Junio 2019
Información para la prensa

Créditos: la necesidad siempre está vigente

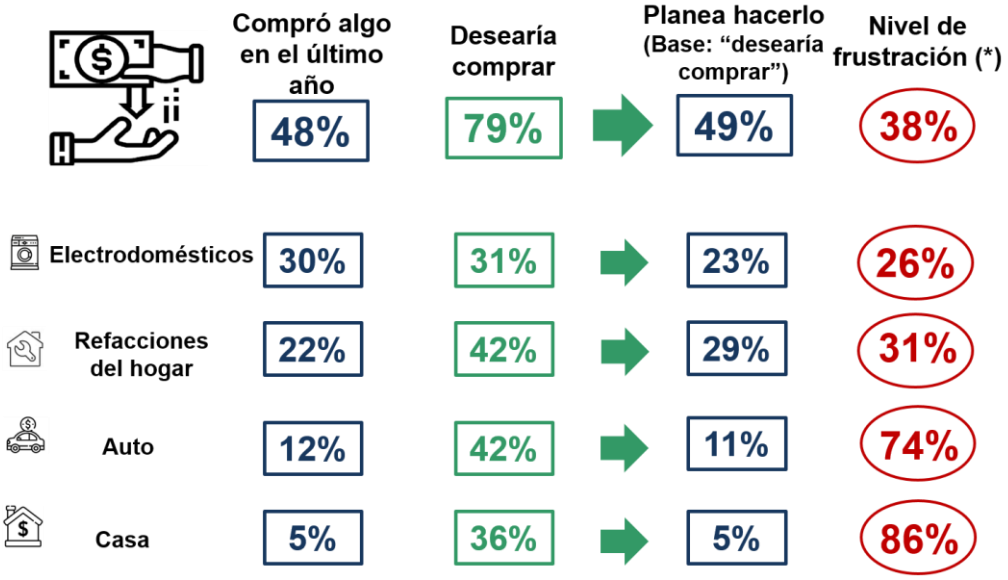
Más allá de la crítica a la situación económica del país, la mitad de los argentinos tiene algún proyecto al que destinarían una parte de sus ingresos. La mayor parte preferiría pagarlos en efectivo; ya conocen el efecto espiral del endeudamiento cuando solo llegan a pagar el mínimo, pero la tarjeta continua siendo una aliada necesaria.

PRINCIPALES CONCLUSIONES

- Los proyectos que implican dinero existen, pero se encuentra una brecha entre el deseo (79%) y su posibilidad de lograrlo (49%).
- El deseo es muy grande (79%), pero solo la mitad cree poder satisfacerlo. Y, de esta relación surge un alto nivel de frustración.
- La incertidumbre económica está presente a la hora de tomar decisiones de compra. A esto se agrega la inflación con su impacto en las altas tasas y, el grado de endeudamiento de la familia.
- 77% prefiere manejarse con efectivo para auto-limitarse en las compras "me evita tentarme", y para evitar la recarga de intereses que afectan el presupuesto familiar.
- La expectativa es independizarse de las cuotas. La realidad: que tiene el público es la necesidad de manejarse con dinero plástico para poder comprar. Lo prefieren antes que utilizar crédito bancario / financiero.
- Cuando contratan un préstamo verifican, hoy además del "puedo pagar –o no- la cuota", conocer el monto final con intereses y la tasa a la que se calcula.

La casa como principal refugio

- Uno de las principales preocupaciones de los argentinos es la incertidumbre económica y la incertidumbre en los seres humanos genera temor. La casa protege y además sirve para sustituir consumos, por ejemplo en entretenimiento.
- Cuando piensan en proyectos, surge la frustración: quieren pero ya saben que no conviene endeudarse para obtenerlo.
- Lo que sienten más factibles son los que permitirían hacer más confortable el lugar donde viven, compra de electrodomésticos y mejorar el confort de su hogar.
- Los más lejanos los que han sido el deseo tradicional de los argentinos: la casa propia y el auto.

