Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela Profesional de Economía

Gestión administrativa y comercial del producto crédito hipotecario del Banco de la Nación periodo de agosto 2021 agosto 2022

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Economista

AUTOR

Bruno CARRANZA BUSTAMENTE

ASESOR

Mg. Jorge CABREJOS POLO

Lima, Perú

2024



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Carranza, B. (2024). *Gestión administrativa y comercial del producto crédito hipotecario del Banco de la Nación periodo de agosto 2021 agosto 2022*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Economía]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Bruno Carranza Bustamante
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	75421827
URL de ORCID	----------
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Jorge Cabrejos Polo
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	25625894
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0001-7754-0396
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Manuel Antonio Lama More
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	07380667
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Jose Luis Alfaro Mendoza
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	09017349
Datos de investigación	
Línea de investigación	No aplica.
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.

Ubicación geográfica de la investigación	Edificio: Oficina Principal del Banco de la Nación País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: San Borja Calle: Av. Javier Prado Este 2499
	Latitud: -12.087142046341722 Longitud: -77.00029656006241
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Agosto 2021 – Agosto 2022
URL de disciplinas OCDE	Economía, Negocios https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.00

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú. Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ACTA DE SUSTENTECIÓN DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

Reunidos en EL Salón de Grados de la Facultad de Ciencias Económicas el día domingo 02 de junio de 2024 a las 11:15 pm, ante el Jurado presidido por el catedrático **Dr. MANUEL ANTONIO LAMA MORE** e integrado por los catedráticos **Econ. JOSÉ LUIS ALFARO MENDOZA y Mg. JORGE CABREJOS POLO**

Se presenta el Bachiller **BRUNO CARRANZA BUSTAMANTE** para realizar la defensa de su Trabajo de Suficiencia Profesional " **GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL DEL PRODUCTO CRÉDITO HIPOTECARIO DEL BANCO DE LA NACIÓN PERIODO DE AGOSTO 2021 AGOSTO 2022"** presentada para la obtención del Título Profesional de Economista.

De acuerdo a las normas vigentes el Bachiller después de finalizada la exposición absolvió las preguntas planteadas por los miembros del jurado. Concluida esta fase se suspendió el acto público, a fin de que los señores catedráticos en votación secreta procedieran a la calificación correspondiente

Acto seguido el presidente del Jurado informó que el graduando había sido aprobado por unanimidad con el calificativo de 16 (dieciseis)
(Números y letras)

Para dar fe del acto, suscriben la presente acta el Presidente y los Miembros del Jurado a los 02 días del mes de junio de 2024.

Dr. MANUEL ANTONIO LAMA MORE
Presidente

Econ. JOSÉ LUIS ALFARO MENDOZA
Miembro

Mg. JORGE CABREJOS POLO
Asesor

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América

Vicerrectorado de Investigación y Posgrado

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo Jorge Cabrejos Polo en mi condición de asesor acreditado con la Resolución Decanal N° 000552-2024-D-FCE/UNMSM de la tesis/monografía/informe de investigación/trabajo académico, cuyo título es Gestión Administrativa y Comercial del Producto Crédito Hipotecario del Banco de la Nación Periodo de Agosto 2021 a Agosto de 2022 presentado por el bachiller/magíster/egresado/licenciado/estudiante BRUNO CARRANZA BUSTAMANTE para optar el grado/título/especialidad de Economista con especialidad en Economía Internacional

CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de 16.% de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del grado/ título/ especialidad correspondiente.

