

Tasas de interés en oferta

Mutuo hipotecario con tasa fija para compras con 20% de pie

Valor de la propiedad	UF 2.500		UF 5.000		UF 7.500	
	Plazo	20 años	25 años	20 años	25 años	20 años
Institución financiera	Tasa	Tasa	Tasa	Tasa	Tasa	Tasa
Scotiabank	5,36%	5,37%	5,32%	5,33%	5,30%	5,31%
Banco Estado	4,90%	4,97%	4,90%	4,97%	4,90%	4,97%
Santander	5,30%	5,55%	5,30%	5,55%	5,30%	5,55%
Banco de Chile	5,79%	5,79%	5,59%	5,59%	5,59%	5,59%
BCI	4,14%	4,35%	4,88%	4,90%	4,88%	4,90%
Banco Bice	5,30%	No informa	5,00%	No informa	5,00%	No informa
Banco Consorcio	5,55%	5,70%	5,50%	5,65%	5,35%	5,50%
Banco Falabella	5,86%	5,78%	5,86%	5,78%	5,86%	5,78%
Itaú Chile	5,29%	5,29%	5,29%	5,29%	5,29%	5,29%
Bice Hipotecaria	5,29%	5,44%	5,27%	5,27%	5,27%	5,27%
Hipotecaria Security	5,60%	5,60%	5,60%	5,70%	5,40%	5,40%
Metlife Mutuos	5,50%	5,55%	5,25%	5,35%	5,00%	5,10%
Evoluciona Hipotecaria	5,30%	5,30%	5,30%	5,30%	5,30%	5,30%

*No se informa o el producto no está disponible.

Fuente: Open BKK.

Especialistas explican que el dividendo final marca la diferencia

Fotografía a los créditos hipotecarios: ¿qué ofrecen los bancos y las mutuarias?

BANYELIZ MUÑOZ

Un análisis del Grupo Open BBK, consultora especializada en inversiones inmobiliarias, revisó la oferta actual de los créditos hipotecarios que ofrecen de las diferentes entidades financieras que operan en el mercado y determinaron que las tasas de interés, salvo del Banco Estado y BCI, son muy similares. Aunque el guarismo final depende del perfil de cada cliente, las tasas de pizarra rondan el 5%.

“El panorama no es muy diverso y, a simple vista, solo un par de instituciones parecen estar entregando condiciones más favorables que otras. Pero no hay que engañarse con la primera impresión, lo que manda a final de cuentas es el monto del dividendo a pagar. Por eso hay que comparar los mismos parámetros: el monto del crédito, el plazo y el dividendo final”, indica Álvaro Acosta, director de finanzas corporativas de esta compañía.

Hay factores que determinan que instituciones financieras que tienen tasas más altas que otras ofrezcan un dividendo más bajo.

“Esto se da con las mutuarias, que en su mayoría son también emisoras de los seguros asociados a los créditos y no intermediarias, como ocurre

La tasa de interés no es todo: los seguros asociados y el plazo del préstamo son factores por evaluar.

con algunos bancos. Por eso el dividendo de un crédito que da un banco puede quedar más alto, ya que los seguros asociados salen más caros. En el caso de las mutuarias, en teoría el dividendo debería ser más bajo. De ahí la importancia de comparar peras con peras”, señala.

Jonathan Alle, chief revenue officer de la plataforma de servicios financieros Comparaonline.cl, coincide en ese criterio: “Es importante no solo mirar las tasas de interés, sino también otros factores como las comisiones, la flexibilidad de los pagos y los seguros asociados”.

Distintos riesgos

¿En qué se diferencian los créditos que entregan los bancos y los que dan las mutuarias? Acosta precisa que los requisitos que deben cumplir los clientes para acceder son los mismos, pero las diferencian son los riesgos que toman los prestadores. Las mutuarias deben ser mucho más exhaustivas en su evaluación del candidato, ya que no tiene productos cruzados como el banco.

“El banco tiene el resguardo de que al cliente se le puede pedir que abone su sueldo en la cuenta corriente y cobrar de ahí la cuota del crédito hipotecario. Pero en las mutuarias no existen cuentas corrientes, por lo que quedan supeditadas a que el cliente

de forma voluntaria pague su deuda todos los meses. El riesgo que toma una mutuaria es más alto que el de un banco”, enfatiza.

Mucha gente desconoce esta fuente de financiamiento.

“No hay que tenerles miedo a las mutuarias. En su mayoría son áreas dentro de las compañías de seguros que otorgan créditos hipotecarios para personas naturales y también a empresas y están reguladas como los bancos, tienen las mismas reglas rigurosas de operación de cara a sus clientes. La deuda no se informa en los sistemas de informes comerciales, ya que no pertenecen a ellos. Esto no quiere decir que no tengan la misma seriedad de un banco: es solo que no existe un sistema que informe estas deudas al sistema bancario”.

Qué la deuda en una mutuaria no se registre puede ser una fortaleza y una debilidad.

“Claro, depende de qué lado se mire. Si el cliente quiere seguir endeudándose con otra vivienda, puede ser una oportunidad; más si tiene la capacidad de crédito sin declarar esa vivienda. Pero si quiere ser un cliente más poderoso para el banco, siempre debe acredecir patrimonio”.

¿Y el tema de las garantías?

“En las mutuarias las garantías es específica. Ellos dan un crédito a un cliente y la propiedad queda en ga-

rantía por el crédito que tomó. Mientras que en el banco la garantía es general. Es decir, cuando el banco le entrega un crédito hipotecario a un cliente, la hipoteca y la propiedad que se compró y que financió el banco, funciona como garantía para todos los productos del banco que tiene ese cliente. Si deja de pagar una línea de crédito, una tarjeta o un crédito de consumo, es probable que se pueda ejecutar la hipoteca de la propiedad, aunque no tenga el crédito hipotecario en mora”.

Los dos tipos de instituciones ofrecen créditos a largo plazo...

“Sí, aunque a la mutuaria le cuesta mucho menos llegar a plazos de 25 o 30 años, porque están calzados con las inversiones que ellos tienen que hacer por sus rentas vitalicias. Como deben cubrir sus seguros de vida y las rentas vitalicias de los pensionados, a ellos les conviene colocar sus créditos a largo plazo. Distinto es el banco: mientras más plazo otorga, más riesgo toma”.

Jonathan Alle concuerda con este análisis: “Un incremento en el plazo de 20 a 25 años puede resultar en tasas ligeramente mayores en un banco debido al mayor riesgo percibido, mientras que la mutuaria se destaca por ofrecer tasas competitivas para montos altos y plazos largos”.