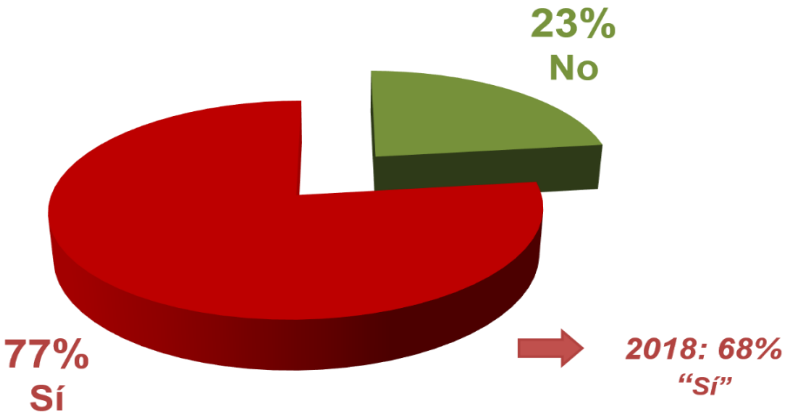


(*) 100 – planea comprar/desearía

Fuente: D`Alessio IROL

La clase media está cada vez más endeudada: pasó del 68% al 77% en un año.

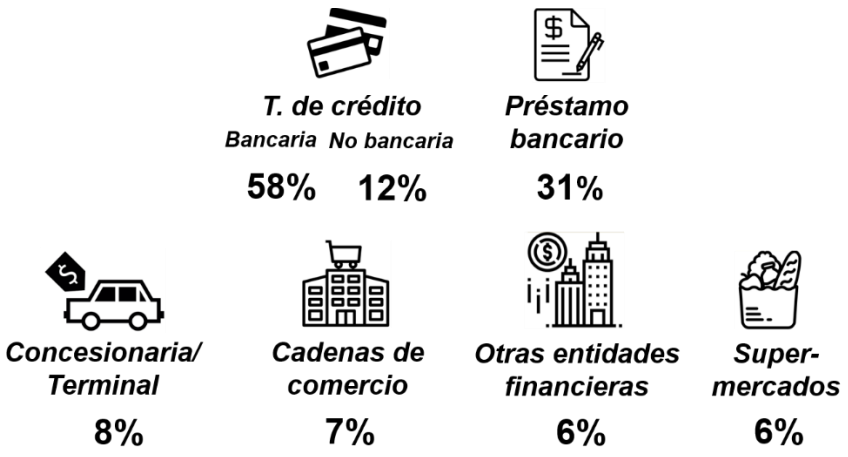
¿Pagaron / están pagando alguna cuota o crédito? - %



Fuente: D`Alessio IROL

- El pago de las cuotas le insume en promedio el 27%.Y, en un 38% llega hasta el 40% de sus ingresos familiares.
- Algo más de la mitad desearía destinarles menos del 20% de sus ingresos al pago de las cuotas. Pero, la realidad es que solo 4 de cada 10 lo logran.
- La mitad-53%- supone que podrá terminar con estas deudas antes que termine 2019, y la otra mitad podrá pagarlas a lo largo de por lo menos tres años más.

