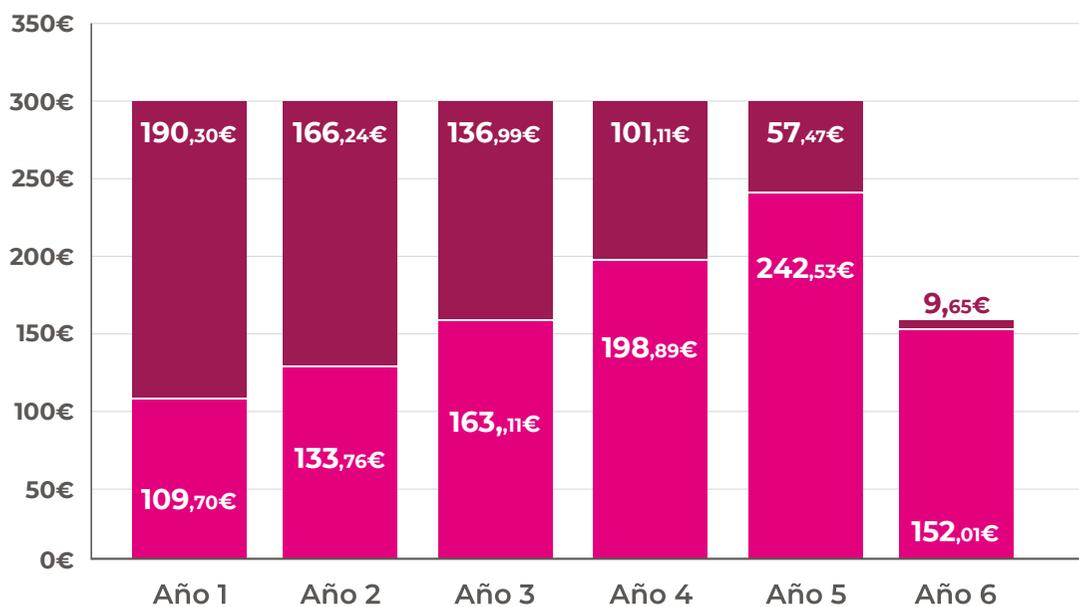
Cuota **25/mes**

■ Intereses pagados

■ Capital amortizado

34

Tipos WiZink junio 2020



Cantidad inicial **1.000€**

Intereses generados **661,76€**

Cantidad final **1.661,76€**

Tipo de interés **21,94%**

Cuota **25/mes**

■ Intereses pagados

■ Capital amortizado

En cuanto a los productos, la **Visa Diamond Infinite de Openbank** sigue siendo el más caro por su elevado coste, que asciende a un 39,82% TAE, en similar rango a la **Tarjeta Después Oro de BBVA**. Aunque sus tipos de interés nominal sean inferiores a la media (11,39% nominal en la primera y un 18% en la segunda) tienen un coste de emisión muy elevado de 135 euros y 80 euros respectivamente. Pero no siempre el sobrecoste se debe a comisiones. La **tarjeta compras de Bankia** tiene una TAE del 26,80% sin tener gastos de emisión, lo que supone un 8% más que las medias de tarjeta de crédito.



La más cara

Visa Diamond Infinite
OPENBANK

DIFERENCIAS

Una de las dudas más extendidas entre los consumidores financieros es qué diferencia una tarjeta revolving de la de crédito convencional cuando ésta también permite fraccionar la deuda contraída. Para empezar los límites de la propia tarjeta son mucho más bajos en el caso de las tarjetas 'clásicas', lo que permite un mayor control en el nivel de endeudamiento que se alcanza mes a mes.

AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

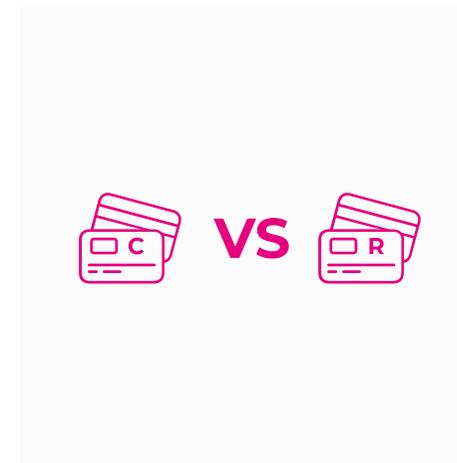
El modo de amortizar esa deuda también difiere entre una y otra modalidad de crédito. Si bien el uso generalizado de la tarjeta de crédito consiste en liquidar la totalidad de la deuda a mes vencido sin coste adicional, en la tarjeta revolving la forma de pago predeterminada en la fraccionada llegando a penalizar, en forma de comisión, la liquidación total de la deuda.

DEUDA

En el caso de que se opte por fraccionar la deuda en una tarjeta clásica, suelen establecerse plazos que no superan los doce meses y con cuotas que cubren al menos un 5% del capital pendiente. Este porcentaje disminuye notablemente en el caso de las revolving, que suele oscilar entre el 0,5 y el 1,5% del capital a amortizar.

COMPARATIVA

Así las cosas, la tarjeta de crédito clásica tiene un tipo de interés TAE mucho más reducido que revolving: de una media del 16 al 18% de las primeras pasamos a un 20-24%, en las segundas. Pagos más bajos y menos amortización del capital dan como resultado costes financieros superiores. En el caso de las revolving se suma la posibilidad de obtener liquidez a crédito, lo que encarece aún más el 'precio' de este crédito. .



COMPARATIVA CRÉDITO CLÁSICO VS. REVOLVING

37



TARJETAS CRÉDITO CLÁSICO



TARJETAS REVOLVING

Límite de la tarjeta

Mucho **más bajo**
Oscila entre 1.200 y 1.800 €

Más alto
Oscila entre 5.000-6.000 €
Opción de ampliación

Forma de pago

Pago total a fin de mes sin coste.
Muchas veces no permiten fraccionar la totalidad de la deuda.

Pago fraccionado
Pueden aplicar una comisión si se quiere pagar la totalidad de la deuda.

Pagos mínimos

Más altos si se fracciona la deuda
Cubren generalmente al menos el 5% del capital pendiente e intereses, y no suele exceder los 12 meses de plazo.

Cuota mínima exigida mucho **más baja**
Cubre los intereses pero una parte anecdótica del capital, que suele oscilar entre el 0,5 y el 1,5%

Coste

16% - 18% TAE

20% - 24% TAE

Resultado

Coste financiero más reducido.
El riesgo para el cliente menor.
Se suele utilizar para pequeñas o medianas compras.

Coste financiero superior.
El riesgo para el cliente mayor
Se puede usar para disposición de efectivo, lo que encarece el tipo de interés.

Tarjetas	Visa Diamond Infinite Credit	Tarjeta Después Oro BBVA	Tarjeta WiZink Oro	Bankintercard	Visa Shopping	
	Entidad	Openbank	BBVA	Bankinter consumer finance	Banco Sabadell	
Condiciones generales	Permite la domiciliación en otra entidad financiera	NO	NO	SI	SI	NO
	Comisión de emisión titular	135 €	80 €	0 €	0 €	0 €
	Comisión de emisión beneficiario	0 €	35 €	0 €	0 €	0 €
	Cuota mínima	Desde 5%, 15 €	12 €	18 €	2,5%, mín 18 €	5%

Uso de tarjeta para financiar compras	TIN anual	11,39%	18,00%	20,00% ↓	18,36% ↓	17,40% ↓
	TAE (*)	39,82%	27,49%	21,94% ↓	19,99% ↓	18,86% ↓
	Ej. coste financiación compra 1.000 euros a 24 meses	392,94 €	358,18 €	221,50 € ↓	202,36 € ↓	191,23 € ↓

Uso de tarjeta para disponer de efectivo o ingreso de efectivo en cuenta	Comisión de disposición de efectivo a cuenta (%)	3,90%	3,50%	4,50%	4%	4%
	Comisión de disposición de efectivo (mínimo €)	3 €	3 €	4 €	2,40 €	3 €
	TAE disposición efectivo	49,29%	33,83%	27,45% ↓	24,80% ↓	23,63% ↓
	Ej. financiación disposición a crédito de 1.000 euros a devolver en 24 meses	431,94 €	393,18 €	266,50 € ↓	242,36 € ↓	231,23 € ↓

↑ ↓ Sube o baja con respecto el barómetro del año pasado

(*) Incluye comisión de emisión

TAE Openbank calculado para una financiación de 1.000 € a 12 meses con cuota de renovación del pack diamond de 135 euros (gratis en la contratación)

www.asufin.com

Tarjetas	Tarjeta compras	Tarjeta Después BBVA	Visa & Go	Crédito Mundo	Visa Shopping db	
Entidad	Bankia	BBVA	CaixaBank	B. Santander	Deutsche Bank	
Condiciones generales	Permite la domiciliación en otra entidad financiera	NO	NO	NO	NO	NO
	Comisión de emisión titular	0 €	43 €	0 €	0 €	0 €
	Comisión de emisión beneficiario	0 €	20 €	0 €	0 €	0 €
	Cuota mínima	5%	12 €	1,5% deuda	50 €	20 € / 2% saldo

Uso de tarjeta para financiar compras	TIN anual	23,40%	18,00%	22,44%	18,00%	16,80% ↓
	TAE (*)	26,08%	25,41%	24,90%	19,56% ↓	18,16% ↓
	Ej. coste financiación compra 1.000 euros a 24 meses	261,73 €	284,18 €	250,30 €	198,18 € ↓	184,31€ ↓

Uso de tarjeta para disponer de efectivo o ingreso de efectivo en cuenta	Comisión de disposición de efectivo a cuenta (%)	3,50%	3,50%	4,50%	0%	3%
	Comisión de disposición de efectivo (mínimo €)	4 €	3 €	4 €	0 €	2,50 €
	TAE disposición efectivo	30,48%	29,08%	30,53%	24,57%	21,70% ↓
	Ej. financiación disposición a crédito de 1.000 euros a devolver en 24 meses	296,73 €	319,30 €	295,30 €	198,18 € ↓	214,31 € ↓

↑ ↓ Sube o baja con respecto el barómetro del año pasado

(*) Incluye comisión de emisión

Comisión gratuita en tarjetas Bankia si es la primera tarjeta de crédito que se solicita.

Visa & Go CaixaBank sin coste de emisión para compras de más de 600 euros.

Banco Santander comenzará a cobrar un 3,90% por disposición de efectivo a crédito desde el 10 de enero de 2020.

Tarjetas	Visa Pass Carrefour	Tarjeta Spymp (Antes Tarjeta Evo Finance)	Visa Proyecta
Entidad	SS.Financieros Carrefour E.F.C	E.F.C., S.A.U. (Antes Evo Finance)**	Abanca
Permite la domiciliación en otra entidad financiera	SI	SI	NO
Comisión de emisión titular	0 €	0 €	0 €
Comisión de emisión beneficiario	0 €	0 €	0 €
Cuota mínima	5%	2,25% saldo deudor (5 euros)	1,5%, mín. 30 €

Condiciones generales

Media Total Intereses y comisiones

TIN anual	20,04%	19,21%	11,52%	18,04%
TAE (*)	21,99%	20,99%	11,99%	22,86%
Ej. coste financiación compra 1.000 euros a 24 meses	221,97 €	212,26 €	124,39 €	238,73 €

Uso de tarjeta para financiar compras

Comisión de disposición de efectivo a cuenta (%)	4%	4%	0 €	3,26%
Comisión de disposición de efectivo (mínimo €)	1,50 €	4 €	0 €	2,65 €
TAE disposición efectivo	26,87%	25,85%	11,99%	27,70%
Ej. financiación disposición a crédito de 1.000 euros a devolver en 24 meses	261,97 €	252,26 €	124,39 €	271,35 €

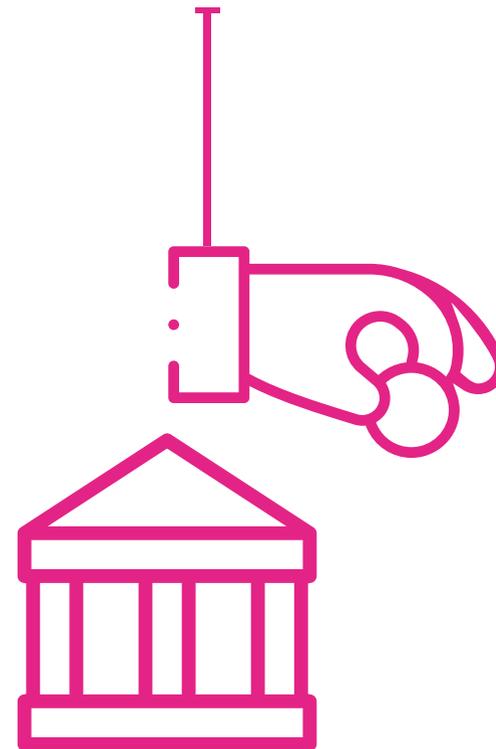
Uso de tarjeta para disponer de efectivo o ingreso de efectivo en cuenta

↑ ↓ Sube o baja con respecto el barómetro del año pasado

(*) Incluye comisión de emisión

I BARÓMETRO PRÉSTAMOS AL CONSUMO

ASUFIN JUNIO | 2020



Introducción

Los meses previos al inicio del verano son los que tradicionalmente **acaparan una mayor petición de préstamos en el año**, incluso por encima de la época navideña. Confluyen varias razones: es momento de mayor compra de vehículos (buena parte, financiada); se concentran las reformas de vivienda, para las que se aprovecha el buen tiempo; y culminan las contrataciones de los viajes y vacaciones, financiadas muchas de ellas, así como el cierre de las matrículas para estudiantes de máster y posgrado.

En una situación de incertidumbre económica como la que ha desencadenado la emergencia sanitaria, resulta lógico que se cambien muchas decisiones dentro del

ámbito de la economía familiar, se reduzca el consumo y, como ya ha señalado el INE con respecto a los datos del primer trimestre de 2020 y **aumente el ahorro de forma importante**: 11,2% de la renta disponible (un 2,8% más que el trimestre anterior) hasta situarlo al mismo nivel del año 2009.

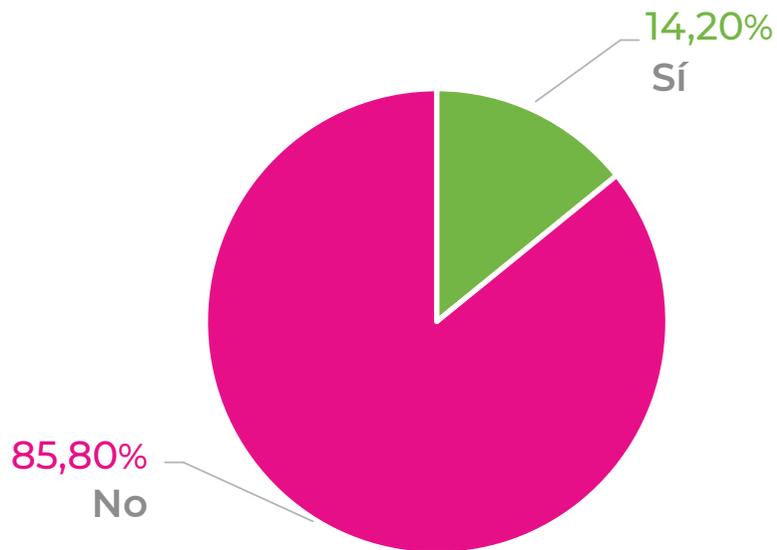
En el presente estudio, elaborado en colaboración con Antonio L. Gallardo, analizaremos cómo las actuales circunstancias han provocado cambios en el mercado de los préstamos al consumo por parte de las familias. **Para la realización de este estudio se han realizado encuestas online a 1.845 personas mayores de edad de toda España, entre el 5 y el 18 de junio de 2020.**

Cinco principales conclusiones

- 1.** Sólo un 14% de los encuestados admite que pedirá un préstamo en los próximos 6 meses.
- 2.** Hasta un 10% frena su intención de pedir un préstamo.
- 3.** La necesidad de obtener liquidez gana como destino mayoritario de los préstamos: un 30%.
- 4.** Viajes y vacaciones pierden la batalla: cerca de un 50% ya no pedirá un préstamo con ese objetivo.
- 5.** Las ayudas estatales para compra de vehículo no harán cambiar de opinión al 82% de los consumidores.