Firma del Asesor _____

DNI: 25625894

Nombres y apellidos del asesor:
Jorge Cabrejos Polo



Huelladigital

Contenido

1. Introducción 1

2. Análisis Financiero de la Banca Múltiple (BM) 2

2.1. Ratios Financieros de la Banca Múltiple 2

2.2. Mercado Hipotecario Banca Múltiple. 4

2.3. Cuota de Mercado del Crédito Hipotecario en la Banca Múltiple. 7

3. Banco de la Nación 9

3.1. Visión 9

3.2. Misión 10

3.3. Organigrama del Banco de la Nación 10

4. Funciones Desempeñadas en la Sección Crédito Hipotecario 11

5. Sección Crédito Hipotecario del Banco de la Nación 12

5.1. Misión de los Trabajadores de la Sección Crédito Hipotecario 12

5.2. Sinergia de Sección Crédito Hipotecario con Otras Áreas. 12

6. Producto Crédito Hipotecario del Banco de la Nación 14

6.1. Cartera de Crédito Hipotecario del Banco de la Nación 15

7. Conceptos y Definiciones 19

7.1. Conceptos para el Caso de Crédito Hipotecario Tasa Mixta 19

7.2. Conceptos para el Caso de Adecuación de la Resolución SBS N° 03748-2021 20

7.3. Conceptos para el Caso de la Campaña de Traslado de Deuda Hipotecaria 21

8. Labores Realizadas según cada Caso o Problema de Trabajo. 23

8.1. Envió Masivo de Estados de Cuenta. 23

8.2. Crédito Hipotecario BN con Tasa Mixta. 28

8.3. Adecuación a la Resolución SBS N° 03748 – 2021. 35

8.4. Implementación de Nuevos productos y Modificación de Parámetros Hipotecarios. 40

8.5. Alianza Comercial con el Fondo Mivivienda por el Programa Techo Propio. 45

8.6. Precalificación de Clientes para Crédito Hipotecario BN. 49

8.7. Campaña de Traslado de Deuda Hipotecaria. 52

9. Conclusiones y Recomendaciones 60

9.1. Conclusiones 60

9.2. Recomendaciones 60

10. Anexos 62

1. Introducción

En este informe empezaré analizando la situación financiera de la Banca Múltiple en base a los estados consolidados y anualizados, con un enfoque particular en las Instituciones Financieras que otorgaron Créditos o Productos Hipotecarios similares a los ofrecidos por el Banco de la Nación entre agosto de 2021 y agosto de 2022.

Después, mi atención se centrará en el Banco de la Nación, abordando su historia, misión y visión, estructura orgánica, así como la ubicación de la Sección de Crédito Hipotecario dentro de la organización. Además, detallaré mis responsabilidades como practicante profesional en la Sección de Crédito Hipotecario durante el periodo de agosto de 2021 a agosto de 2022.

Posteriormente, me enfocaré en el análisis de los indicadores de gestión de la cartera de crédito hipotecario del Banco de la Nación, correspondiente al período de agosto de 2021 a agosto de 2022.

Después, relataré los casos o problemas más relevantes que enfrenté como profesional de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Mayor de San Marcos durante mi período de prácticas profesionales en la Sección de Crédito Hipotecario del Banco de la Nación para el periodo de agosto de 2021 a agosto de 2022.

Finalmente, se proporcionarán las recomendaciones y conclusiones pertinentes derivadas del análisis realizado, así como una evaluación detallada de la Sección de Crédito Hipotecario del Banco de la Nación.

2. Análisis Financiero de la Banca Múltiple (BM)

2.1. Ratios Financieros de la Banca Múltiple

El siguiente análisis financiero se centrará en los bancos de la Banca Múltiple[1] que otorgaron créditos hipotecarios entre agosto de 2021 a agosto de 2022. La data utilizada para este análisis se encuentra en el Anexo 1.

Ratio de Liquidez, Calidad de Cartera y Ratio de Capital Global

El Banco de la Nación (BN) se destaca en la Banca Múltiple por tener una liquidez mayor al 50% en el año 2022, lo cual indica que goza de buena salud financiera para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Pero esta alta liquidez también puede ser un indicador de que el BN no está utilizando de manera eficiente sus propios recursos o efectivo disponible. Para este mismo año el ratio de liquidez del Banco de la Nación (BN) fue más del doble del porcentaje de liquidez de la Banca Múltiple (22.77%).

