

ANTES DE FIN DE AÑO

Se podrán obtener créditos para comprar vehículos a través del celular y la web



Proceso. La selección del auto y la obtención del crédito vehicular para adquirirlo, se harán por Internet.

Si bien el consumidor local aún va al concesionario a elegir su auto, la tendencia apunta a que cada vez más personas hagan una selección online. Público objetivo para estas operaciones son los millennials.

ELIZABETH GARCÍA ANDÍA
elizabeth.garcia@diariogestion.com.pe

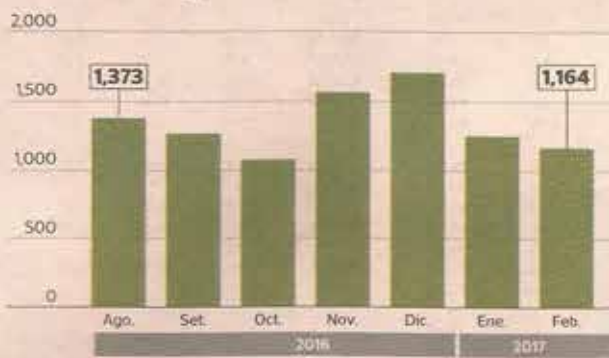
La gran mayoría de autos aún se venden y financian a través del concesionario. Sin embargo, la tendencia de mercado es que este tipo de operaciones se realice en el canal digital.

Así, algunas entidades financieras apuestan por dar créditos vehiculares a través de estos canales alternativos.

"Este año deberíamos empezar a generar préstamos a través de los dispositivos móviles (celular o tablet) y la web", estimó José Luis Hidalgo, gerente general de Acceso Crediticio, edpyme especializada en financiamiento vehicular.

Si bien la primera etapa del proceso se realizará aún de manera presencial, el ejecutivo resaltó que su apuesta es por digitalizar el 100% de la

Número de créditos vehiculares colocados por la banca



FUENTE: Asbanc

operación crediticia. "El objetivo es que una persona, a través de la web o el celular, pueda elegir el auto que más se acomode a sus necesidades, solicite el crédito, pase la evaluación y se le entregue el vehículo en su domicilio, sin tener que moverse de su casa", detalló a Gestión.

Millennials

Al igual que otro tipo de compras, la elección y adquisición de un auto se hará online, avizó Hidalgo. Aún el consumidor peruano está

acostumbrado a ir al concesionario, pero cada vez son más los que se inclinan por seleccionar su auto de forma online, explicó. "Los millennials rehúyen movilizarse a un banco o al concesionario y pasar por todo ese proceso presencial, frente a otro en el que, desde la comodidad de un dispositivo móvil, puede hacer todo", dijo.

Nicho

Pese a que el 2016 fue un año de contracción en el financiamiento vehicular,

DE UN TOTAL DE 200,000

Unos 100,000 taxis en Lima son informales

De los 200,000 taxis que circulan en Lima y Callao, aproximadamente la mitad son informales, estimó José Luis Hidalgo, de Acceso Crediticio. Según la edpyme especialista en el crédito para taxis, la introducción de los aplicativos móviles está cambiando el mercado.

"Los taxistas están migrando a trabajar con una app pues les resulta más beneficioso, y los clientes también prefieren contratar un taxi a través de estos dispositivos", explicó. Ese cambio se está reflejando en la morosidad. Así, los que trabajan con aplicativos tienen menor mora que aquellos que aún no migran a esta modalidad, sostuvo.

Acceso Crediticio reportó un crecimiento del 30% en su cartera, con más de S/230 millones en préstamos colocados.

Según Hidalgo, el factor diferenciador de la edpyme ha sido enfocarse, en buena medida, en un nicho de mercado no atendido por la banca tradicional: los taxistas.

En tal sentido, proyectó que en el 2017 la entidad financiera incrementará en 60% sus créditos, pues ampliará su oferta de productos y llegará a nuevas zonas.