La incertidumbre actual frena la intención de endeudarse

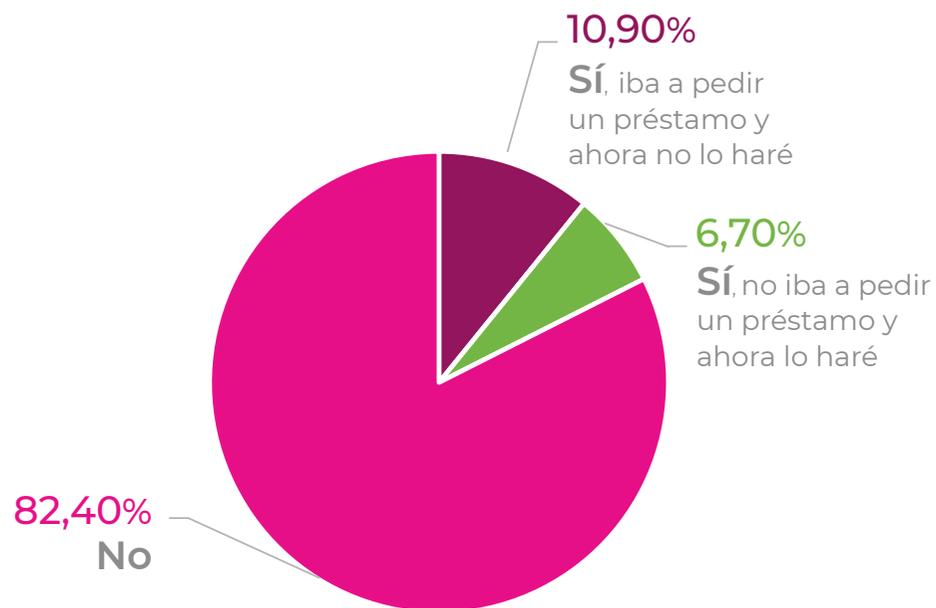
INTENCIÓN DE PEDIR UN PRÉSTAMO EN LOS PRÓXIMOS 6 MESES



En las actuales circunstancias **solo un 14,20%** de los encuestados tiene intención de pedir un préstamo en los próximos **6 meses** frente a un 85,80% que no se lo plantea.

Las familias se aprietan el cinturón

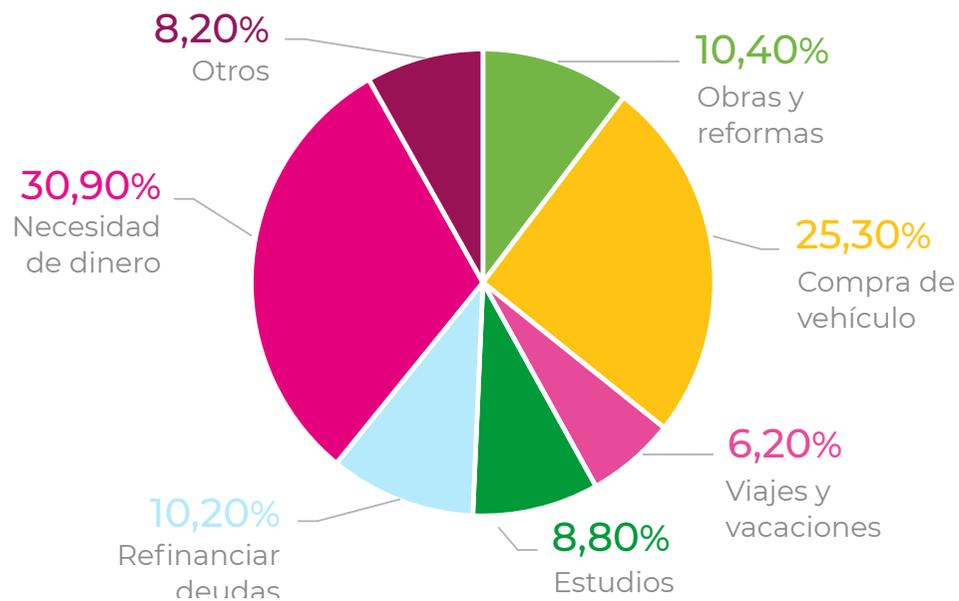
¿HA CAMBIADO DE OPINIÓN EN LAS ÚLTIMAS SEMANAS?



Un 10,90% de los encuestados que inicialmente tenían previsto solicitar financiación, finalmente no lo hará. Por contra, un 6,70% de los encuestados se han visto forzados a recurrir a financiación como consecuencia de la reducción que ha experimentado sus ingresos por la situación actual.

Liquidez vs. vacaciones

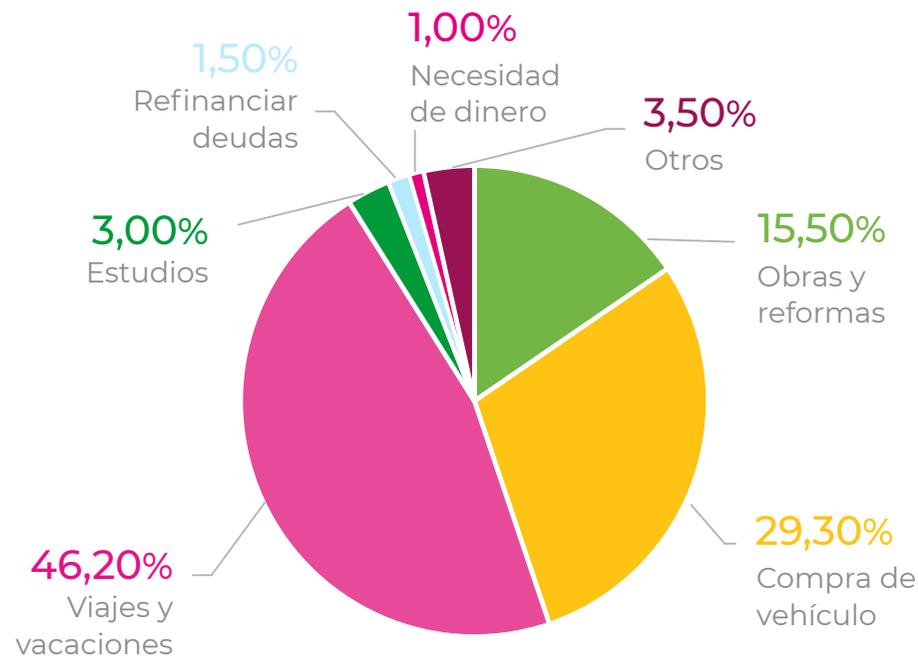
DESTINOS DE LOS PRÉSTAMOS



En estos momentos, los encuestados admiten que **el destino principal del préstamo para los encuestados en el mes de junio es cubrir necesidad de dinero (30,90%)** por encima del más clásico en este momento del año, la compra del vehículo (25,30%). Si sumamos los tres segmentos más vinculados al consumo, es decir, compra de coche, reforma y viajes de vacaciones, suman un 41,90%. A su vez los destinos financieros como disponer de dinero o refinanciar deudas suman prácticamente un idéntico 41,10%.

¿A qué están renunciando los hogares?

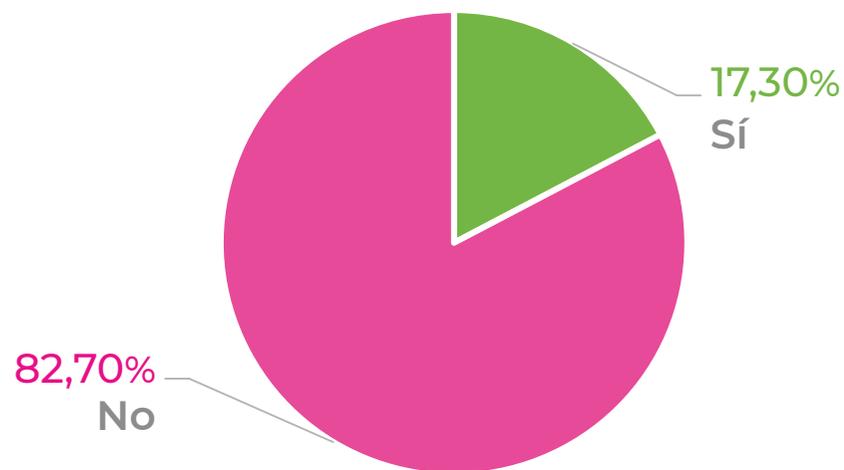
¿QUÉ MOTIVOS TENÍAN LOS PRÉSTAMOS QUE HAN DEJADO DE PEDIRSE?



El segmento consumo es en el que más se concentra la caída en la intención de solicitar préstamos. **Viajes y vacaciones son los epígrafes más castigados:** casi la mitad de los que iban a pedir financiación para esta finalidad (46,20%) no lo va a hacer. Le sigue la compra de vehículos: cerca de un 30% admite que no pedirá el préstamo previsto, lo que puede traducirse en un descenso de las ventas en este sector clave. Igualmente, préstamos para obras y reformas caerán previsiblemente un 15%, mientras que se mantiene bastante estable, con caídas muy poco relevantes, de apenas un 3%, el segmento de estudios.

Las ayudas a compra de vehículo no convencen

¿CAMBIARÍA SU DECISIÓN DE FINANCIAR LA COMPRA DE UN VEHÍCULO POR LAS AYUDA QUE OFRECE EL ESTADO?



Es especialmente relevante, como hemos indicado, el descenso en la financiación de vehículos ya que de forma mayoritaria se trasladará al descenso de compra en este mercado. Por ello, hemos preguntado si las ayudas del Estado para la compra de vehículo a través de subvenciones, haría cambiar su decisión de compra financiada de un vehículo. El resultado ha sido que solo un 17,30% de los encuestados sí se replantearían la financiación para compra de un vehículo con estas ayudas. Esto podría indicar **la escasa eficacia de medidas de este tenor en un momento como el actual.**

Costes de los préstamos al consumo: junio de 2020

Todos estos cambios en la financiación de bienes y servicios llegan en un momento en el que los préstamos al consumo en España siguen siendo más caros que la media de la zona euro.

	Bancos	EFC No vehículos	EFC vehículos	Media	Media UE abril 2020	Diferencia
Préstamos de 1 a 5 años	6,95%	8,02%	7,10%	7,45%	6,06%	1,39%
Préstamos más de 5 años	7,88%	8,44%	7,33%	7,89%	4,57%	3,31%

Para los tipos medios de interés se han realizado simulaciones entre el 10 y 12 de junio en 19 entidades de crédito (bancos) y EFC, ya sean vinculadas con comercializadores de vehículos o independientes.

Los préstamos en España, más caros que los europeos

EN PRÉSTAMOS DE 1 A 5 AÑOS

La media de España se sitúa en un 7,45%. Es decir, un **1,39%** por encima de la última media de la zona euro para este tipo de préstamos publicada por el BCE, que se situaba en el mes de abril en un 6,06%. En los préstamos a este plazo, los más baratos son los concedidos por los bancos (6,95%) y los más caros los que provienen de Establecimientos Financieros de Crédito (EFC) no vinculados a comercializadoras de vehículos (7,10%).

EN PRÉSTAMOS DE MÁS DE 5 AÑOS

En préstamos de más de 5 años, la diferencia de España frente a la zona euro se dispara hasta un **3,31%** con un préstamo medio del 7,89%. Mientras que en muchos países de nuestro entorno los préstamos de mayor plazo son más económicos, en España ocurrió lo contrario en el mes de junio. En este caso, las EFC no vinculadas a la venta de vehículos son de nuevo las más caras (8,44%) seguida por los bancos (7,88%).

Llama la atención que los más económicos en estos plazos son las EFC vinculadas a la venta de coches, con un 7,33%, cuando muchas de ellas precisamente ofrecen descuentos en la venta de vehículos si se realiza de forma financiada. El uso de fórmulas más flexibles de financiación en la que se busca la sustitución del coche una vez alcanzada su vida útil y la búsqueda de vinculación con el cliente podrían explicar esta situación.

Préstamos por entidades de 1 a 5 años

BANCOS	TIN	TAE
CAIXABANK	6,90%	7,14%
BANCO SANTANDER	6,95%	7,65%
BBVA	7,10%	7,15%
ING	3,95%	4,24%
BANCO SABADELL	7,95%	8,25%
BANCO CETELEM	8,95%	9,33%
COFIDIS	7,95%	8,24%
BANKIA	5,95%	6,91%
UNICAJA	5,45%	6,02%
DEUTSCHE BANK	5,85%	6,02%
IBERCAJA	6,10%	6,24%

EFC NO VEHÍCULOS	TIN	TAE
SANTANDER CONSUMER	5,55%	6,14%
CAIXABANK PAYMENTS & CONSUMER	5,95%	6,08%
SERVICIOS FINANCIEROS CARREFOUR, EFC	9,90%	11,85%

EFC O BANCOS VEHÍCULOS	TIN	TAE
PSA FINANCIAL SERVICES SPAIN	6,50%	6,85%
VOLKSWAGEN BANK	6,80%	6,99%
TOYOTA KREDITBANK	6,90%	7,05%
OPEL BANK	6,95%	7,14%
BMW BANK GMBH	7,15%	7,45%

Préstamos por entidades de más de 5 años

BANCOS	TIN	TAE
CAIXABANK	8,90%	9,34%
BANCO SANTANDER	7,95%	9,11%
BBVA	7,20%	8,27%
ING	3,95%	4,11%
BANCO SABADELL	8,75%	12,02%
BANCO CETELEM	8,95%	9,33%
COFIDIS	8,45%	8,78%
BANKIA	5,95%	6,55%
UNICAJA	5,95%	6,65%
DEUTSCHE BANK	6,60%	6,99%
IBERCAJA	6,90%	7,04%

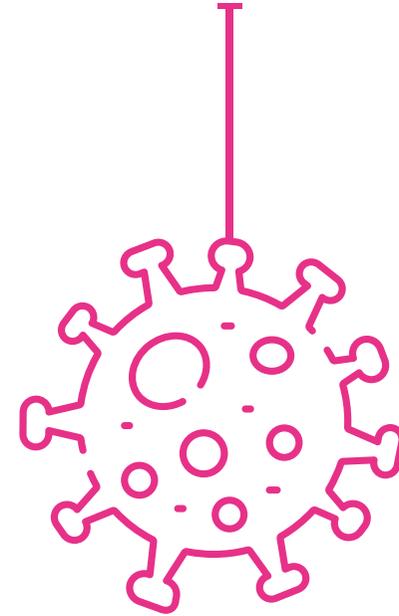
EFC NO VEHÍCULOS	TIN	TAE
SANTANDER CONSUMER	6,75%	7,10%
CAIXABANK PAYMENTS & CONSUMER	6,50%	6,89%
SERVICIOS FINANCIEROS CARREFOUR, EFC	9,90%	11,33%

EFC O BANCOS VEHÍCULOS	TIN	TAE
PSA FINANCIAL SERVICES SPAIN	6,50%	6,85%
VOLKSWAGEN BANK	6,90%	6,10%
TOYOTA KREDITBANK	6,99%	7,19%
OPEL BANK	7,25%	7,49%
BMW BANK GMBH	7,60%	7,99%

I ESTUDIO ASUFIN SITUACIÓN FINANCIERA COVID

ASUFIN NOVIEMBRE | 2020

Proyecto Sobreendeudamiento Familiar en tiempos de COVID-19



No responsable



 **asufin**
ASOCIACIÓN DE USUARIOS FINANCIEROS

Introducción

La situación económica actual de la gran mayoría de las familias se ha visto muy afectada por **la pandemia de la COVID-19**. Más allá de grandes cifras macroeconómicas que reflejan caídas del consumo, subidas de ahorro, descensos en el empleo o numerosos ERTES, **el comportamiento o reacción ante esta situación tiene muchos e importantes matices.**

Además de las **diferencias geográficas** (comunidades autónomas) muy vinculadas a sectores vitales como el turismo, hay otras diferencias importantes **por sexo, grupo de edad, y especialmente relacionadas con la situación laboral.**

En este estudio **buscamos medir el impacto de la situación actual, las expectativas y diferentes decisiones financieras que, de manera forzada o como adaptación a la situación real, se estén tomando por los consumidores.** Para la elaboración del presente estudio, realizado en colaboración con Antonio Luis Gallardo, se han realizado 1.655 encuestas online entre el 17 de septiembre y el 5 de octubre de 2020.