El ratio de morosidad muestra el porcentaje de préstamos que están en situación de impago o mora en relación con el total de préstamos otorgados. En este sentido, es de destacar que el Banco de la Nación cuenta con un ratio de morosidad más bajo que el de Banca Múltiple, siendo que el ratio de morosidad 2.40% y 4.05% respectivamente para el año 2022. Un ratio de morosidad bajo indica una cartera de préstamos de alta calidad y una gestión efectiva del riesgo crediticio. Esta baja morosidad de la cartera BN se explica porque el Banco de la Nación en relación con otras instituciones financieras al momento de otorgar sus créditos, tiene parámetros de acceso al crédito estrictos y que a su vez aseguran el retorno de los préstamos.

El Ratio de Capital Global se interpreta como la capacidad que tiene una institución financiera para absorber pérdidas. La SBS como ente regulador del sistema financiero peruano fijó el límite global en 8.00% en 2021 y 8.50% en 2022. Se puede decir que la Banca Múltiple y el Banco de la Nación al estar por encima del Límite Global fijado por la SBS, goza de buena solvencia. En este ratio el Banco de la Nación se encuentra ligeramente por encima de la Banca Múltiple.

Cuadro 2. *Ratio de Liquidez, Calidad de Cartera y Ratio de Capital Global*

	Liquidez (Disponible / Depósitos(1))		**Calidad de Cartera** (Ratio de Morosidad)		**Ratio de Capital Global** (Mayor al Límite Global(2))	
INSTITUCIÓN FINANCIERA	**2022**	**2021**	**2022**	**2021**	**2022**	**2021**
Banco de la Nación	58.25%	64.26%	2.40%	2.50%	15.30%	13.60%
BBVA Perú	18.15%	25.43%	4.37%	3.70%	13.96%	14.13%
BANCOM	25.92%	31.32%	3.73%	3.75%	12.37%	12.79%

[1] La Banca Múltiple son las entidades bancarias que están autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para realizar operaciones financieras en el sistema financiero peruano.

BCP	24.22%	27.33%	3.96%	3.73%	14.43%	14.94%
Banco Pichincha	16.38%	25.54%	5.51%	5.40%	11.28%	12.13%
BanBif	25.71%	30.23%	3.44%	2.94%	14.02%	13.70%
Scotiabank	23.91%	30.05%	4.08%	3.85%	13.97%	14.70%
Interbank	24.75%	31.97%	3.03%	3.62%	15.08%	15.87%
Mibanco	19.87%	13.14%	5.57%	6.79%	14.69%	16.40%
Banco GNB	26.16%	36.26%	3.73%	4.21%	15.95%	16.76%
Banca Múltiple	**22.77%**	**27.85%**	**4.05%**	**3.89%**	**14.26%**	**14.80%**

(1) Obligaciones con el público y depósitos del sistema financiero

(2) El Límite Global que establece la Ley General de la SBS fue de 8.5% en 2022 y 8.0% en 2021

Fuente: *Portal web SMV. Estados Financieros Anualizados y Consolidados. Elaboración propia.*

Eficiencia y Rentabilidad

La Banca Múltiple, con excepción del Banco Pichincha en 2021, ha logrado resultados positivos en sus utilidades en el periodo 2021 y 2022.

En el análisis de la eficiencia operativa de la Banca Múltiple, el Banco de la Nación se destaca, ya que sus costos operativos y otros gastos antes de utilidades netas representaron el 59% de sus ingresos, lo que da una eficiencia operativa del 41% en 2022. En comparación la Banca Múltiple tuvo una eficiencia operativa del 28.6% para este mismo año.

La eficiencia de uso de activos se refiere a la capacidad que tiene el Banco para utilizar sus activos de manera productiva y generar ingresos. La eficiencia de uso de activos por parte de BN es menor que el de la Banca Múltiple, siendo que BN solo pudo transformar en ingreso el 4.6% el valor de sus activos, mientras que la Banca Múltiple transformó en ingresos el 7% del valor de sus activos en 2022.

La eficiencia financiera se refiere al grado en que los activos de una entidad están financiados mediante recursos propios y externos. En este caso observamos que el Banco de la Nación tiene activos que representan 22.9 veces su capital en el año 2022. Y para la Banca Múltiple el valor de sus activos representa 8.4 veces el valor de su patrimonio.

