

La financiación al Consumo en España: ¿Abandonar, mantener o crecer?

El principal reto en crédito al consumo es sin duda mitigar el impacto del crecimiento de la morosidad. Las dos cuestiones fundamentales que directivos de la industria plantean son ¿cómo trabajar el tsunami de saldos morosos? y, ¿qué hacer con la política de nuevas contrataciones?

Respecto del creciente volumen de mora, uno de los problemas es lo limitado de los recursos disponibles en las áreas de recuperaciones de las entidades e incluso en agencias de recobro de referencia. Adicionalmente, estos recursos han sido a menudo absorbidos para recuperar crédito promotor e hipotecario, llegando a cierto descuido de los de consumo. Es nuestra visión que la respuesta debe venir en primer lugar por el lado de priorizar las deudas por parte de las entidades, en función de su cobrabilidad, de modo que los tensados recursos internos se dediquen a las deudas con mayor retorno y, en segundo lugar, por el acceso a un panel de agencias de cobro y despachos de abogados cada vez más amplio, y más diverso en cuanto a sus técnicas de cobro.

En cuanto a nuevas contrataciones, cabe destacar que un parón de las colocaciones tiene el indeseable efecto de reducir la entrada de saldos buenos, empeorando más los ratios de mora. La siguiente asignatura es “pensar en el futuro”. Esto implica, en un entorno donde se quiere ser particularmente sensato con las colocaciones, entender cuáles son las mejores opciones, y sentar las bases para un crecimiento controlado, en muchos casos con clientes ya existentes: reglas específicas para venta cruzada y aumentos de límite, incrementar saldos en clientes de bajo riesgo con exposición sin utilizar, etc.

TDX Group ofrece una diversidad de soluciones especializadas para la gestión del riesgo en servicios financieros, que van de la consultoría a la venta de activos o la gestión de recuperaciones a través de un panel de más de 35 agencias y despachos judiciales.