El presente proyecto ha sido subvencionado por el Ministerio de Consumo, siendo su contenido responsabilidad exclusiva de la asociación beneficiaria.

5 Principales conclusiones

En este informe descubrirás que:

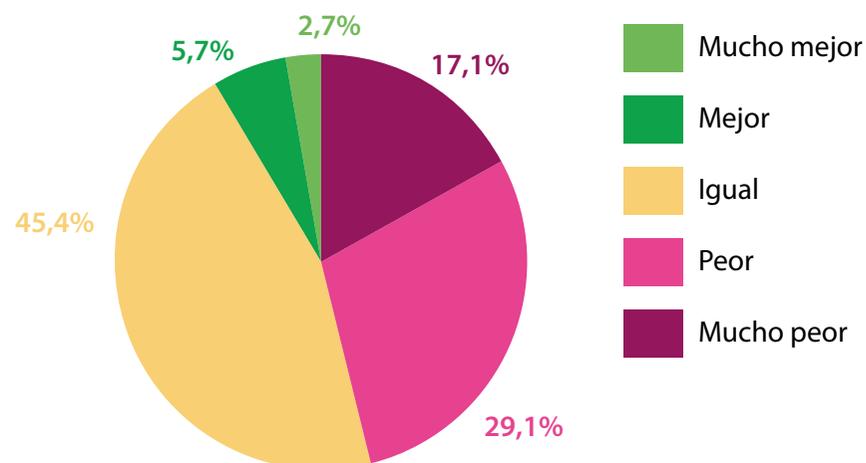
- 1.** Casi la mitad de los españoles (un 46,2%) considera que **su situación actual es peor** (29,1%) o **mucho peor** (17,1%) que hace seis meses. Un porcentaje similar, 45,4% la define como **igual** y solo un 8,4% la considera **mejor o mucho mejor**. El **pesimismo** se ceba entre los autónomos (el 60,7%) y los más jóvenes (el 55%). Un escaso 5% piensa que su situación financiera actual **mejorará a corto plazo**.
- 2.** **La mitad de los encuestados ha visto reducidos** sus ingresos y al margen de los que se encuentran en situación de ERTE, cuya merma es obvia, son los autónomos los que declaran mayor sangría (el 70%). La población mayor (> 65 años), en un amplio 88%, declara que sus ingresos se **mantienen igual**.
- 3.** Frente a la disminución de ingresos, hay un relevante 24% de los encuestados que manifiesta haber **aumentado sus gastos**, lo que nos situaría en **un preocupante desequilibrio financiero para muchas familias**.
- 4.** **Solo un 18% de la población reconoce que está ahorrando más**, frente al 40,3% que señala que no lo hace por no tener capacidad para ello y un 23,4% que afirma que está utilizando sus ahorros para su día a día (18,1% restante reconoce no haber visto modificada su situación).
- 5.** **Casi la mitad de la población (48,9%) declara haber solicitado algún tipo de ayuda financiera**, sobre todo a familiares y entorno próximo. El banco ha concedido el 60% de los préstamos solicitados.

Planteamiento

1. ¿Cómo es su situación económica con respecto a hace 6 meses?
2. ¿Cuál es su situación con respecto a sus ingresos?
3. ¿Cuál es su situación con respecto a sus gastos?
4. En cuanto a ahorros, ¿ha podido seguir ahorrando según su plan de hace 6 meses?
5. ¿Ha tenido que solicitar algún tipo de ayuda en los últimos seis meses?
6. Con respecto a solicitar financiación, ¿ha cambiado su opinión en estos seis meses?
7. Si ha pedido un préstamo, ¿cuál ha sido la respuesta de su banco?
8. Si ha pedido financiación, ¿dónde la ha solicitado?
9. ¿Cree que con su situación financiera actual (ingresos, gastos, financiación solicitada) mantendrá el mismo nivel de vida?

1. ¿Cómo es su **situación económica** con respecto a hace 6 meses?

En primer lugar, evaluamos cómo se percibe la situación económica familiar, en el momento en el que se realizó la encuesta, que corresponde a la última semana de septiembre y primera de octubre.

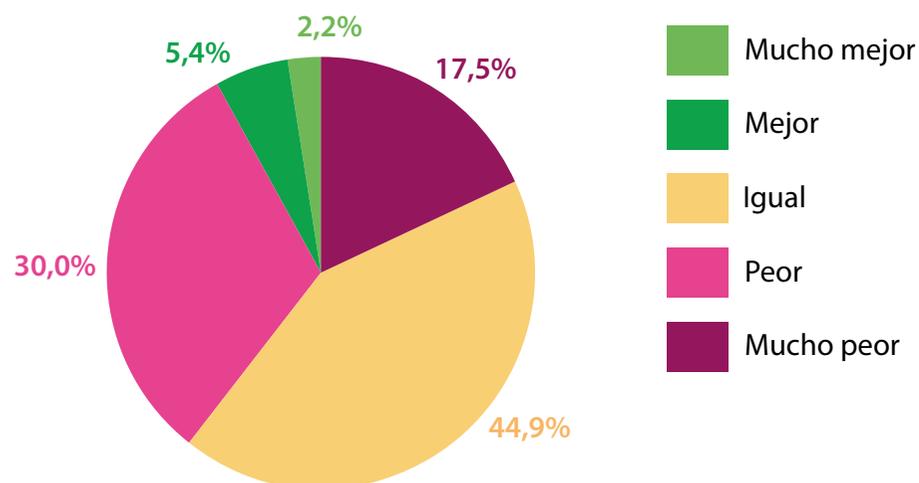


Los datos reflejan que cerca de la mitad de la población (**46,2%**) declara abiertamente que ve la situación peor o mucho peor (peor: **29,1%**, mucho peor: **17,1%**), aunque para un porcentaje muy similar (**45,4%**) la marcha de su economía doméstica no ha sufrido una alteración significativa. A mucha distancia están los que consideran que es mejor (solo un **5,7%**) o mucho mejor (**2,7%**), ambas reflejan un total de 8,4%.

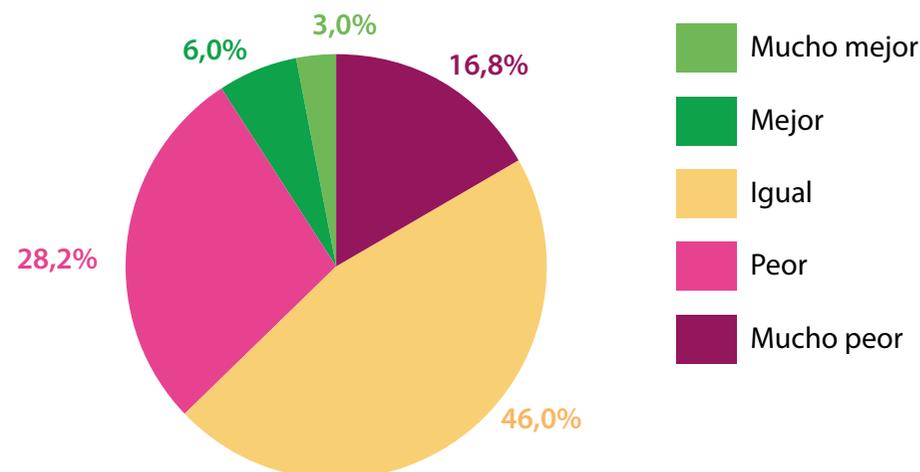
1. ¿Cómo es su **situación económica** con respecto a hace 6 meses? **Por género**

Si nos fijamos en el **género de los encuestados**, tenemos que:

MUJERES



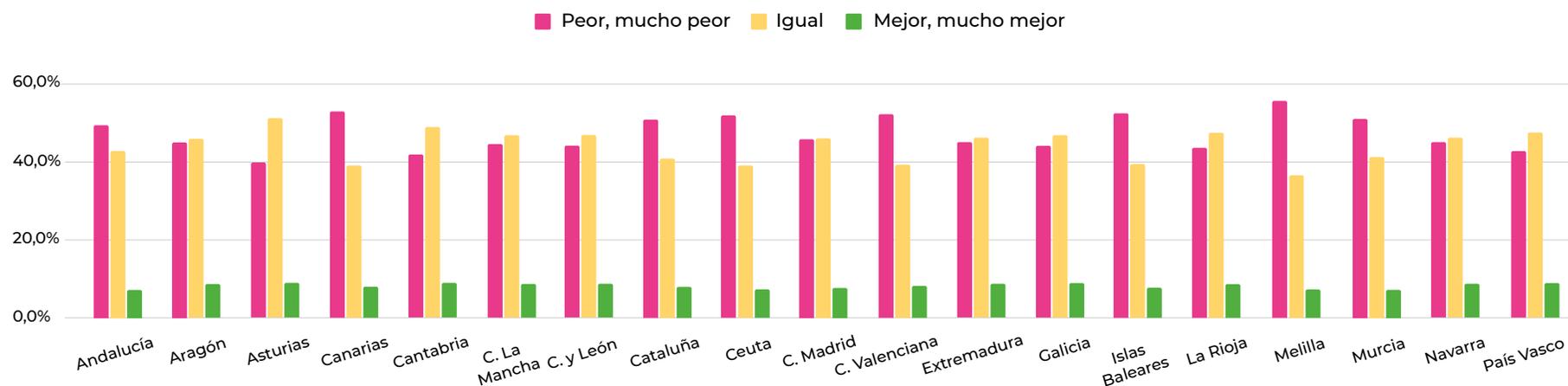
HOMBRES



Sobre esta percepción, no vemos una diferencia significativa entre hombres y mujeres. El **45%** de los hombres evalúa la situación como peor (**28,2%**) o mucho peor (**16,8%**), frente a un porcentaje ligeramente superior del **47,5%**, en el caso de las mujeres (peor: **30%**, mucho peor: **17,5%**).

1. ¿Cómo es su **situación económica** con respecto a hace 6 meses? **Por CCAA**

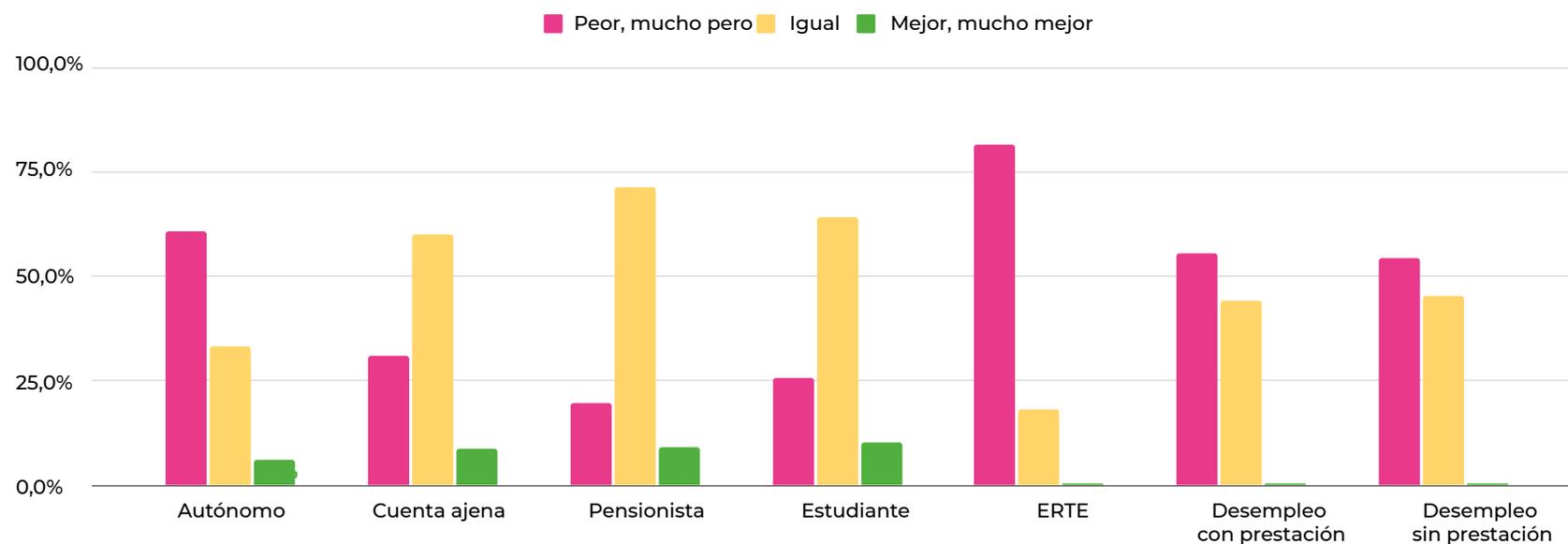
Por Comunidades Autónomas, se observa un impacto muy superior en aquellas más vinculadas con el sector turismo. Así, perciben especialmente negativa (peor o mucho peor) la situación en Canarias (**53%**), Baleares (**52,5%**), Cataluña (**50,9%**) o Andalucía (**49,6%**).



Para la realización de este gráfico se han agrupado las respuestas de peor y mucho peor en una sola categoría y lo mismo con mejor y mucho mejor.