Cuadro 3. *Ratios de Eficiencia Operativa, Uso de Activos y Financiera*

	Eficiencia Operativa (U. Neta / Ingresos)		**Eficiencia en Uso de Activos** (Ingresos / Act. Total)		**Eficiencia Financiera** (Act. Total / Patrimonio)	
INSTITUCIÓN FINANCIERA	**2022**	**2021**	**2022**	**2021**	**2022**	**2021**
Banco de la Nación	0.410	0.276	0.046	0.027	22.920	29.780
BBVA Perú	0.335	0.365	0.059	0.042	8.713	9.981
BANCOM	0.077	0.072	0.102	0.098	5.899	6.090
BCP	0.346	0.311	0.068	0.049	8.597	9.664
Banco Pichincha	0.005	-0.114	0.092	0.076	11.876	12.776
BanBif	0.168	0.186	0.056	0.045	12.060	13.648
Scotiabank	0.284	0.268	0.066	0.049	6.942	7.300
Interbank	0.251	0.342	0.070	0.052	9.385	10.012
Mibanco	0.160	0.089	0.162	0.128	6.423	7.143

Banco GNB	0.092	0.102	0.067	0.052	7.183	7.862
Banca Múltiple	**0.286**	**0.278**	**0.070**	**0.051**	**8.417**	**9.294**

Fuente: *Portal web SMV. Estados Financieros Anualizados y Consolidados. Elaboración propia.*

El Banco de la Nación sobresale por encima de la Banca Múltiple en primer lugar por tener una rentabilidad de su patrimonio del 44% para el año 2022. La Banca Múltiple solo obtuvo un 16.77% de retorno sobre su patrimonio.

Cuadro 4. *Ratio de Rentabilidad de Patrimonio y Rentabilidad de Activo*

	Dupont (ROE) (E. Ope*E. Act.*E. Finan.)		Rentabilidad de Activos (ROA) (U. Neta / Act. Total)	
INSTITUCIÓN FINANCIERA	**2022**	**2021**	**2022**	**2021**
Banco de la Nación	43.61 %	22.33 %	1.90 %	0.75 %
BBVA Perú	17.08 %	15.35 %	1.96 %	1.54 %
BANCOM	4.64 %	4.31 %	0.79 %	0.71 %
BCP	20.28 %	14.87 %	2.36 %	1.54 %
Banco Pichincha	0.54 %	-11.05 %	0.05 %	-0.86 %
BanBif	11.25 %	11.30 %	0.93 %	0.83 %
Scotiabank	13.00 %	9.55 %	1.87 %	1.31 %
Interbank	16.55 %	17.65 %	1.76 %	1.76 %
Mibanco	16.64 %	8.10 %	2.59 %	1.13 %
Banco GNB	4.41 %	4.15 %	0.61 %	0.53 %
Banca Múltiple	**16.77 %**	**13.22 %**	**1.99 %**	**1.42 %**

Fuente: *Portal web SMV. Estados Financieros Anualizados y Consolidados. Elaboración propia.*

La rentabilidad excepcional del Banco de la Nación en 2022, según el análisis Dupont, se atribuye a que los activos del BN representan 22.9 veces su patrimonio. Este alto nivel de apalancamiento puede amplificar las ganancias en periodos favorables, ya que se utilizan recursos externos para generar mayores ingresos. Sin embargo, depender de los recursos externos incrementa el riesgo de pérdidas significativas si los activos se deprecian o surgen problemas financieros. Esta dinámica explica la superior rentabilidad que tenía el Banco de la Nación sobre la Banca Múltiple.