¿En qué están endeudados hoy? -%- R. Múltiples

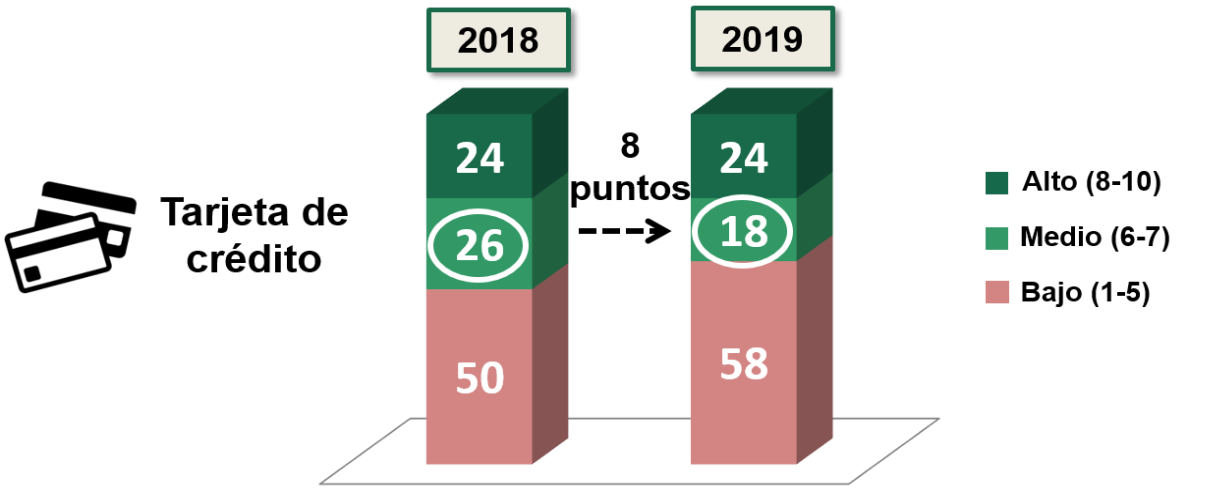


Fuente: D`Alessio IROL

- Las cuotas de la tarjeta de crédito son el principal "rubro" de sus deudas.
- Se registra el ingreso de préstamos en entidades no bancarias, que estarían superando la incidencia de la proporción de familias que están pagando un crédito bancario.

Se acabó la luna de miel con la tarjeta de crédito, pero la necesitan y su uso resiste

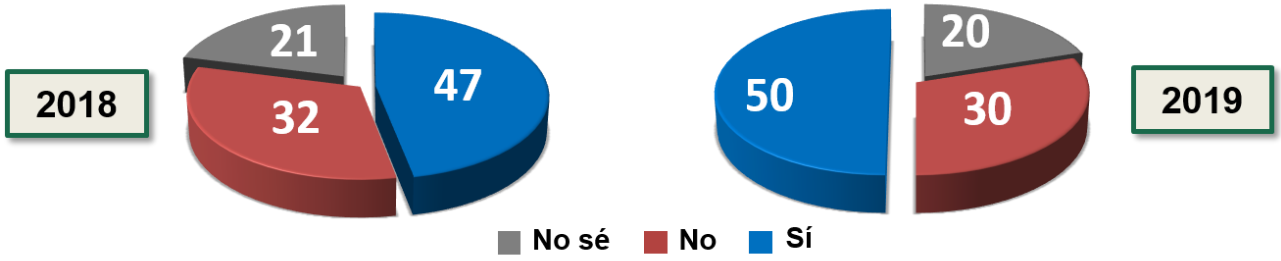
Distribución de las calificaciones de conformidad en escala de 1 a 10 - % - Base: pagan cuotas TC



Fuente: D`Alessio IROL

- Sin embargo, aumentó en un año la predisposición entre quienes están pagando cuotas de compras con tarjeta de crédito a reiterar su uso.