1. ¿Cómo es su **situación económica** con respecto a hace 6 meses? **Por situación laboral**

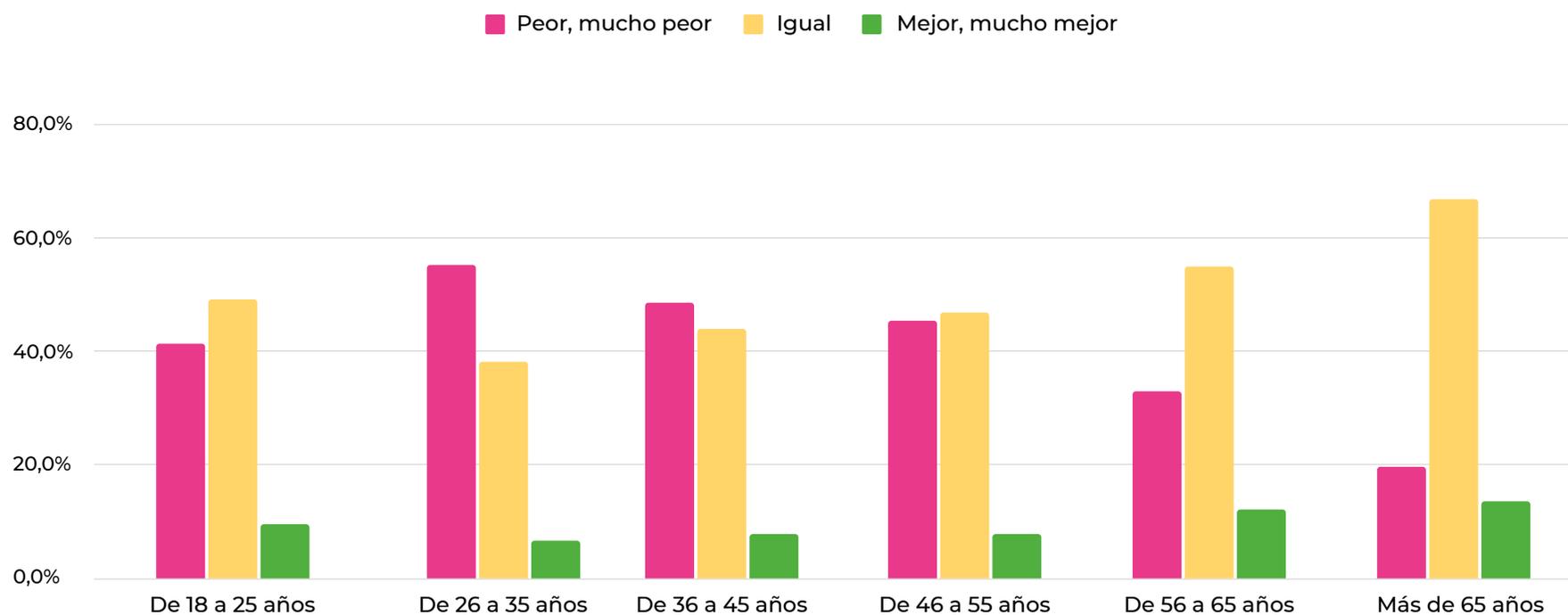
Estudiantes (en un **64%**), pensionistas (en un **71,2%**) y trabajadores por cuenta ajena (en un **60,1%**) son los segmentos que declaran **no haber notado un cambio sustancial en su situación laboral**. Por el contrario, resulta evidente que sólo un **18,3%** de los trabajadores en situación de ERTE declare que **su situación es igual** dado el nutrido número de empleados que por la pandemia ha pasado a engrosar este grupo. Es más, un **71,2%** de los encuestados con esta condición perciben como **peor o mucho peor** el momento económico en el que estamos, con respecto a hace seis meses.



Para la realización de este gráfico se han agrupado las respuestas de peor y mucho peor en una sola categoría y lo mismo con mejor y mucho mejor.

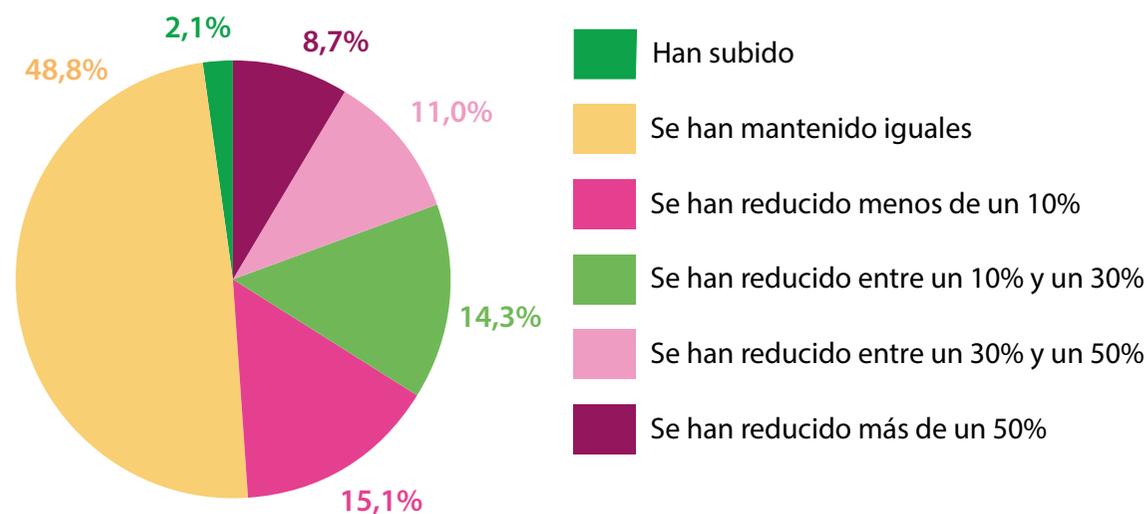
1. ¿Cómo es su **situación económica** con respecto a hace 6 meses? **Por edad**

Por tramos de edad, los que tienen una **perspectiva más negativa** son los jóvenes de 26 a 35 años que consideran en general su situación ha empeorado (un **55,3%**), seguidos del segmento de entre 36 y 45 años (con un **48,5%** de percepción negativa). Por su lado, los mayores de 65 años consideran que su situación es la misma en un **66,8%** y solo un **19,6%** que ha empeorado.



Para la realización de este gráfico hemos agrupado las respuestas de peor y mucho peor en una sola categoría y lo mismo con mejor y mucho mejor.

2. ¿Cuál es su situación con respecto a sus **ingresos**?



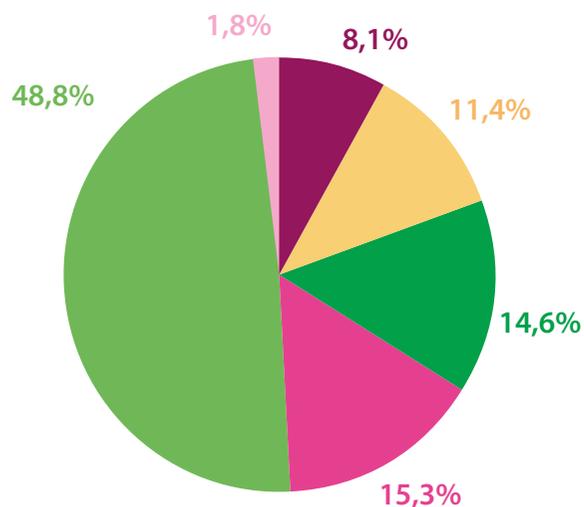
Un 49,1% de los encuestados declara que sus ingresos se han reducido. Por tramos, el más importante es el que señala que menos de un 10% (**15,1%**), seguido de entre un 10% y un 30% (**14,3%**). Resulta muy relevante el hecho de que un **8,7%** de la población manifieste que esta disminución supera el 50%. Frente a ello, una cifra muy similar, **48,8%**, señala que sus ingresos se mantienen y solo un **2,1%** que han mejorado.

2. ¿Cuál es su situación con respecto a sus **ingresos**? Por género

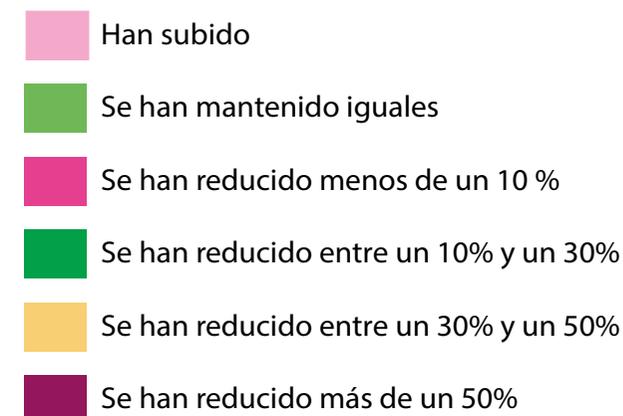
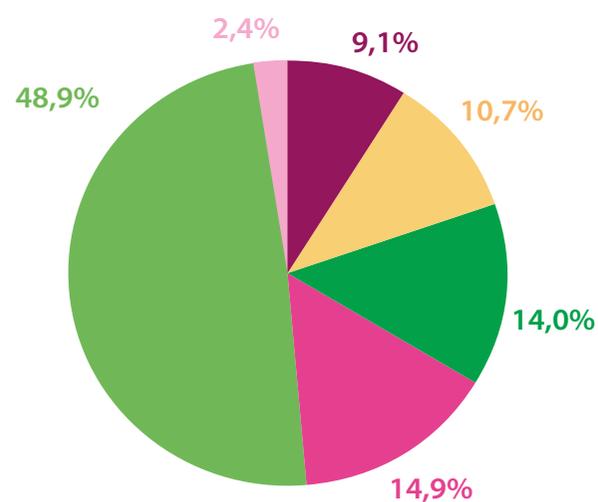
63

El **descenso de ingresos** sigue afectando más a las mujeres (49,4%), aunque la diferencia con respecto a los hombres (48,7%) es testimonial. En el caso de aquellas personas que declaran que sus ingresos se han mantenido iguales o incluso han subido, nos encontramos con un 50,6% en el caso de las mujeres (igual: **48,8%** han subido: **1,8%**) frente a un 51,3% en el caso de los hombres (igual: **48,9%** han subido: **2,4%**).

MUJERES



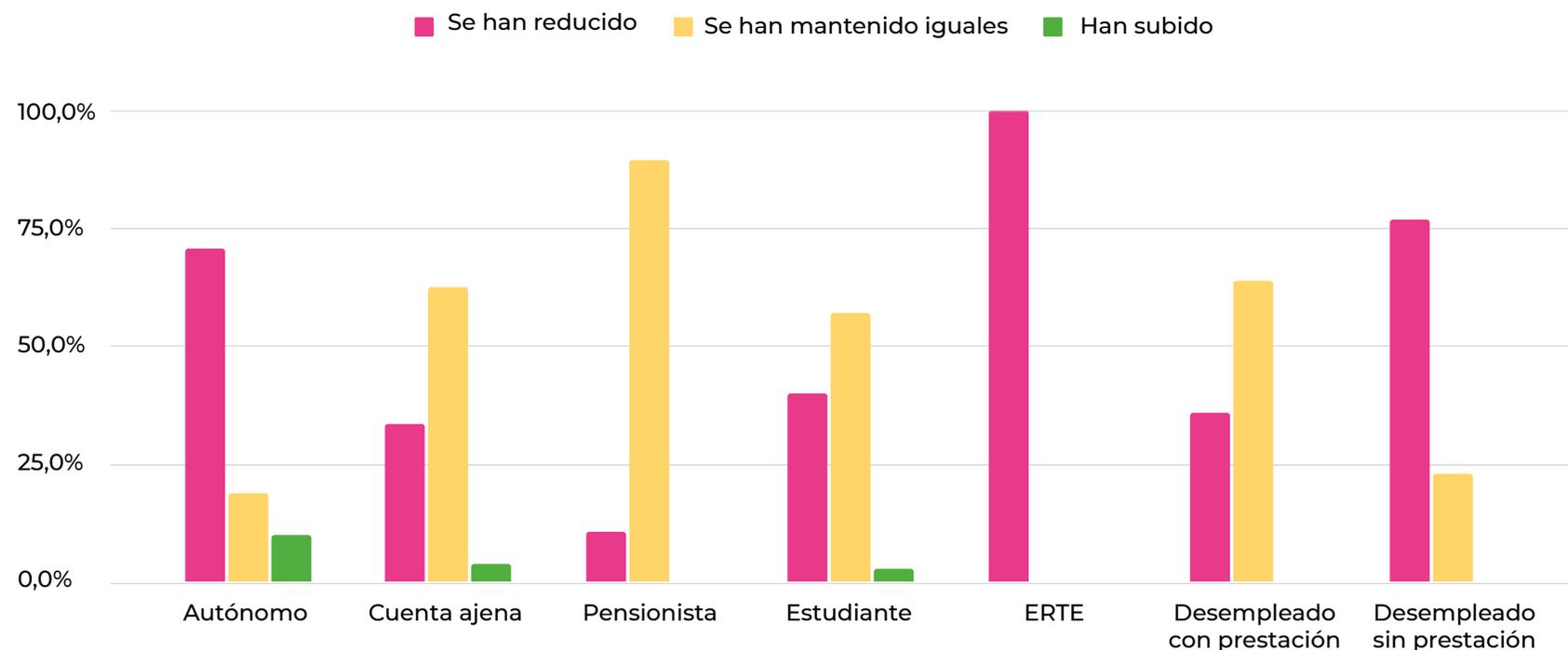
HOMBRES



2. ¿Cuál es su situación con respecto a sus **ingresos**? Por situación laboral

64

Las diferencias más importantes las encontramos fundamentalmente por **situación profesional**. Además del **100%** de los trabajadores en situación de ERTE que señalan este descenso, también lo hace un **70,8%** de los autónomos en algún porcentaje, cifra que contrasta con el **33,5%** de los asalariados y el **10,6%** de los pensionistas.