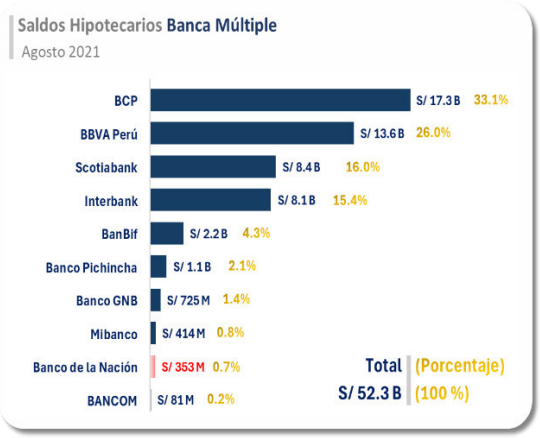
2.2. Mercado Hipotecario Banca Múltiple.

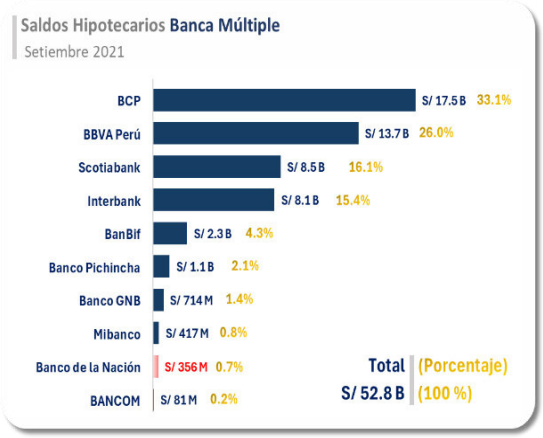
El mercado de créditos hipotecarios se puede medir por el saldo en cartera de los créditos hipotecarios que posee cada institución financiera en la Banca Múltiple.

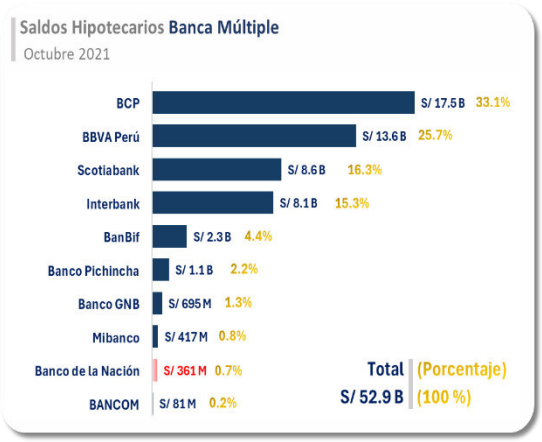
En agosto de 2022, el saldo total de préstamos hipotecarios en la banca múltiple, incluyendo al Banco de la Nación, ascendía a 57.2 billones de soles. Este mercado estaba dominado en un 90% por cuatro principales bancos: el Banco de Crédito del Perú con el 33%, BBVA con el 24%, Scotiabank con el 18% e Interbank con el 15%. Por la concentración de mercado de crédito hipotecario se puede visualizar que estamos ante un oligopolio. En comparación con la Banca Múltiple el BN solo ocupó para esta misma fecha un 0.8% del mercado de créditos hipotecarios.

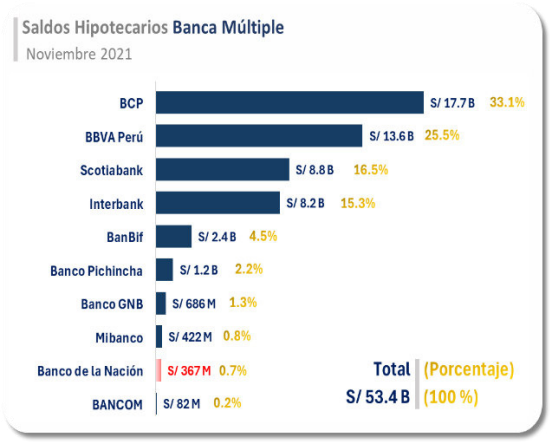
El gráfico 1 ilustra la trayectoria del mercado hipotecario, medido en términos del volumen del saldo de la cartera hipotecaria (se incluyen los créditos hipotecarios en dólares), en la Banca Múltiple durante el periodo comprendido entre agosto de 2021 y agosto de 2022.

