LITORALPRESS

Fecha: 26-05-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Banco Internacional sale a competir con créditos hipotecarios que tienen un dividendo más bajo los primeros cinco años

Pág. : 4
Cm2: 777,1

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Banco Internacional sale a competir con créditos hipotecarios que tienen un dividendo más bajo los primeros cinco años

Con tasa fija y prepago sin costo. El banco ligado a la Cámara Chilena de la Construcción acaba de lanzar este tipo de préstamos, que está enfocado principalmente en profesionales jóvenes.

MARIANA MARUSIC

Banco Internacional comenzó siendo una institución dedicada principalmente a las empresas. Pero en 2022 decidieron ampliar su base de clientes y empezar a llegar a las personas. Todo eso de manera digital.

El banco controlado por Inversiones La Construcción (ILC), el brazo de inversiones de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), comenzó lanzando una oferta en depósitos a plazo, donde actualmente acumulan $532 mil millones. Al año siguiente, en 2023, hicieron lo mismo con créditos de consumo. Y ahora llegó el turno de los créditos hipotecarios.

El gerente de la División Banca Personas, Leopoldo Quintano, cuenta que si bien ya ofrecían créditos hipotecarios, desde hace algunos meses venían trabajando para sacar una oferta que sea más atractiva para los jóvenes, en un momento en que se ha vuelto más complejo acceder a la vivienda propia en el país.

"Sentimos el rol que tenemos que cumplir en ese sentido. Hoy día ya vendemos 100.000 UF en hipotecarios. Pero queremos llegar a duplicar o triplicar esa cifra en el corto plazo", afirma Quintano. Actualmente ya tienen $130.000 millones en colocaciones hipotecarias, y a fin de año les gustaría llegar a los $200.000 millones.

Miraron la experiencia comparada, a nivel internacional, y finalmente dieron con una fórmula que acaban de lanzar. Se trata de créditos hipotecarios a tasa fija, a 25 años plazo, y que requiere de un pie del 20%. Pero es un préstamo escalonado, es decir, permite tener un dividendo más bajo durante los primeros cinco años, y luego sube de valor.

"Adiós arriendo", es el slogan que tienen en mente para esta oferta. Quintano lo explica así: "Tiene la gracia que en los primeros cinco años, se paga solo el interés y muy poco amortización de capital. Eso permite que ese dividendo sea muy parecido a un arriendo. Entonces, entre pagar un arriendo o tener tu propia vivienda, mientras suben tus ingresos, te puedes acomodar y en cinco años más, cuando ya la amortización y el capital se acomoden, y tus ingresos sean mayores" el dividendo sube, explica. "Pero te permite acceder a tu vivienda antes que lo normal", puntualiza.

Está orientado a jóvenes profesionales, principalmente, con foco entre 30 y 35 años,

Leopoldo Quintano, gerente de la División Banca Personas, de Banco Internacional

pero incluso hasta los 45 años. Igualmente la evaluación es caso a caso. "Está pensado para familias jóvenes que hoy día no tienen acceso. Hay una complejidad importante para acceder a la vivienda", recuerda.

Por ejemplo, para una vivienda de 4.375 UF, considerando un financiamiento de 3.500 UF, equivalente al 80% del valor de la propiedad, en un hipotecario tradicional a 25 años plazo el dividendo sería cercano a $800 mil. Pero con esta nueva modalidad de Banco Internacional, durante los primeros cinco años se pagarían unos $550 mil. Y luego de eso subiría el valor.

El ejecutivo detalla que esta oferta, además, "no tiene costo de prepago. Entonces, tiene esa ventaja: en esos cinco años, si es que generas ahorros, puedes empezar a colocarlo dentro del prepago, y así se te acomoda la carga de los dividendos futuros".

La tasa que ofrecen es a valor de mercado, es decir, actualmente debería estar entre el UF+4% y UF+5%, aproximadamente.

Aclara que no buscan llegar a un segmento socioeconómico específico, y más bien explica que como son un banco digital, esperan llegar a todo Chile: "Podemos abarcar segmentos diversos desde el punto de vista socioeconómico y geográfico, sin problema. Entonces, no vamos a un segmento específico, sino que si a una persona que califica según las políticas que tenemos de riesgo, que tiene un trabajo profesional, que tiene cierto nivel de renta, que tiene capacidad de pago. Y eso se evalúa uno a uno", puntualiza.

LA BANCA PERSONAS

Quintano llegó hace un año a Banco Internacional a liderar la banca personas que la institución había empezado a fortalecer en 2022. "No tenemos el sesgo de tener sucursales, no tenemos fuerza de ventas, y partimos 100% digital", cuenta.

El ejecutivo sostiene que comenzaron con un modelo de depósitos a plazo digital, "que fue atractivo para mucha gente, con tasas que nos caracterizan por ser el primero, el segundo, o el tercero, siempre. Y ahí tuvimos un crecimiento brutal".

En este ámbito detalla que están creciendo a tasas de 20%, o 30% anual en montos, y ya acumulan más de $500 mil millones.

Cree que se debe a que como su "modelo es eficiente, nos permite traspasarle al cliente una mejor tasa. Una mayor ganancia. Eso se ha ido hablando de boca en boca. Y eso nos ha traído buenos clientes".

Hay muchos adultos mayores que tienen depósitos a plazo en Banco Internacional. Y en línea con lo que vieron que requerían sus clientes, lanzaron recién una opción para que cuando las personas tomen un depósito, puedan optar para que una vez vencido el plazo estipulado, solo se liquiden los intereses y se depositen en su respectiva cuenta, mientras que se renueva automáticamente el capital.

En los últimos años también han estado potenciando créditos de consumo. "Fue una propuesta interesante, 100% digital, sin una atadura a cuentas corrientes, a otros productos. También nos fue muy bien en ese modelo", explica.

Acá el público al que más llegan son jóvenes, y están creciendo un 55% año contra año. Esto en un contexto en que la industria no muestra la misma tendencia, pero porque también el Internacional tiene una baja base comparable. "Y vemos que mantenemos ese ritmo. Vendemos como $5.000 millones mensuales. Es puro cliente nuevo, porque la cartera la estamos recién armando", afirma.

"Y ya en los últimos años empezamos a expandirnos a cuentas corrientes, hipotecarios, inversiones, seguros. Una propuesta bien completa", añade.

Quintano revela que ya tienen 35 mil clientes, y esperan terminar este año con 50 mil. "Estamos creciendo 13.000 clientes año a año. Es como un 40% interanual. Y nuestras proyecciones de aquí a 2029, contemplan pasar a los 150 mil clientes", estima.

El ejecutivo cuenta que a pesar de que en el país ya hay varios bancos bien consolidados, vieron un espacio para crecer diferenciándose del resto de la industria. "Los bancos, en general, cuando uno ve el mercado, están súper focalizados en cosas externas a la esencia del banco, por ejemplo, con beneficios, un café, un recital. Está perfecto, y probablemente a muchos les hace sentido, pero varios bancos se desconectaron de los clientes. Y ahí buscamos volver a la esencia de lo que es el banco", sostiene.

"Nosotros, cuando necesitas un depósito, tenemos un depósito. Cuando quieres un crédito de consumo, lo tenemos. No te obligamos a tener cuentas corrientes, pero mucha gente saca la cuenta corriente digital porque eso le permite funcionar más fácil. No hay ataduras en ese sentido", explica.