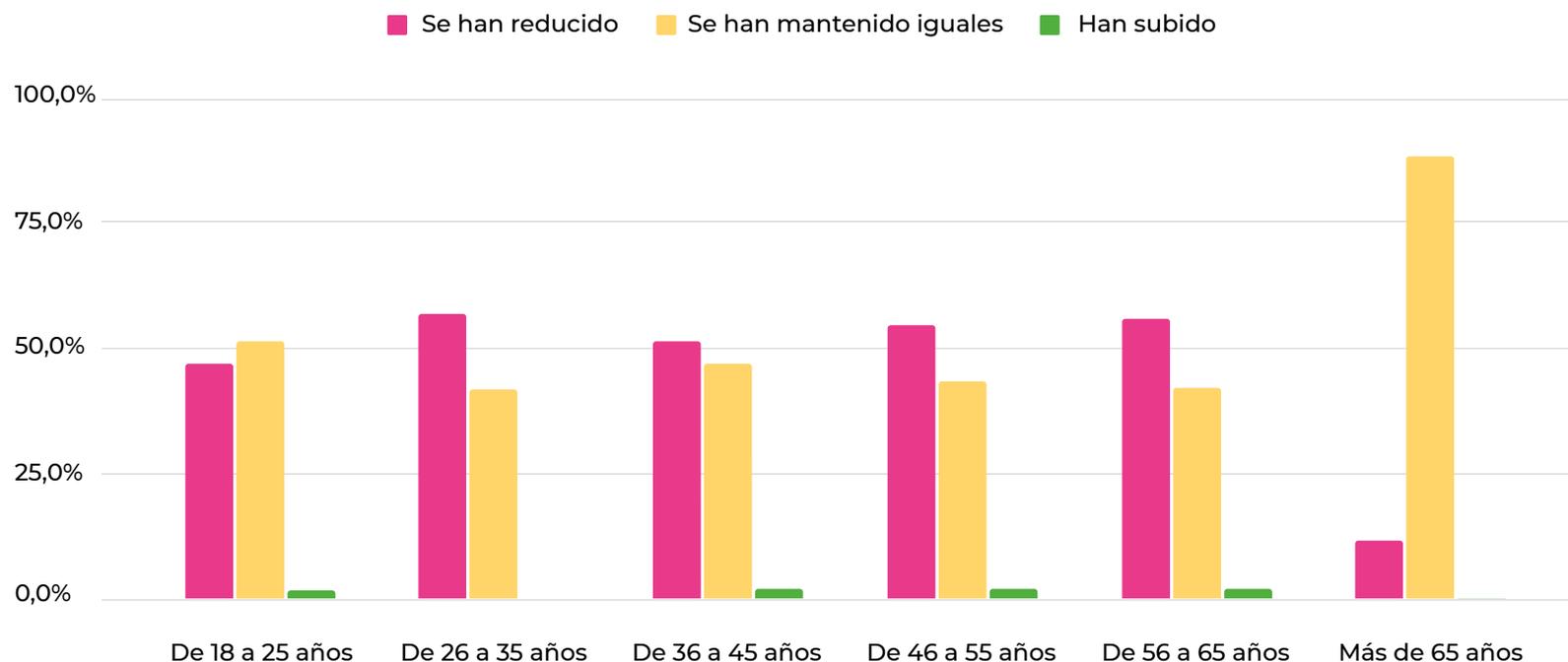


Para la realización de este gráfico se han agrupado las respuestas de se han reducido menos de un 10%, se han reducido entre 10% y un 30%, se han reducido entre un 30% y un 50%, se han reducido más un 50% en una sola categoría.

2. ¿Cuál es su situación con respecto a sus **ingresos**? Por edad

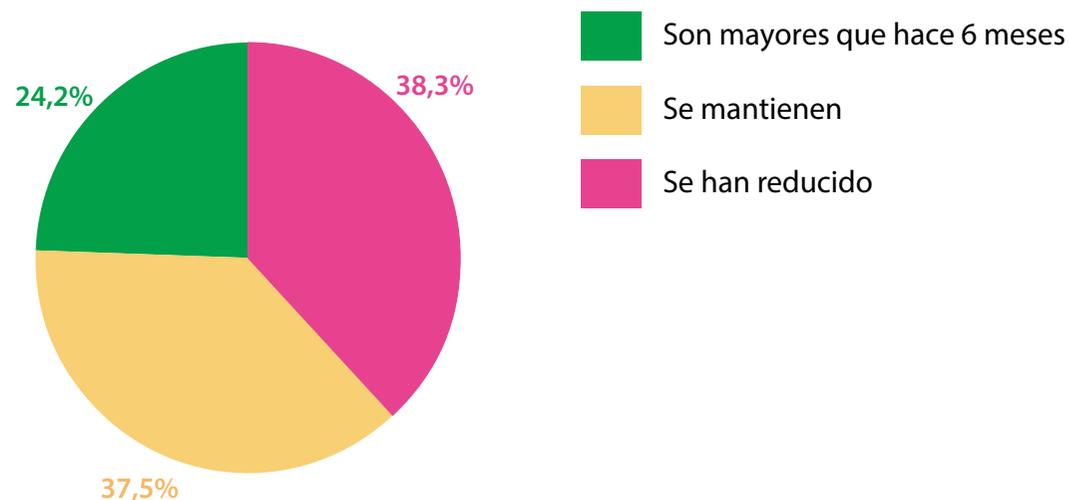
65

Por tramos de edad, este descenso también vuelve a ser mayor en los segmentos jóvenes (de 26 a 35 años con un **56,8%** de encuestados que ha visto mermados sus ingresos en un determinado porcentaje) lo que es especialmente preocupante si tenemos en cuenta que su base salarial ya es de por sí inferior a la de segmentos de mayor edad. En el lado contrario, el **88,1%** de los mayores de 65 años ha visto mantenido su nivel de ingresos.



Para la realización de este gráfico se han agrupado las respuestas de se han reducido menos de un 10%, se han reducido entre 10% y un 30%, se han reducido entre un 30% y un 50%, se han reducido más un 50% en una sola categoría.

3. ¿Cuál es su situación con respecto a sus **gastos**?

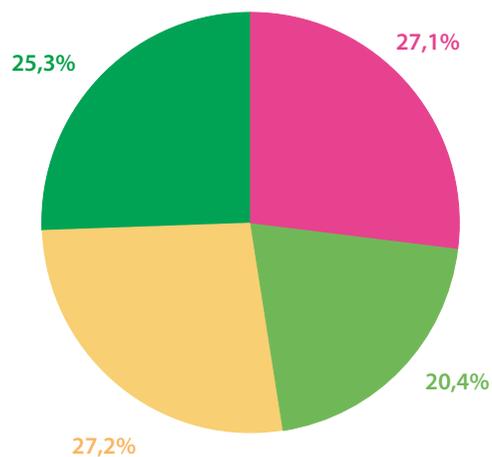


Con respecto a los gastos, la disminución (**38,3%**) es la tendencia más importante. Le sigue muy de cerca el porcentaje de encuestados que declaran mantenerse igual (**37,5%**). Por último, un relevante **24,2%** reconoce que han aumentado. Si tenemos en cuenta que un 49% declaró una reducción de ingresos, este porcentaje, que admite que ha tenido que aumentar sus gastos (y que escala a cerca de la mitad de los anteriores), nos sitúa ante un desequilibrio financiero en las economías familiares, que en el medio plazo podría agravar la situación de muchos hogares si no se produce una recuperación de ingresos.

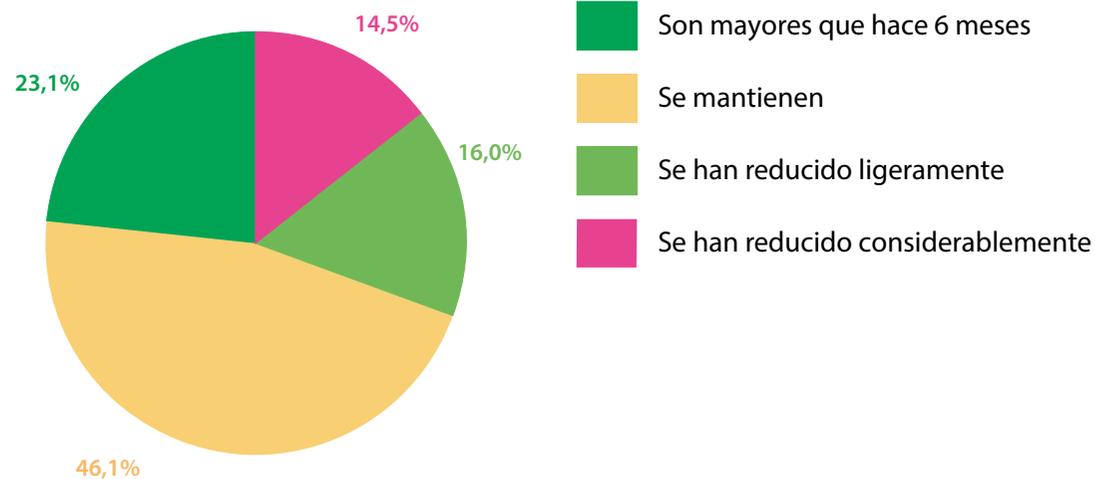
3. ¿Cuál es su situación con respecto a sus **gastos**? Por género

Es muy relevante apreciar que son las mujeres quienes lideran este ajuste. Un **47,5%** disminuye ligera (**20,4%**) o considerablemente (**27,1%**) sus gastos frente a un **30,8%** de hombres que lo hacen. La mayoría de los hombres (**46,1%**) declaran mantener los gastos frente al **27,2%** de las mujeres. Las cifras se mantienen parecidas entre los que han aumentado sus gastos.

MUJERES



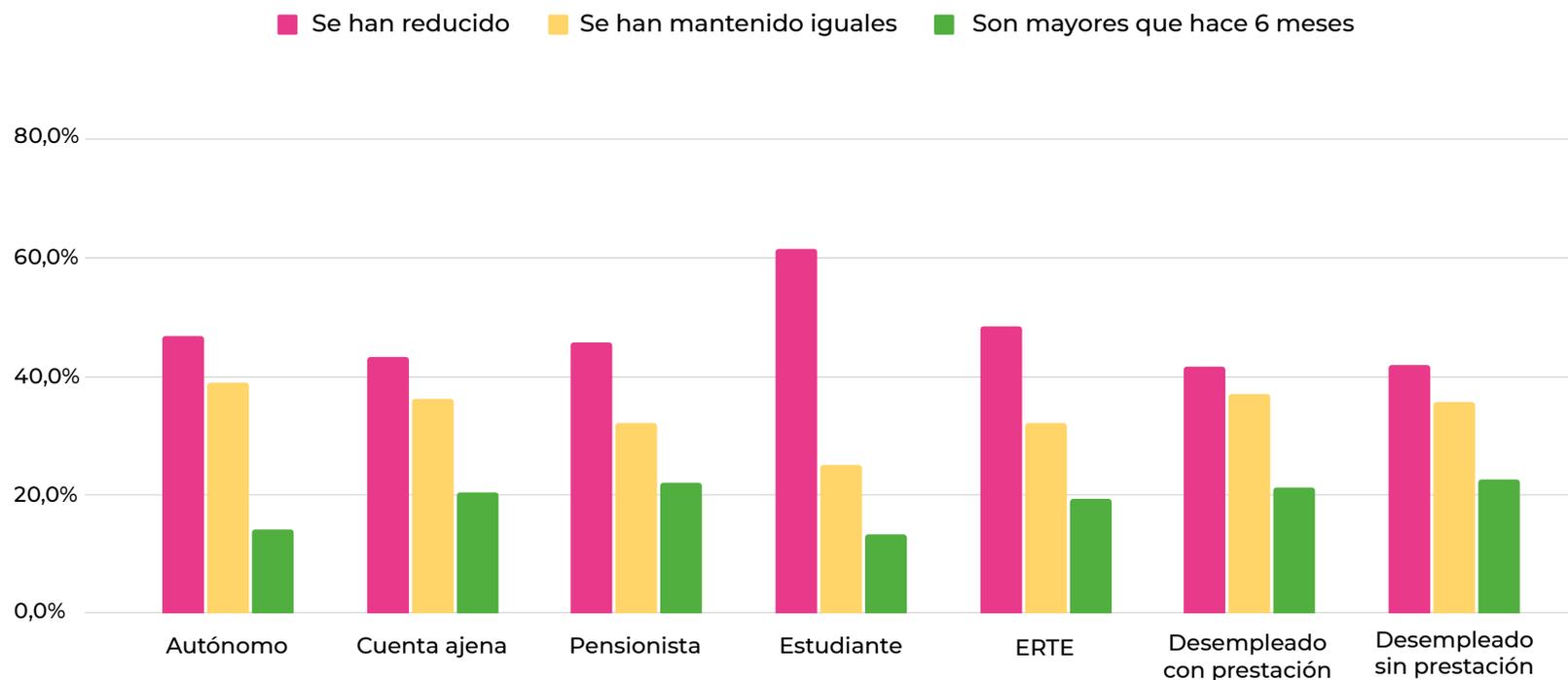
HOMBRES



- Son mayores que hace 6 meses
- Se mantienen
- Se han reducido ligeramente
- Se han reducido considerablemente

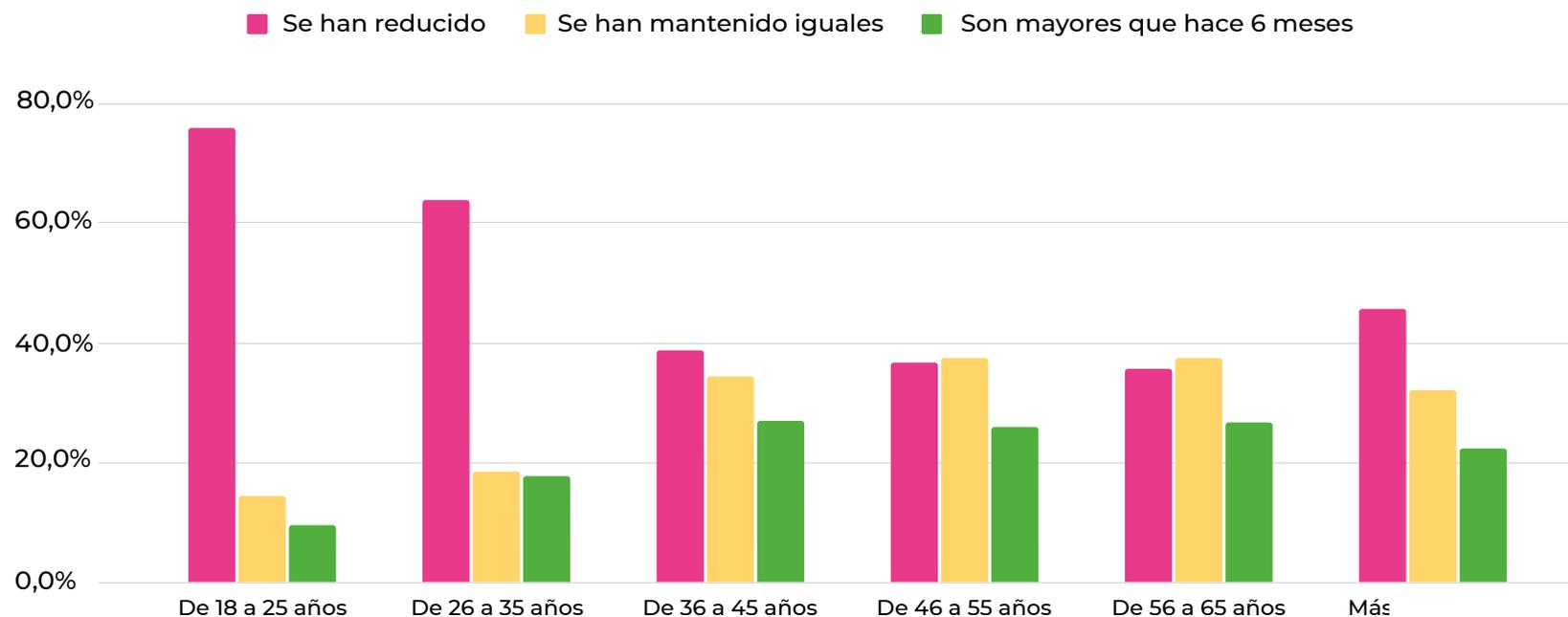
3. ¿Cuál es su situación con respecto a sus **gastos**? Por situación laboral

En cuanto a la decisión de disminuir gastos, es muy relevante el **análisis por segmentos**. Optan por ello en alguna medida (ligera o considerablemente) el **48,5%** de los trabajadores en situación de ERTE, el **46,8%** de los autónomos y hasta el **61,5%** de los estudiantes.