¿Volverían a tomarlo? - % - Base: pagan cuotas TC

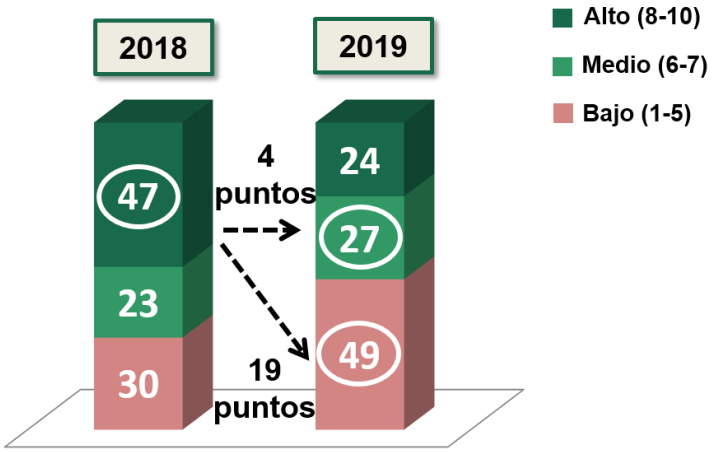


Fuente: D`Alessio IROL

- La mora ya dice presente.
- Si bien prefieren pagar el día del vencimiento -65%- e incluso una parte de los prestamos tuvo como destino terminar con esta deuda, 37% ya está pagando el mínimo "para quedarse más tranquilos"; lo que da origen a la acumulación de intereses.

Fuerte baja en la conformidad con los préstamos.

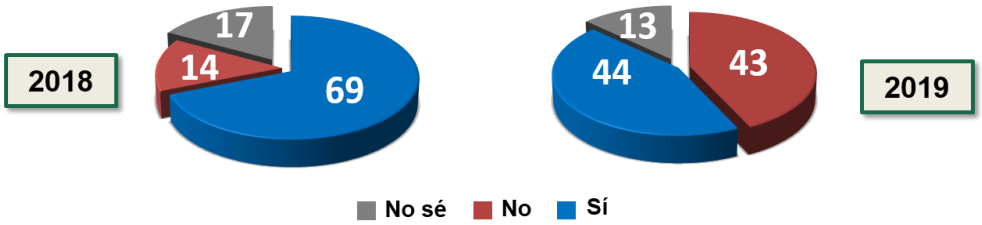
Distribución de las calificaciones - % - Base: pagan préstamo



Fuente: D`Alessio IROL

- Pasamos de la alta valoración de la mitad de quienes estaban pagando préstamos el año pasado a solo una cuarta parte de los clientes actuales.

¿Volverían a tomarlo? - % Base: pagan préstamo



Fuente: D`Alessio IROL

- Se redujo en un año el grado de interés en reiterar la decisión de contratación de crédito bancario.

- Los clientes cambiaron, y ahora están aprendiendo a mirar además de la cuota, el nivel de inflación y el monto final de lo que le resultaría comprar con crédito.

Los 3 aspectos principales que analizan antes de tomar un crédito para un auto o vivienda

R. Múltiples.

El nivel de la inflación	El monto final con intereses	Poder pagar la cuota
42%	35%	32%
35 a 44 años (53%)	35 a 44 años (48%) Mujeres (43%)	45 a 54 años (46%)

Fuente: D`Alessio IROL

Medios de contacto y contratación - %

	Para conocer	Para contratar
Sucursal	29%	49% ↑
Internet	44%	29% ↓
Teléfono	8%	5%
No lo sé	19%	17%

Fuente: D`Alessio IROL

- Para conocer la oferta de créditos, la búsqueda y comparación se realiza por Internet, que aumentó su presencia desde el 2018.Pero, para contratarlos, prefieren hacerlo con una persona en la sucursal.
- La decisión de efectuar los trámites por internet no es una cuestión de edad. Los Millennials tienen una mayor predisposición (39%), pero a la hora de contratar "hacer los trámites por Internet" no es un factor muy valorado.

Conclusiones extraídas sobre 1012 casos del estudio efectuado por D´Alessio IROL sobre Tendencias de la Banca Retail® en mayo del 2019.

SOBRE D'ALESSIO IROL: empresa argentina dedicada a investigaciones de mercado y asesoramiento en estrategia, comunicación y marketing tanto en América Latina como para el mercado hispano en los EE.UU., con más de 30 años de presencia nacional e internacional. IRAM e IQNet le otorgaron la certificación ISO 9001:2000 por su Gestión de la Calidad en el Desarrollo del Procedimiento de Investigación.

www.dalessio.com.ar I D'Alessio IROL I @dalessioIROL I D'Alessio IROL