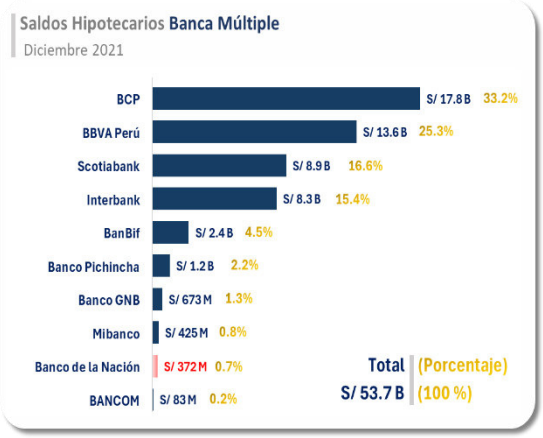
Gráfico 1: *Mercado Hipotecario de la Banca Múltiple (ago. 21 – ago. 22)*

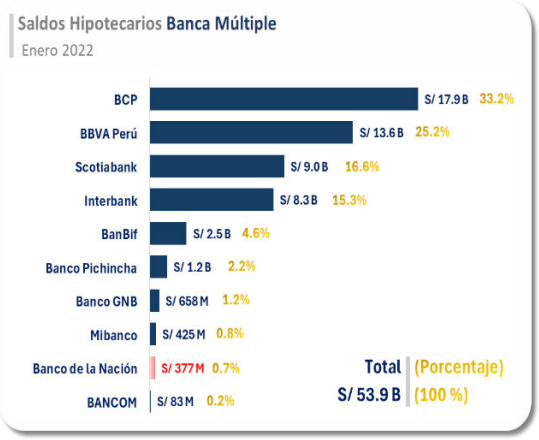


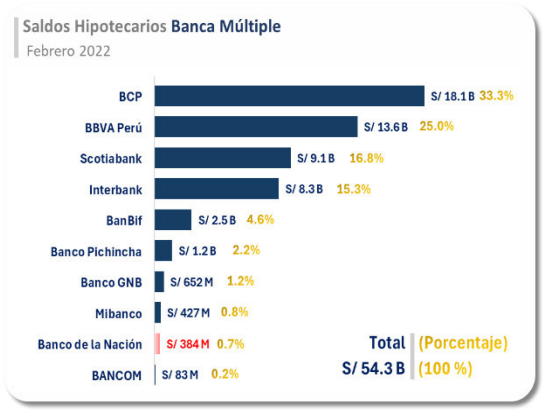


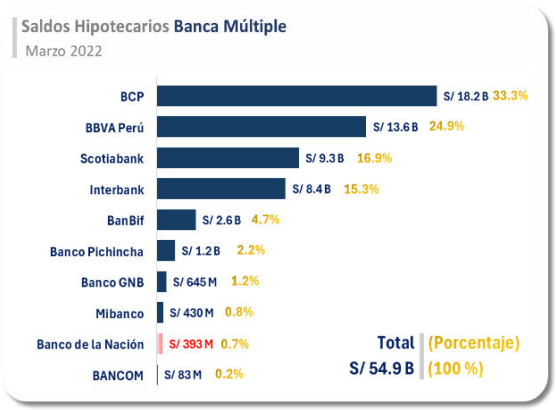


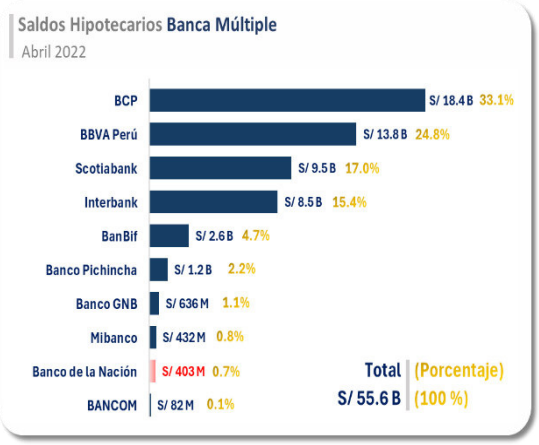