3. ¿Cuál es su situación con respecto a sus **gastos**? Por edad

Esto, llevado a **tramos de edad**, se traslada a que un **75,8%** de los jóvenes entre 18 y 25 años declare que han disminuido sus gastos en algún porcentaje, seguido de un **63,8%** de los situados entre 26 y 35 años. Por el contrario, solo un **35,7%** de los situados entre 56 y 35 años, y un **36,6%** de los de entre 46 y 55 años, han disminuido sus gastos en algún porcentaje. En esta escasa proporcionalidad destaca, en sentido contrario, el comportamiento de los mayores de 65 años. Mientras que un **88,1%** declaraba que sus ingresos se mantienen iguales, más de 4 de cada 10 (45,6%) declara haber reducido sus gastos.



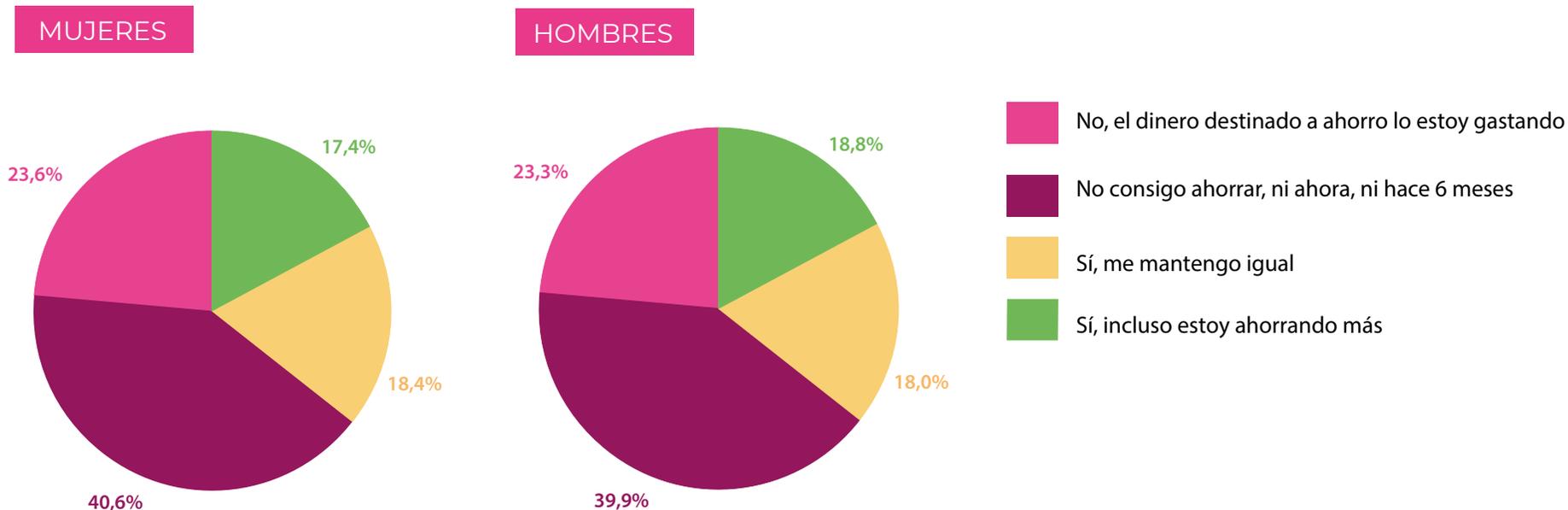
4. En cuanto a **ahorros**, ¿ha podido seguir ahorrando según su plan de hace 6 meses?



Estos desequilibrios entre ingresos y gastos pueden cubrirse temporalmente con el ahorro. Así lo declara un **23,4%** de los encuestados, que afirma que lo está usando para vivir. Un **18,1%**, reconoce estar ahorrando más. No obstante, el porcentaje más destacado es el **40,3%** que manifiesta que tanto ahora como hace 6 meses, no tiene capacidad de ahorrar.

4. En cuanto a **ahorros**, ¿ha podido seguir ahorrando según su plan de hace 6 meses? **Por género**

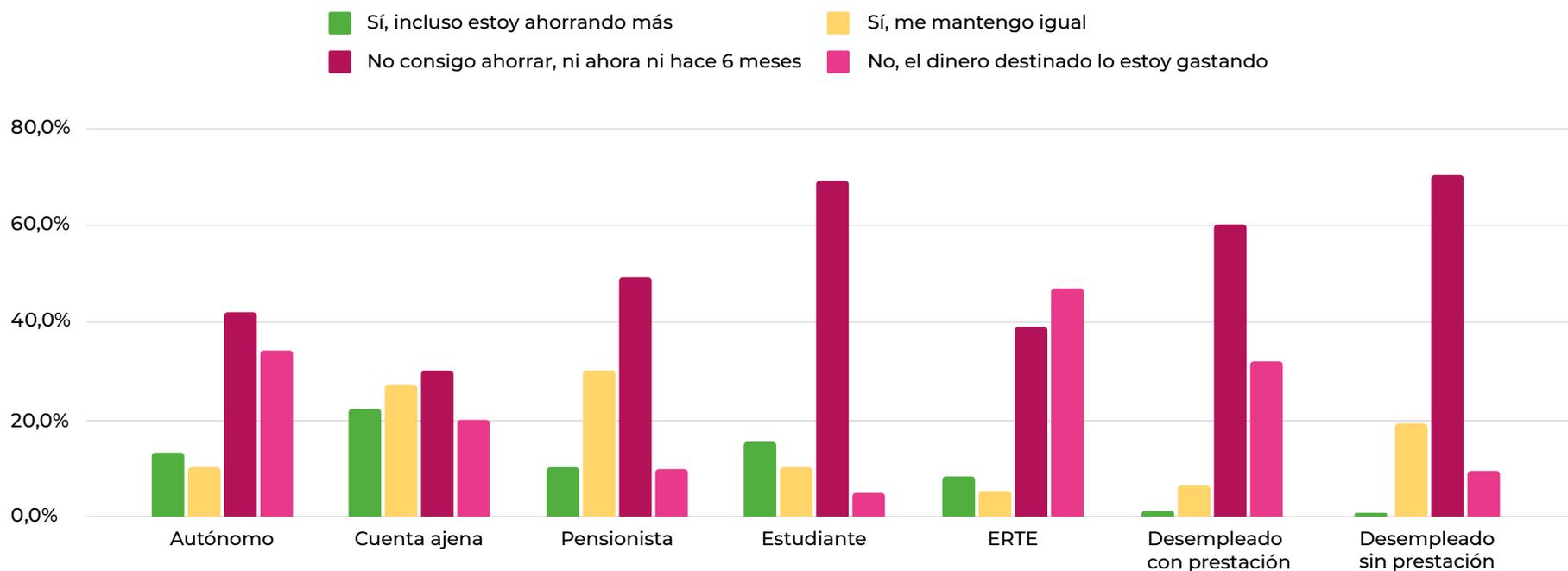
Si nos fijamos en el **género de los encuestados**, tenemos que:



Por sexos, los hombres (**18,8%**) declaran que están ahorrando más que las mujeres (**17,4%**). Si tenemos en cuenta que precisamente las mujeres destacaban más que los hombres en el sacrificio de disminución de gastos, parece claro que el motivo es tener menos ingresos.

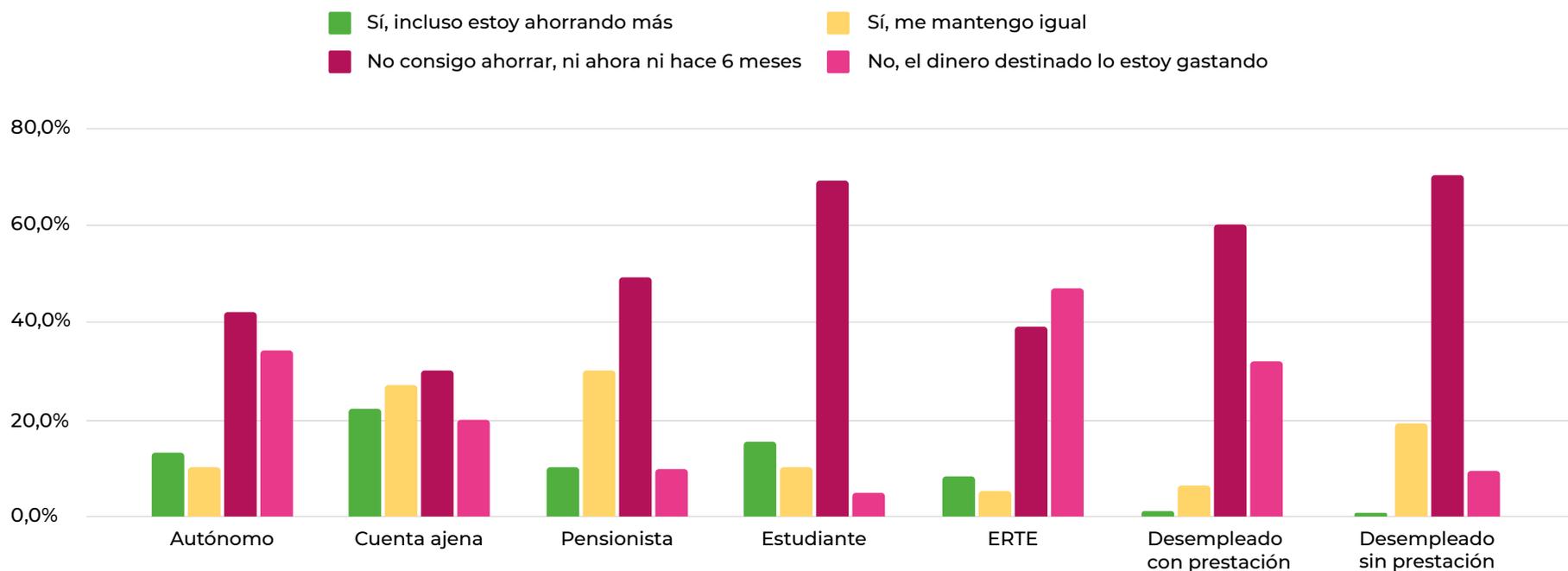
4. En cuanto a **ahorros**, ¿ha podido seguir ahorrando según su plan de hace 6 meses? **Por situación laboral** ⁷²

Por situación laboral, los que más consiguen arañar algo de ahorro son los empleados por cuenta ajena (**22,3%**) y los estudiantes (**15,6%**).



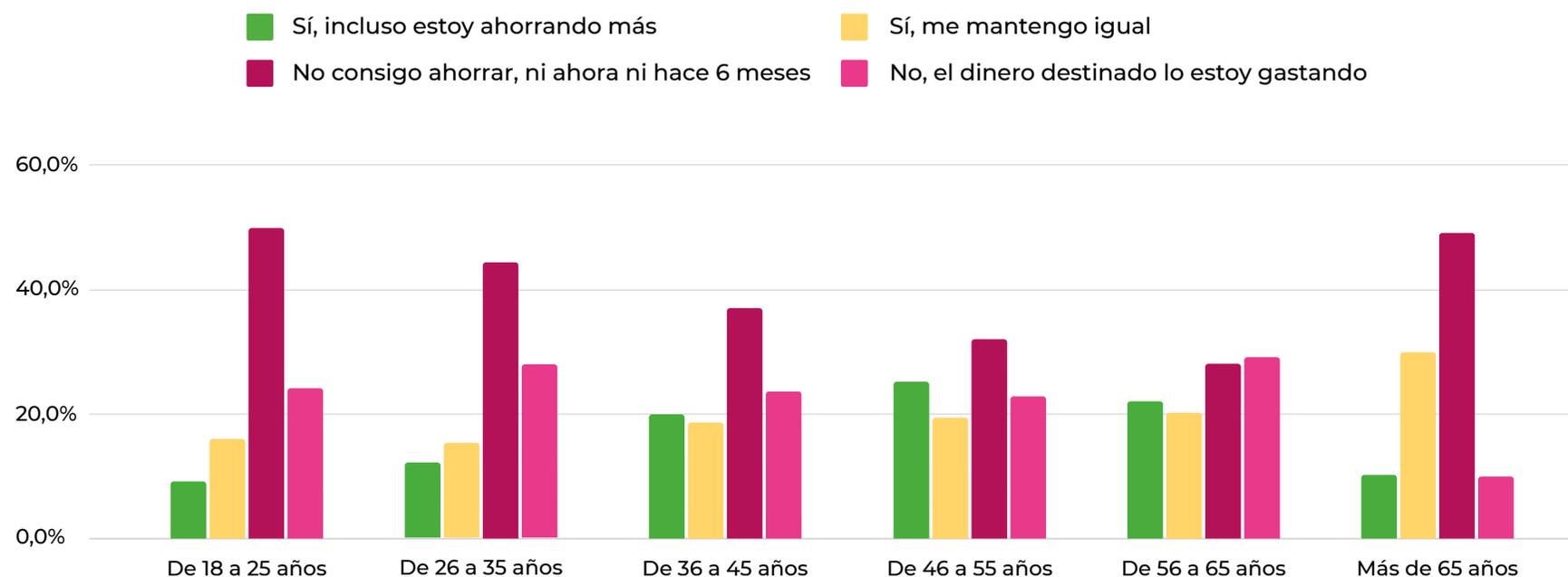
4. En cuanto a **ahorros**, ¿ha podido seguir ahorrando según su plan de hace 6 meses? **Por situación laboral** 73

Por situación laboral, los que más consiguen arañar algo de ahorro son los empleados por cuenta ajena (**22,3%**) y los estudiantes (**15,6%**).



4. En cuanto a **ahorros**, ¿ha podido seguir ahorrando según su plan de hace 6 meses? **Por edad**

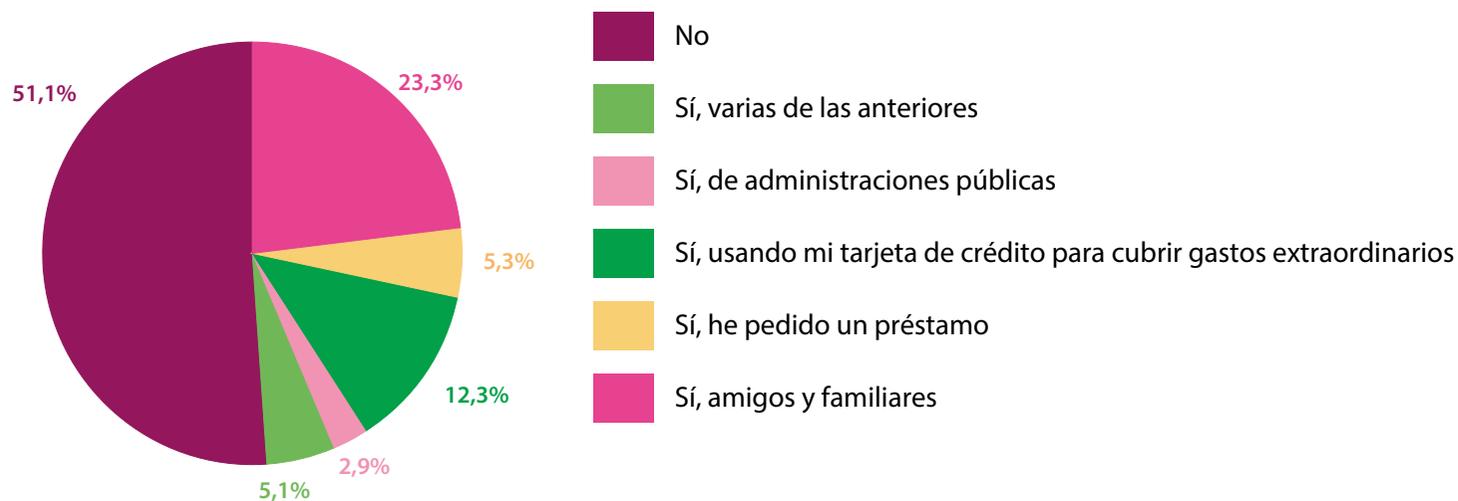
En **tramos de edad**, el segmento que más ahorra corresponde a la franja de edad 46-55 años (**25,3%**), seguido de los encuestados de entre 56 y 65 años (**22,1%**). Por el contrario, en el grupo de los que menos encontramos los dos extremos de edad: los comprendidos entre 18 y 25 años y la franja de edad mayor de 65 años (con porcentajes del **52%** y el **49%** respectivamente que admite no poder ahorrar).



