

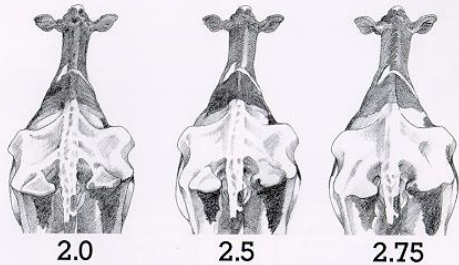
La máquina no lo controla todo.

Una hipoteca es un préstamo de elevado importe que además de la garantía personal de los clientes cuenta con el respaldo de la vivienda. Esto hace que se trate de un producto complejo, donde no todo se puede dejar en manos de una máquina (sobre todo si se basa en los comportamientos históricos de pago, que pueden ser predictores más o menos acertados).

Por este motivo, se suelen incluir zonas grises, niveles de duda donde el expediente es revisado por un analista de riesgos que se encarga de decidir si la solicitud se considera viable o no.

A su vez, en función del importe del préstamo, se establecen diferentes niveles de decisión, de tal manera que un préstamo de un importe elevado siempre será revisado por una estancia de riesgos superior.

Body Condition Scoring in Dairy Cattle



El scoring sale denegado, ¿qué puedo hacer?

Si por desgracia la respuesta del empleado del banco es ese "el scoring sale denegado", es muy importante tratar de entender el porqué de dicha denegación, y sobre todo saber si hay alternativas que puedan "hacerle cambiar de opinión"

Ningún empleado de banca conoce las puntuaciones del scoring (se trata de uno de

los secretos mejor guardados de cada banco, solamente conocido por unos pocos en el área de riesgos), por lo que en muchos casos la respuesta puede ser un encogerse de hombros y simplemente responder: "si lo deniega la máquina de riesgos, no hay nada que hacer".

Pero si hablamos con un empleado con experiencia seguramente podrá decirnos dónde "pincha" nuestro perfil, si se trata de:

- 1.- que tenemos unos ingresos muy bajos,
- 2.- un empleo con poca antigüedad para lo que la entidad requiere, en un sector de actividad que el banco considera de mayor riesgo.
- 3.- o porque queremos comprar una vivienda en una zona que el banco tiene marcado como un "punto negro".

Si nos explican que nuestros ingresos son insuficientes o que aportamos pocos ahorros a la compra quizás podamos optar por otra vivienda con un precio de compra inferior, donde el peso de nuestros ahorros sea superior y a su vez la cuota mensual salga más baja y asequible- también podemos buscar una aportación superior a través de familiares



¡¡ ASÓCIATE A PAMAC!!

TÚ HIPOTECA DEPENDE DEL SCORING

Por la Co-Responsabilidad Parental



Padres y Madres
en acción

www.padresdivorciados.es

usedimad@gmail.com

649 116 241

**Con tu Ayuda y Colaboración
Conseguiremos como norma general
la Custodia Compartida
de nuestros hijos**

Boletín de Suscripción:

Nombre: _____

Apellidos: _____

Domicilio: _____ nº _____

Población: _____

C.P.: _____ N.I.F.: _____

e-mail.: _____

Tlf.: _____

**Si, deseo pertenecer a la Asociación
Padres y Madres en Acción (PAMAC),
abonando la cantidad de:**

● **84´00 €** Anuales

● _____ € Por Donación

Ingresando en la Cuenta de la Asociación
Nº: **2038-1893-75-6000068701** ó
domiciliando el pago en el Banco/Caja: _____

Calle: _____ nº: _____

Población: _____ C.P.: _____

Entidad Oficina D.C. Cuenta

□□□□ □□□□ □□ □□□□□□□□□□

En _____ a ____ de _____ de 20____

Firmado:

**Tú hipoteca en manos de una máquina:
el scoring.** Martes, 9/10/12, Por Juan Villen

Los empleados de las sucursales bancarias han perdido la capacidad de decidir las hipotecas y préstamos que conceden fruto del esfuerzo de los bancos por disociar los intereses comerciales (vender más) de los de riesgo (vender sólo a quienes paguen). Cuando llegas a pedir un préstamo al banco, te piden tus datos, los "pican" en el ordenador y esperan una respuesta del sistema informático: los llamados **"scorings" o máquinas con sistemas de decisión han tomando el control.**



Los modelos de **scoring** su funcionamiento se basa en tratar de predecir 2 conceptos fundamentales a la hora de determinar el riesgo que el banco asume:

1. la capacidad de pago: se analizan por un lado los ingresos del cliente y por otro las deudas y gastos a los que tiene que hacer frente, para determinar si tiene capacidad de hacer frente a la cuota de la hipoteca que está solicitando.

Se suelen utilizar 2 conceptos para lograr la "aprobación" en este punto:

a. ratio de endeudamiento: la cuota mensual de la hipoteca dividida entre los ingresos netos mensuales no debe superar el 30-35%. Aquí el quid de la cuestión está en

cómo se calculan los ingresos netos mensuales, si se prorratan las pagas extras, si se computa el bonus anual o las comisiones o pluses variables.

b. renta disponible: se tienen en cuenta tanto las cuotas de otros préstamos como una estimación de coste de vida (basándose en el nº de miembros de la unidad familiar). Los ingresos menos la suma de todos los gastos debe arrojar una cifra positiva y luego cada banco tiene su criterio específico sobre el nivel mínimo necesario.

2. la propensión al pago: una cosa es que se pueda pagar y otra que se quiera pagar. Pues bien, los bancos utilizan **los scorings** para asignar una **probabilidad de voluntad de pago**, en función del comportamiento histórico de sus clientes. Se trata de un sistema de puntuación que utiliza variables tales como el dinero que aportas a la compra del piso, la edad de los titulares, los ingresos, estado civil, tipo de contrato laboral, etc., otorgando diferentes pesos a cada variable. Con todos estos datos se obtiene una puntuación (score, en inglés).

Los bancos tienen un punto de corte (puntuación mínima) que el cliente debe lograr para que se considere un "riesgo aceptable". Dicho de otro modo, si los clientes que aportan menos de un 10% de ahorros a la compra, son solteros y menores de 25 años tienen un comportamiento histórico de pago con el banco muy malo, el banco asignará puntuaciones bajas a estos valores y por lo tanto el solicitante no llegará a la puntuación exigida y su solicitud será denegada.

Además de estos 2 conceptos, los bancos siempre consultan las bases de datos de impago, de tal manera que no conceden préstamos a clientes que mantengan deudas impagadas con alguna entidad financiera (o empresa de telefonía y similares).