

03-09-2011. Cajas en Conozca las diferentes alternativas que existen para conseguir un crédito hipotecario en El mercurio p. B8

Sección: Economía y Negocios

FINANZAS PERSONALES:

Conozca las diferentes alternativas que existen para conseguir un crédito hipotecario

CAJAS DE COMPENSACIÓN, COOPERATIVAS Y COMPAÑÍAS DE SEGUROS SE SUMAN A LA OFERTA DE LOS BANCOS CON PRODUCTOS PARA DISTINTOS PERFILES DE CLIENTES.

CAROLINA UBILLA BORNAND

Comprar una casa es, probablemente, una de las inversiones más importantes en la vida de una persona. Por ello, buscar la mejor opción para financiarla es fundamental.

Actualmente, no sólo los bancos ofrecen créditos hipotecarios. Las compañías de seguros, cajas de compensación y cooperativas de ahorro y crédito también han entrado en la carrera por financiar su vivienda.

Los expertos enfatizan en que antes de decidirse por una institución en particular, la cotización es clave, pues hay productos que se pueden ajustar mejor a sus necesidades y los ahorros pueden ser significativos.

"Hay que fijarse en el dividendo final, porque puede haber diferencias enormes entre un producto y otro. Muchas veces la gente paga más de lo que debería y eso es sólo falta de información", sostiene Jaime Bulnes, gerente general de la firma de asesorías financieras Credicorp.

COTIZAR ES CLAVE: PUEDE HABER UN PRODUCTO QUE SE AJUSTE MEJOR A SU PERFIL Y QUE LE PERMITA AHORRAR.

CAJAS Y COOPERATIVAS SE ENFOCAN EN SEGMENTOS MÁS BAJOS DE LA POBLACIÓN

Una alternativa cuando los montos solicitados son más reducidos, es lo que ofrecen las cajas de compensación y las cooperativas de ahorro y crédito. "Mientras los bancos van a un público más masivo, que incluye al ABC1, C2 y C3, las cajas y las cooperativas que dan créditos hipotecarios se enfocan más hacia los segmentos C3 y D", dice Antonio Latorre, gerente general de Creditaria.

Acceso: No todos pueden optar. "La normativa autoriza a que el financiamiento hipotecario sea sólo para afiliados vigentes a cada caja", dicen en Los Héroes.

En Coopeuch es diferente: "No es necesario que el cliente sea socio en forma previa, lo hacemos socio cuando contrata su crédito hipotecario", explica Marcela Núñez, subgerente de Hipotecario de esa institución.

Productos: Se trata de mutuos hipotecarios endosables, con tasas de interés fijas y mixtas.

No existe la obligación de contratar productos adicionales, y en el caso de las cajas, tanto el seguro de desgravamen como el de incendio pueden ser tomados en la institución que el afiliado estime pertinente.

Tasas: éstas tienden a crecer a medida que los

clientes son más riesgosos.

Montos mínimos: Son menores que los otorgados en otras industrias. De hecho, Cristóbal Cruz, de Caja Los Andes, comenta que allí se otorgan desde UF 300 (unos \$6,5 millones) de crédito, en el caso de viviendas nuevas con subsidio, y UF 500 (casi \$11 millones) si es para una vivienda usada y sin subsidio. Agrega que, en promedio, las cifras prestadas se ubican en las UF 690 (unos \$15 millones). En Coopeuch, en tanto, no hay monto mínimo.



ALFREDO CALDERES

LOS BANCOS OFRECEN MÁS OPCIONES

Productos: La banca exhibe amplia variedad de productos, entre los que se incluyen mutuos hipotecarios y créditos en letras.

Porcentaje de financiamiento: En general, se puede financiar hasta el 100% de la vivienda. En caso de que un banco no cuente con 100% de financiamiento, es probable que le ofrezcan un crédito complementario para cubrir la diferencia.

Tasas de interés: Pueden ser fijas, variables o mixtas. Según indican en los bancos consultados, las tasas fijas se mueven, en general, entre el 3,7 y el 4,8%.