5. ¿Ha tenido que **solicitar algún tipo de ayuda** en los últimos seis meses?

75

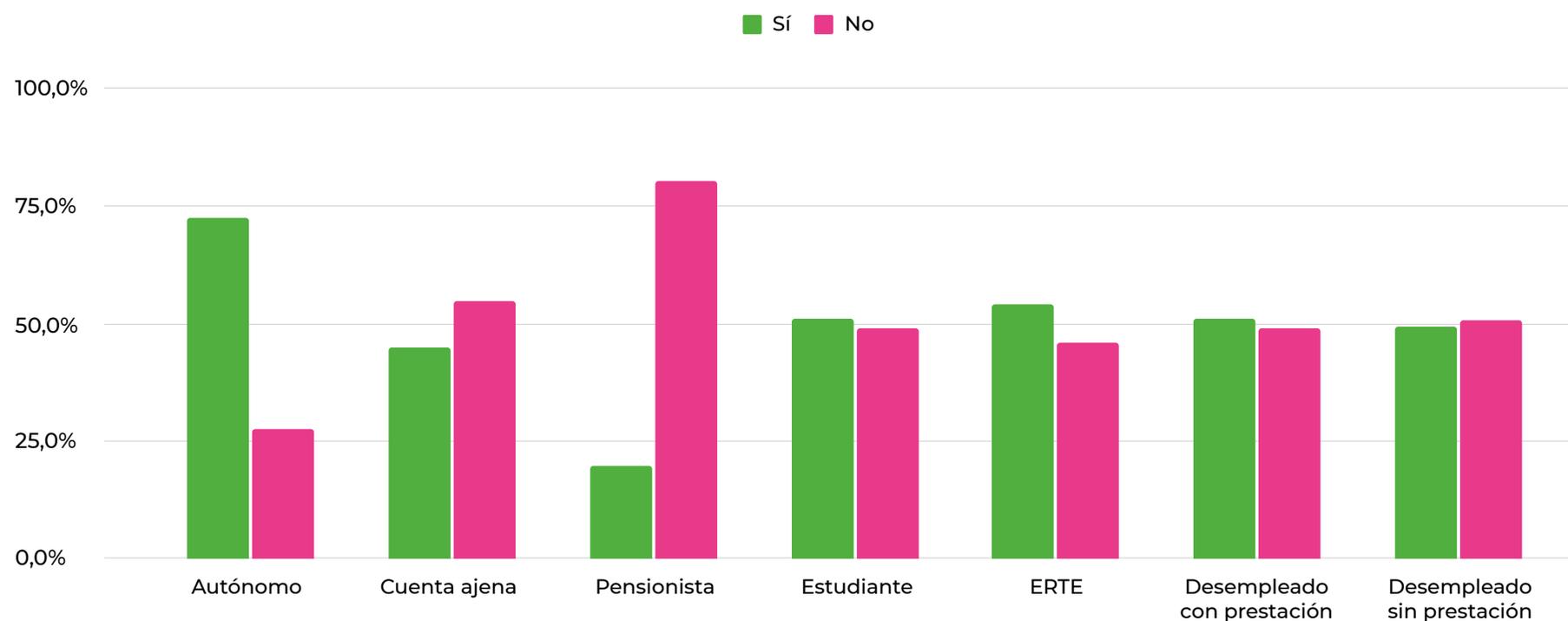
Un **48,9%** de los encuestados ya ha pedido algún tipo de ayuda financiera para hacer frente a la situación actual, ya sea usando el crédito de sus tarjetas (**12,3%**), mediante un préstamo (**5,3%**), con la ayuda de las administraciones públicas (**2,9%**) o recurriendo (en un **23,3%** concreto) al entorno más cercano de familia y amigos, teniendo un menor impacto los productos financieros.



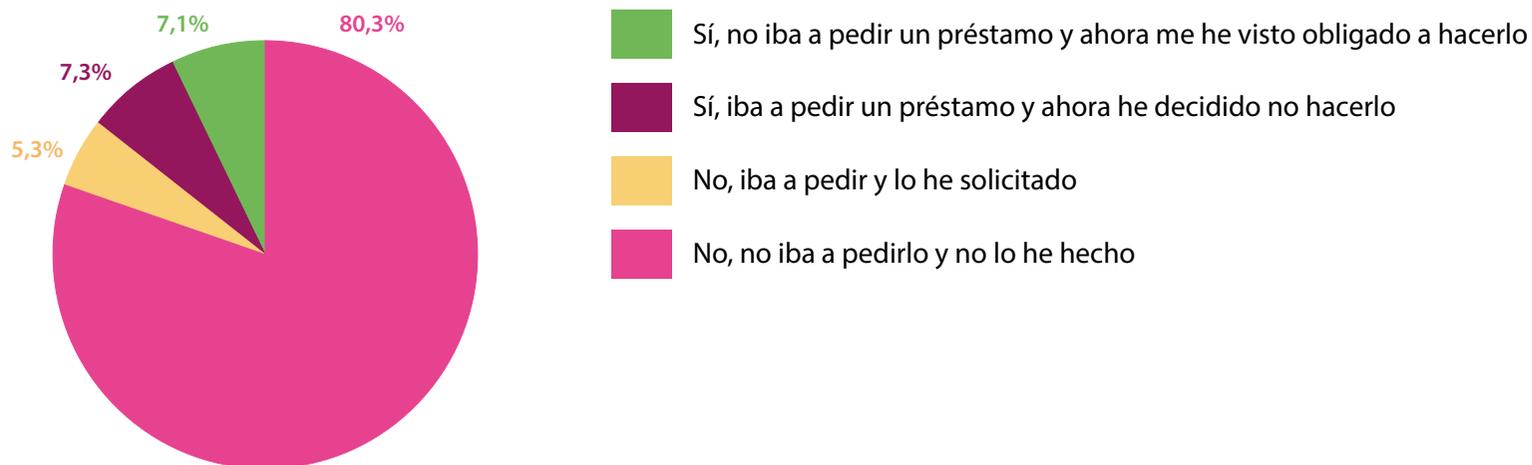
5. ¿Ha tenido que **solicitar algún tipo de ayuda** en los últimos seis meses? **Por situación laboral**

76

Existen mayores diferencias en cuanto a la **situación laboral**. Así, por ejemplo, un **72,3%** de los autónomos declara haber pedido algún tipo de ayuda (a familiares y amigos, un préstamo bancario, usando el crédito de la tarjeta o solicitándola a las administraciones públicas).

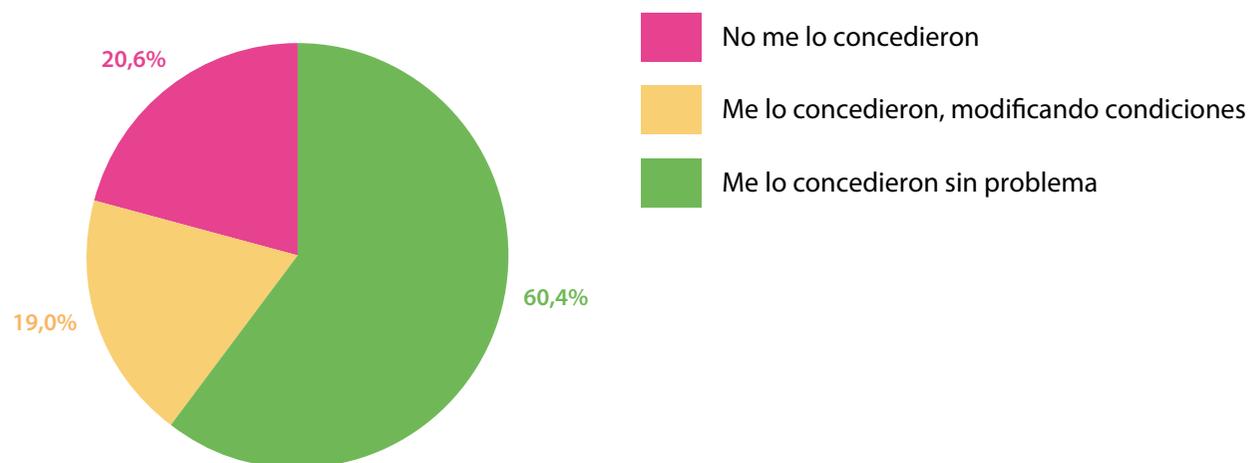


6. Con respecto a **solicitar financiación**, ¿ha cambiado su opinión en estos seis meses?



Las solicitudes de financiación han tenido algunos cambios relevantes. Un **7,3%** de los encuestados declara que tenía intención de pedir financiación y finalmente, no lo ha hecho. En el lado contrario, por la incertidumbre actual, un **7,1%** señala que no iba a pedir o usar algún tipo de financiación y ahora sí lo va a hacer.

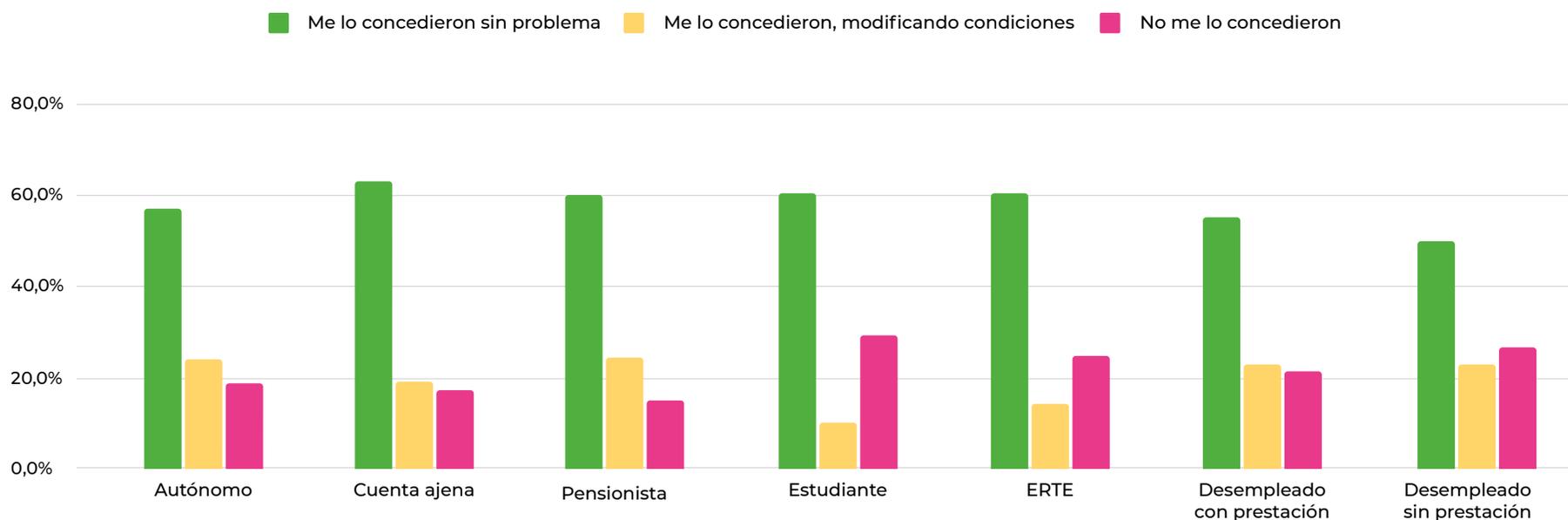
7. Si ha pedido un préstamo, ¿cuál ha sido la respuesta se su banco?



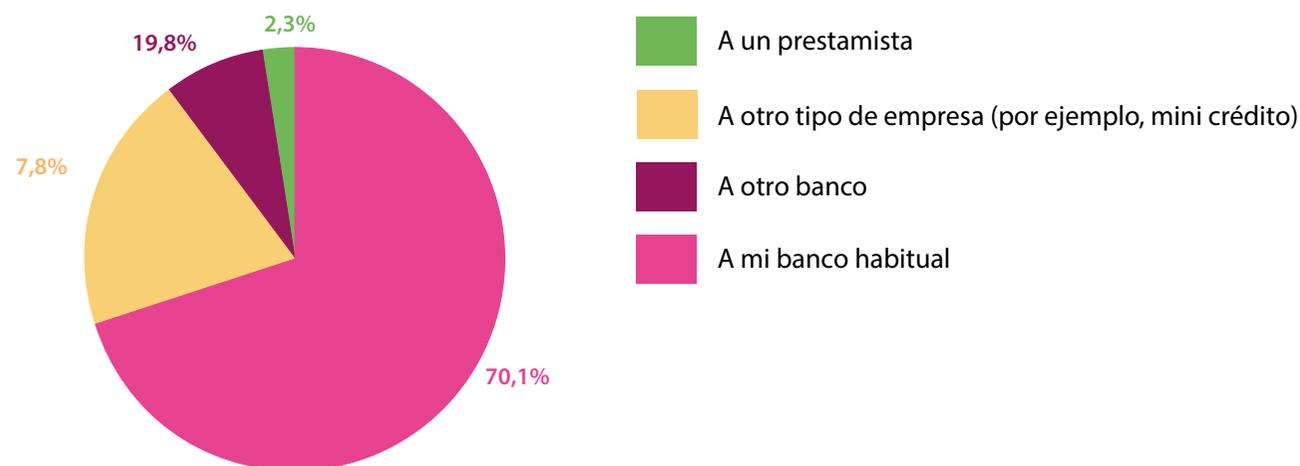
En la concesión de préstamos, nos encontramos ante un claro endurecimiento de las condiciones. Tan solo un **60,4%** de los que han solicitado un préstamo declara que se lo han concedido sin problema (frente al 80% habitual), un **19,0%** lo ha conseguido, pero modificando condiciones, y a un **20,6%** no se lo concedieron.

7. Si ha pedido un préstamo, ¿cuál ha sido la respuesta se su banco?

Un **57,2%** de los autónomos declara que se lo concedieron sin problema y un **24%** tuvo que modificar condiciones, aunque los porcentajes más elevados de no concesión está en los estudiantes (**29,6%**) y desempleados sin prestación (**27%**).



