

Principios para controlar tu riesgo II

» **Carta De Presentación** | Por Miguel Tijerina Schon

servicio.clientes@burodecredito.com.mx

En nuestra colaboración anterior hablamos del riesgo en el campo del crédito, y mencionamos que los retrasos de pago y un alto nivel de endeudamiento, pueden aumentar tu nivel de riesgo.

Otros factores que es importante considerar son:

Experiencia. Si nunca has manejado un crédito, tu nivel de riesgo es mayor que si ya llevas tiempo utilizando alguna forma de financiamiento. Por eso es importante que al solicitar un crédito personal o una tarjeta de crédito, tengas el respaldo de un desempeño positivo en el pago de adeudos como un plan de telefonía celular u otro servicio que se pague cada mes, luego de haberlo utilizado.

De ese modo conformarás antecedentes positivos de pago que te ayudarán a integrar un historial sano y un mejor nivel de riesgo. De hecho, en ocasiones los otorgantes consideran menos riesgoso prestar a personas con algunos retrasos de pago, que hacerlo con solicitantes que no tienen ninguna experiencia en el manejo de créditos.

Esto se comprende mejor si consideramos que es importante que los candidatos a ocupar una vacante, tengan alguna experiencia en el ramo al que se enfoca la empresa, pues de ese modo se puede tener más confianza en que su desempeño será adecuado.



Dentro de la experiencia puede incluirse también el manejo de diferentes tipos de crédito. Para los otorgantes es importante revisar si has manejado tanto créditos con pagos fijos mensuales como financiamientos, cuyo saldo varía cada mes (tarjetas de crédito) o tu experiencia se limita solamente a un tipo de crédito. Por ello, tener experiencia en el uso de diferentes tipos de crédito te ayuda a mejorar tu nivel de riesgo.

SOLICITUD RECIENTE de nuevos financiamientos. Si recientemente has obtenido varios financiamientos y estás buscando uno más, tu nivel de riesgo se eleva, especialmente si no tienes una amplia trayectoria crediticia. Manejar adecuadamente un crédito, requiere ajustes importantes en tus finanzas personales para cumplir con los

pagos, por lo que las probabilidades de tener dificultades para hacerlo, aumentan cuando se obtienen muchos financiamientos en un corto periodo.

En la experiencia diaria es difícil que le prestemos a alguien que está pidiendo dinero a todos los que conoce, pues es inevitable pensar que puede quedar mal con alguno, y por supuesto, no queremos que sea con nosotros. Por eso es importante analizar cuidadosamente cada opción de crédito y calcular nuestra capacidad de pago, antes de hacer una nueva solicitud.

Para una medición más precisa de tu desempeño en el campo del crédito, puedes entrar a www.burodecredito.com.mx y consultar Mi Score. Es un puntaje que te permite visualizar de forma clara tu nivel de riesgo y te da recomendaciones para mejorarlo.

• Coordinador de Comunicación



Mitos desincentivan compra de seguros

Por Claudia Castro >
claudia.castro@razon.com.mx

La baja penetración de los seguros en México es más un problema de percepción y cultura, que aquellos mitos relacionados con que las aseguradoras no pagan, aseguró Andrés Hammar, director general de Previsión de HSBC.

Resaltó además que a las compañías de seguros con operaciones en México, las autoridades les requieren la creación de un gran nivel de reservas por cada seguro vendido, que más que incentivar la colocación de primas, "orillan a no vender".

En rueda de prensa, el directivo mencionó que en nuestro país la penetración de los seguros en México, con respecto del PIB, alcanza apenas 1.8 por ciento, comparado con países como Brasil y Argentina en donde llega a 3 por ciento o Chile que se acerca a 4 por ciento.

Dijo que para aumentar la penetración de los seguros entre los mexicanos es indispensable que las aseguradoras

EN MÉXICO la penetración de las pólizas con respecto al PIB es baja, debido a la percepción de que las aseguradoras no pagan

faciliten el acceso a través de productos más sencillos tanto para su comprensión, como para la contratación.

"Es un tema de percepción el que se diga que las aseguradoras no pagan, pero es cierto que hay mucha complejidad y letras chiquitas. Por eso es necesario simplificar los productos y los mensajes", reconoció Andrés Hammar.

Refirió que el problema en México es que además de que existe una baja cultura aseguradora; las personas que llegan a contratar un seguro tienen una persistencia muy baja.

"La gente no compra seguros y cuando compra, cancela muy rápido", explicó.

El encargado del área de Previsión de HSBC, reconoció que gran parte de la responsabilidad de la baja penetración ha sido de las aseguradoras, quienes no han encontrado los mecanismos eficientes



SÓLO 45 POR CIENTO del parque vehicular en México está asegurado.

el dato

SEGÚN los calificadores de la Condusef, HSBC es la institución que ocupa el primer lugar en brindar la información más clara a sus clientes sobre los seguros de casa habitación y automóvil; así como en la atención de quejas.

para colocar este tipo de instrumentos entre la población.

LANZA CAMPAÑA. HSBC lanzó su campaña para la promoción de los seguros en México, que estará enfocada en facilitar la contratación y agregar un valor agregado a los productos de autos, vida individual, accidentes personales, vida dotal y casa habitación.

Por ejemplo, detalló, en el

caso de los seguros de vida se ofrecerá mayor compromiso en la entrega del auto por reparación; o adelantar 50 por ciento de la suma asegurada en caso de presentarse alguna enfermedad terminal a través de los seguros de vida.

Con esta estrategia, la institución financiera espera incrementar un punto porcentual su participación de mercado en banca seguros, que hasta ahora representa 10 por ciento del total.

10%

ES LA PARTICIPACIÓN de HSBC en bancaseguros