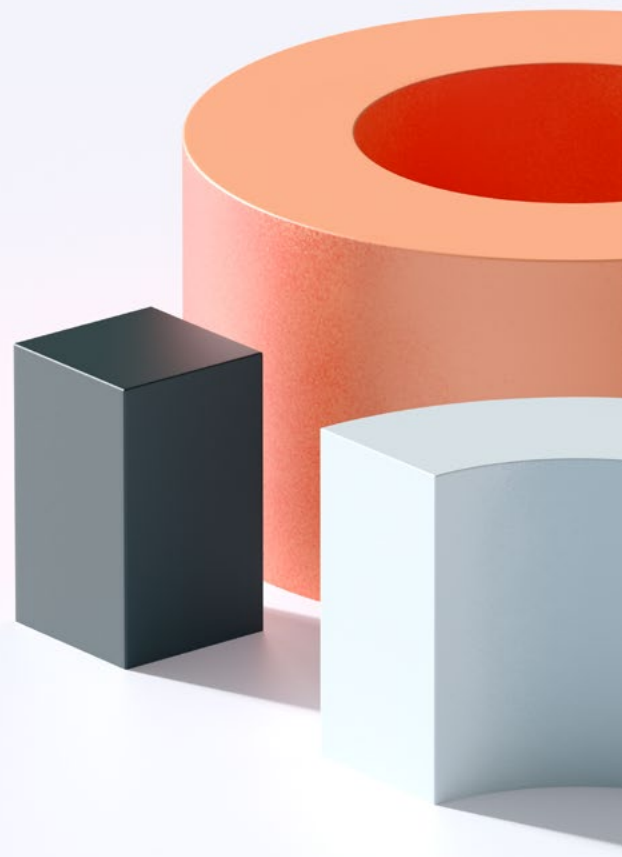


Lending Unlocked - España

Los modelos de lending tradicionales ya no funcionan, y además, en la actual situación económica es fundamental evitar adoptar una visión limitada de los ingresos y los gastos. A medida que la crisis económica se agrava, es imprescindible tomar mejores decisiones en materia de préstamos para proteger y apoyar tanto a las empresas como a los consumidores que podrían tener problemas de solvencia en los próximos meses, al tiempo que se reducen los riesgos para los lenders de una posible ola de impagos.

Descubre lo que piensan los directivos financieros españoles y lo que supone para el mundo del crédito en España.



Las claves - España

68%

El 68% de los lenders españoles afirman haber endurecido los criterios de concesión de créditos a los consumidores como consecuencia de la pandemia.

55%

El 55% de los lenders españoles afirma haber endurecido los criterios de concesión de créditos a empresas como consecuencia de la pandemia.

Resultados de la encuesta:

¿Cuáles son las razones más comunes por las que no puede evaluar el riesgo o la solvencia del solicitante?

- 1 Imposibilidad de verificar deudas, como préstamos ya existentes (47%)
- 2 Imposibilidad de verificar otros activos, como inversiones (44%)
- 3 Imposibilidad de verificar ingresos o volumen de negocio (30%)
- 4 Imposibilidad de clasificar el comportamiento de gasto para identificar patrones de riesgo, como por ejemplo retiradas de dinero en cajeros automáticos o gastos en apuestas o juegos de azar (30%)

¿Qué factor es el más importante en el proceso del crédito?

- 1 Verificar ingresos (79%)
- 2 Evaluar los gastos y la solvencia (74%)
- 3 Buscar factores de riesgo, como por ejemplo descubiertos en cuenta o apuestas en juegos de azar (79%)
- 4 Generar una puntuación o *credit score* basada en datos reales transaccionales (72%)

¿Cómo está utilizando la tecnología de open banking en el proceso del crédito?

- 1 El 42% de los lenders no utiliza la tecnología de open banking para generar una puntuación o *credit score* basada en datos reales transaccionales.
- 2 El 39% de los lenders no está utilizando la tecnología de open banking para evaluar los gastos y la solvencia.
- 3 El 30% de los lenders no está utilizando la tecnología de open banking para verificar ingresos.
- 4 El 30% tiene previsto adoptar puntuaciones o *credit score* basadas en datos reales transaccionales en los próximos 12 meses.



¿Qué significa esto?

No siempre es fácil implementar nuevas soluciones o tecnologías en procesos ya existentes.

¿Cómo puedes prepararte mejor para un futuro abierto del crédito al consumo y evitar quedarte atrás en la búsqueda de experiencias optimizadas y rentables?

Aquí te dejamos algunos pasos clave que todos los lenders deberían tener en cuenta a la hora de ajustar sus modelos de negocio para adaptarse mejor a las necesidades de sus clientes.



1 Hacer un diagnóstico

Teniendo en cuenta la situación económica actual, con la subida de los tipos de interés, los precios de la energía y la inflación, lo mejor es proteger tanto a los consumidores como a tu negocio, accediendo a datos de solvencia precisos y en tiempo real antes de aprobar los préstamos.

2 Conocer bien al cliente

Todo proceso de lending comienza por averiguar lo que aún no sabes del solicitante, una vez que entiendas la información que te falta, podrás buscar las soluciones adecuadas.

3 Ofrece valor añadido a tus usuarios

Con el open banking puedes deleitar a tus usuarios dándoles una respuesta en segundos o minutos en lugar de días.

4 Empieza poco a poco y vete aumentando

Vete paso a paso. En lugar de sustituir los modelos existentes de la noche a la mañana, puedes mejorar lo que ya tienes complementando tu actual modelo de evaluación de solvencia con nuevas fuentes de datos.

5 Busca socios en lugar de hacerlo todo tú mismo

Elige un socio especializado en open banking que pueda incorporar nuevas fuentes de datos a tus procesos actuales.

En estos tiempos turbulentos, el sector financiero necesita utilizar todas las herramientas a su disposición para proteger a las empresas y a los consumidores más vulnerables de las dificultades financieras a largo plazo. Dado que el open banking tiene el potencial de desbloquear préstamos más justos, más seguros y más rentables, esperamos ver a más lenders incorporar sus numerosas soluciones en sus procesos crediticios.

Para obtener una visión completa del estudio y poder comparar estas cifras con la media europea, descarga el informe completo*.

*Disponible en inglés