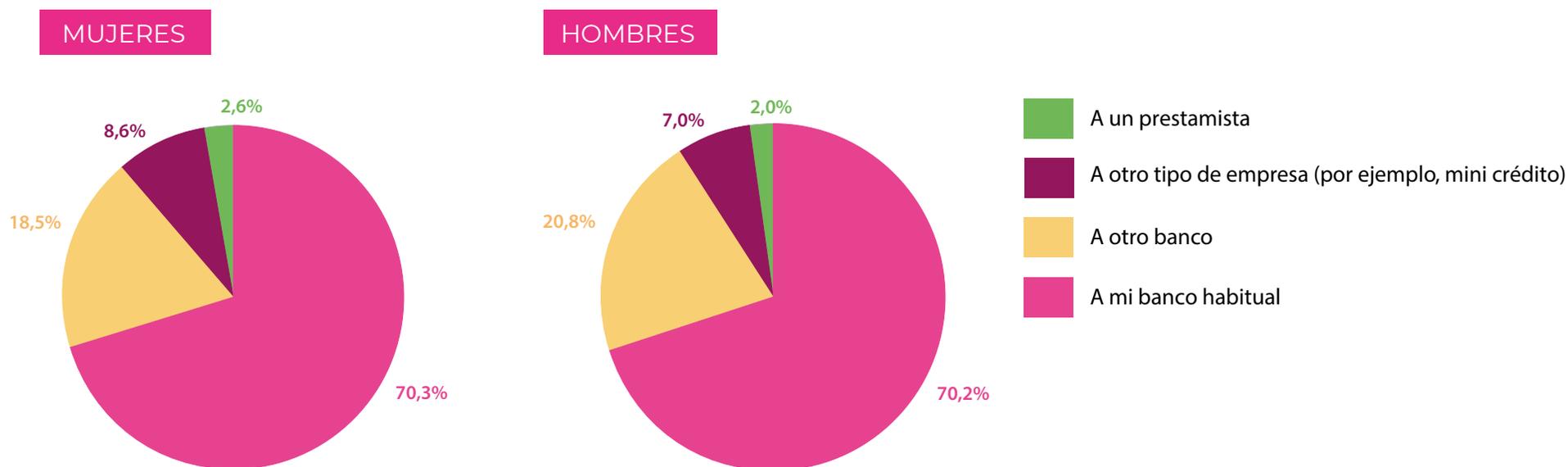
8. Si ha pedido financiación, ¿dónde la ha solicitado?



La mayoría sigue apostando por entidades financieras reguladas (89,9%), ya sea su banco (**70,1%**) u otra entidad financiera (**19,8%**), aunque es relevante que un **7,8%** opten por otro tipo de empresas como micro créditos, y un **2,3%** por prestamistas privados.

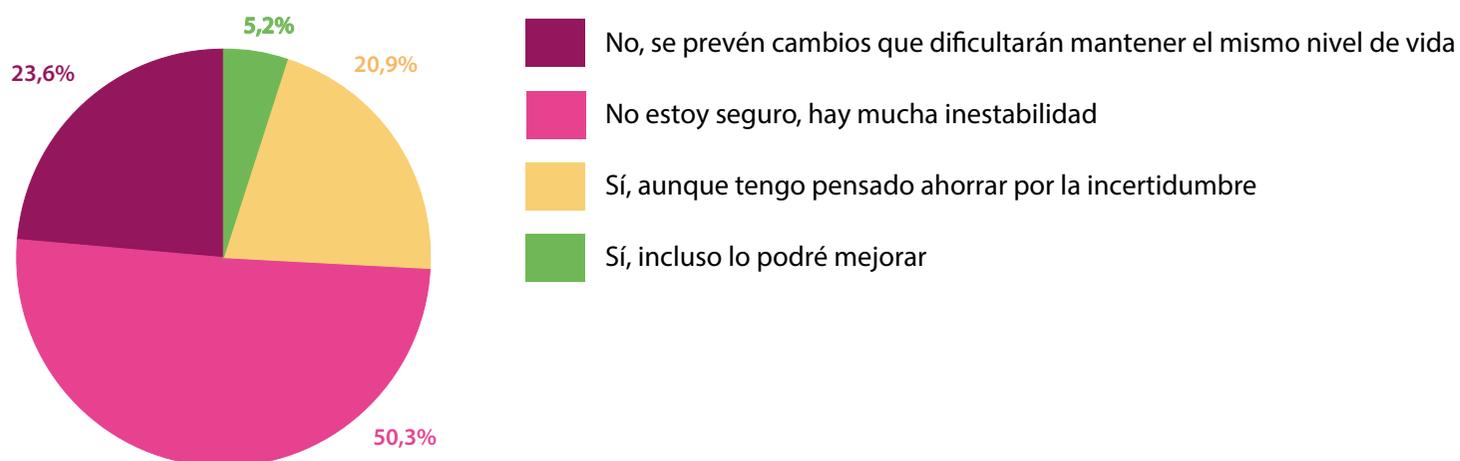
8. Si ha pedido financiación, ¿dónde la ha solicitado? Por género

Si nos fijamos en el **género de los encuestados**, tenemos que:



Es relevante destacar ciertas diferencias entre hombre y mujer en cuanto a solicitud de productos como micro créditos, con un uso mayor en mujeres (**8,6%**) que en hombres (**7,0%**), o de acudir a prestamistas privados, que es también mayor en mujeres (**2,6%**), frente a hombres (**2,0%**).

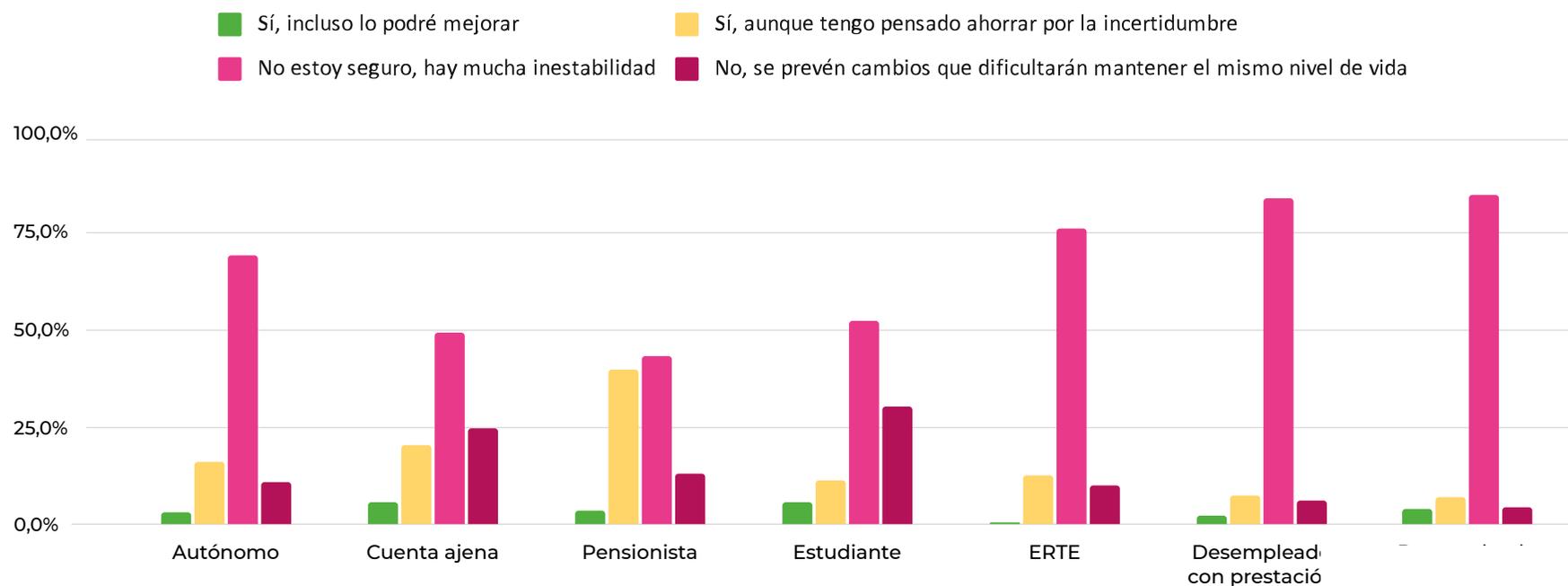
9. ¿Cree que con su situación financiera actual (ingresos, gastos, financiación solicitada) mantendrá el mismo nivel de vida?



Con respecto a las expectativas futuras, un **23,6%** declara abiertamente que prevé cambios que dificulten su nivel de vida, y un **50,3%** que la situación de inestabilidad actual dificulta definir cómo será su situación futura. Solo un **5,2%** cree abiertamente que mejorará y otro **20,9%** ve perspectivas positivas, pero ahorrará ante la situación de incertidumbre.

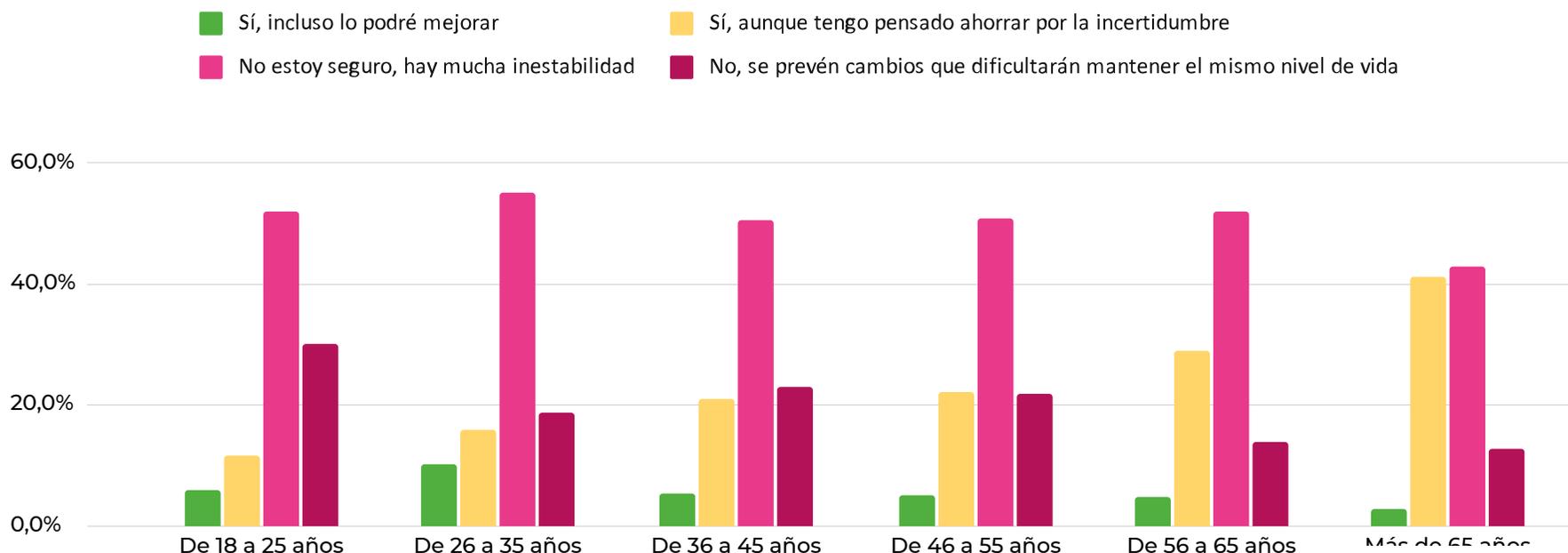
9. ¿Cree que con su situación financiera actual (ingresos, gastos, financiación solicitada) mantendrá el mismo nivel de vida? **Por situación laboral**

Existen unas diferencias importantes **por situación laboral**. De nuevo los pensionistas son más optimistas. El **43,7%** declara que podrá mejorar (**3,7%**) o que piensa ahorrar por lo que pueda pasar (**40%**). Le sigue el segmento de asalariados con un 25,9%. Por el contrario, el **84,7%** de los desempleados sin prestación; el **52,4%** de los estudiantes, el **76,3%** de los trabajadores en situación de ERTE y el **83,9%** de los desempleados con prestación admiten que hay demasiada inestabilidad como para pensar que mantendrán el mismo nivel de vida.



9. ¿Cree que con su situación financiera actual (ingresos, gastos, financiación solicitada) mantendrá el mismo nivel de vida? **Por edad**

Por tramos de edad, los más optimistas son los mayores de 65 años. El **44,2%** cree que la situación mejorará (**3%**) aunque piense que tenga que ahorrar más para afrontar la incertidumbre (**41,2%**). El segmento más pesimista corresponde a los jóvenes comprendidos entre 18 y 25 años, de los cuales, solo un **17,8%** **considera que podrá mejorar o que debe ahorrar dada la actual incertidumbre.**



ASUFIN llama a preservar la salud financiera

85

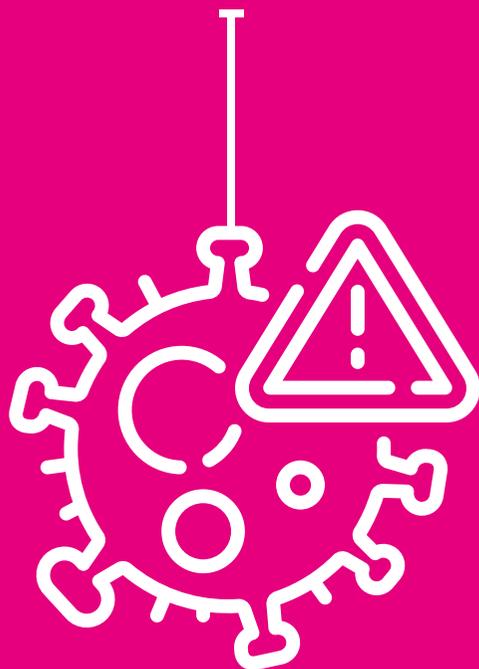
El presente estudio pone de manifiesto el grado de afectación que ha tenido la situación de emergencia creada por la pandemia del Covid-19 en los consumidores financieros. Como resulta evidente, el impacto en las economías personales y familiares ha sido notable y la mayor parte de los encuestados aún se declara pesimistas en torno al futuro próximo.

La lógica merma de ingresos que han sufrido prácticamente todos los autónomos y buena parte de la masa asalariada (básicamente a través de los ERTES) se traduce en la necesidad de ajustar el gasto doméstico, lo que recae en su mayor parte en las mujeres. Ellas declaran en un 47% que están ajustando presupuesto personal frente al 30% de los hombres.

Cabe señalar que las ayudas financieras solicitadas han recaído en primer término en el entorno más próximo: familiar y cercano. De los consumidores que han tenido que pedir un préstamo a su banco, resulta llamativo que a un 20% le han modificado las condiciones de cliente. Sólo un 3% de los encuestados reciben financiación mediante instrumentos de préstamo de las administraciones públicas.

Ante este escenario, **ASUFIN** demanda a las instituciones y entidades financieras un esfuerzo mayor en asistencia al consumidor financiero para que el desequilibrio presupuestario que con toda lógica sufre en estos momentos no derive en sobreendeudamiento. La situación coyuntural a la que nos tiene expuesta la pandemia pasará y tenemos que preservar la salud financiera de todos los consumidores.

COMPENDIO “Covid-19 y la salud financiera de los consumidores”



ASUFIN 2020

 **asufin**
ASOCIACIÓN DE USUARIOS FINANCIEROS



www.asufin.com