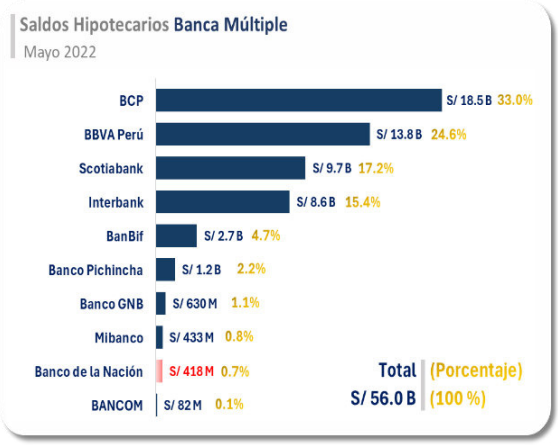


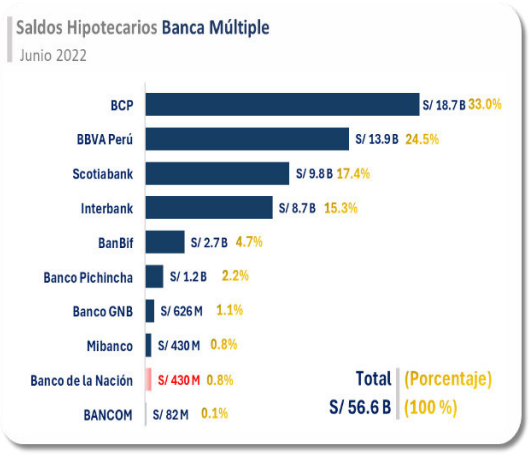


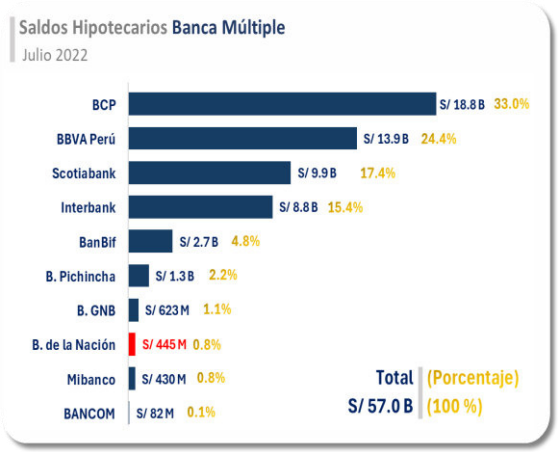


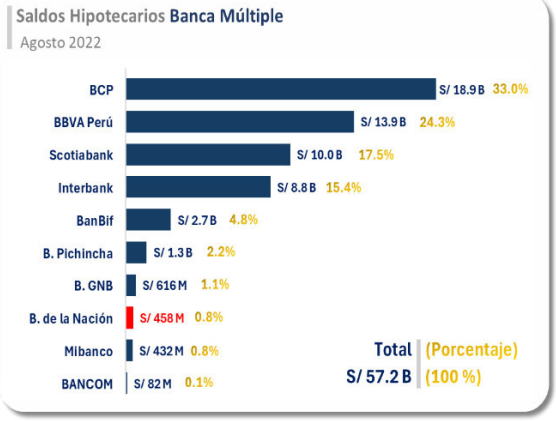












Fuente: *Portal Web SBS. Estados Financieros de la Banca Múltiple. Gráfico de elaboración propia*