Flexibilidad: La mayoría de las instituciones ofrece periodos de gracia para cancelar el primer dividendo y algunas permiten cierta flexibilidad en los pagos mensuales. En Banco de Chile y en Bci, por ejemplo, existe la opción de no pagar un mes al año. En BancoEstado y en Santander pueden ser dos los meses sabáticos. Además, algunas instituciones, como BBVA, Banco de Chile y Banco Consorcio, ofrecen créditos flexibles, en los que el cliente selecciona dos o tres plazos de pago, lo que le permite cancelar mensualmente dividendos mínimos o máximos y así ajustar el periodo de pago a su conveniencia, sin tener que repactar o prepagar.

Productos asociados: Aunque actualmente los bancos dicen no exigir la apertura de cuentas corrientes o la adquisición de otros productos para otorgar el crédito, Antonio Latorre, gerente general de Creditaria, explica que en algunos casos los bancos ofrecen algunos beneficios si el cliente los contrata de todas formas.

Seguros asociados: Los bancos pueden exigir al cliente contar con seguro de desgravamen e incendio, pero no es obligatorio que se contraten las pólizas que ellos mismos ofrecen. "Los bancos deberán informar al cliente el derecho a contratar una póliza individual con la compañía aseguradora e intermediario de su elección", dice una circular de la SBIF.

Montos mínimos: Exhiben grandes diferencias. Por ejemplo, el monto mínimo a solicitar en BancoEstado es de UF 350 (unos \$7,6 millones) y en Banco de Chile es de UF 1.000 (unos \$22 millones).

COMPAÑÍAS DE SEGUROS OFRECEN MAYOR FLEXIBILIDAD EN DIVIDENDOS Y EN PREPAGOS

Quienes han entrado a competir a paso firme en el mercado de créditos hipotecarios son las compañías de seguros.

Jorge Claude, gerente general de la Asociación de Aseguradores de Chile, explica que, en rigor, no son estas compañías las que otorgan los créditos hipotecarios:

"Quiénes gestionan los préstamos son las mutuarías, que en algunos casos son filiales de compañías de seguros o parte del holding al cual éstas pertenecen", dice.

Productos: Mutuos hipotecarios.

Porcentaje de financiamiento: En la mayoría de los casos es necesario contar con un pie. "Las compañías de seguros

tienden a dirigirse a los segmentos más altos ya que, en muchos casos, no financian el 100% de la propiedad", explica el gerente general de Creditaria, Antonio Latorre. El gerente general de Principal Créditos Hipotecarios, Diego Silva, lo confirma. "No financiamos el 100% del valor de la propiedad, tenemos hasta el 90% como máximo. Ahora, la mayoría de nuestros clientes buscan menos del 80% de financiamiento", sostiene.

Tasas de interés: Las mutuarías trabajan mayormente con tasas fijas, aunque algunas también ofrecen tasas mixtas. Según el gerente general de Credicorp, Jaime

Bulnes, estas compañías hoy ofrecen tasas competitivas: "En el caso de un perfil de cliente con poco riesgo, las mutuarías están al mismo nivel de las mejores tasas bancarias", señala.

Flexibilidad: Tal como en los bancos, se ofrecen meses de gracia. Una de las alternativas, bastante común en esta industria y altamente valorada por los clientes, es la posibilidad de pagar el crédito en plazos flexibles. "El cliente puede pagar mes a mes lo que desee entre la cuota mínima y máxima, dependiendo del crédito hipotecario que contrate", detallan en MetLife. Latorre, de Creditaria, comenta, además,

que es probable que estas compañías sean más flexibles a la hora de prepagar el crédito. "Puede ocurrir que la oferta de la compañía de seguros sea más flexible a la hora de realizar amortizaciones de capital o prepagar el crédito completo", dice.

Seguros asociados: Los seguros pueden ser tomados en la propia compañía o por fuera; sin embargo, estas instituciones sostienen que contratarlos con ellas mismas puede ser beneficioso. "Las economías de escala que generamos por el volumen de pólizas que contratamos para nuestros clientes se traduce en mejores condiciones de precio", asegura Silva.