2.3. Cuota de Mercado del Crédito Hipotecario en la Banca Múltiple.

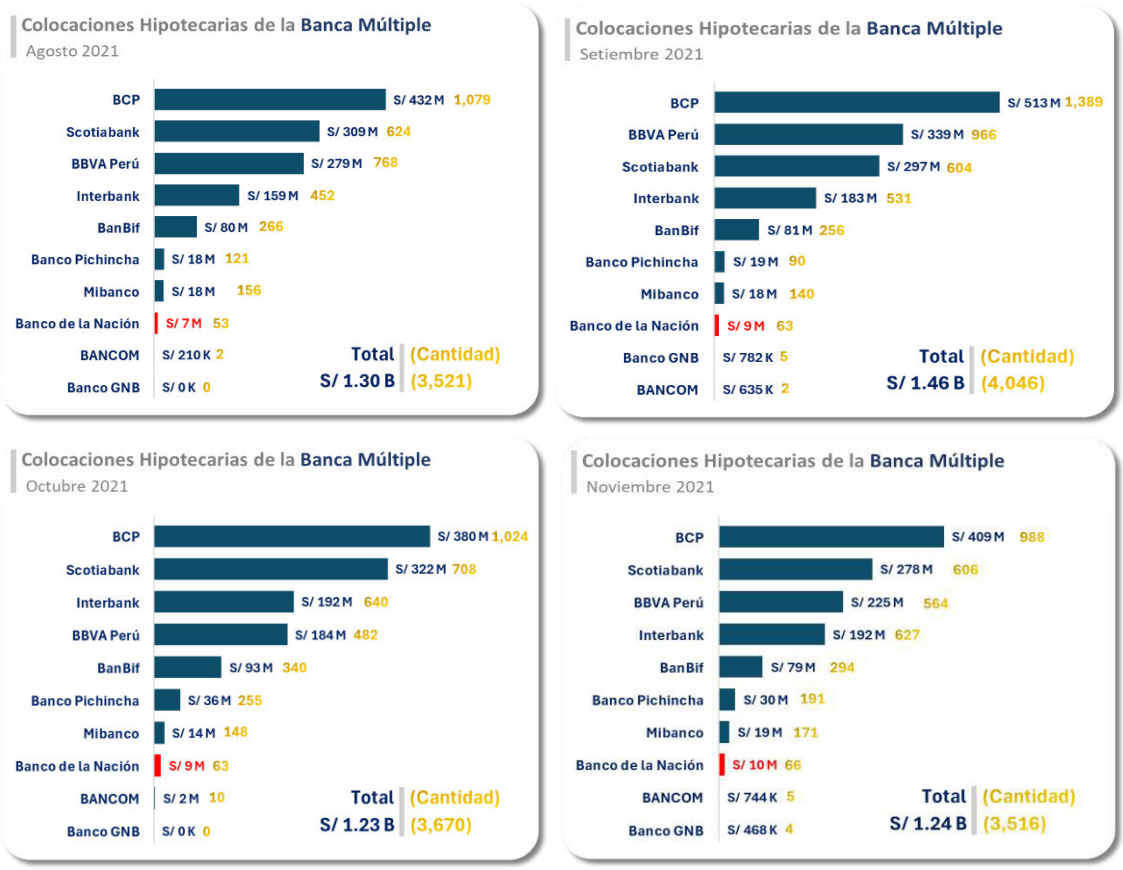
La cuota de mercado de crédito hipotecario que cada entidad financiera de la banca múltiple en el Perú ocupa mensualmente se mide por el monto de las colocaciones realizadas cada mes.

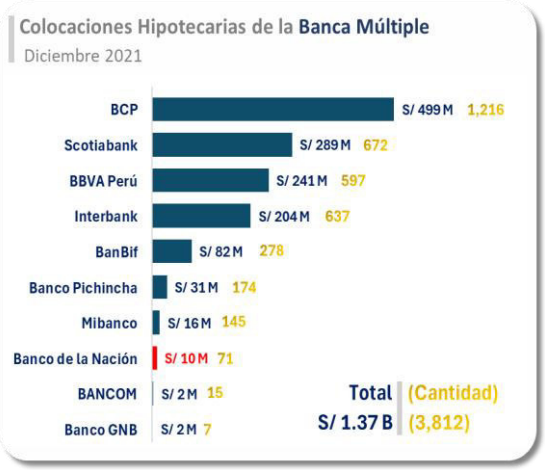
El oligopolio del mercado de crédito hipotecario, mencionado anteriormente, concentró el 89% de los créditos hipotecarios desembolsados en agosto de 2022. Este mercado fue liderado por el Banco de Crédito del Perú, que acaparó el 36.5% del monto otorgado, seguido por BBVA con el 23.8%, Interbank con el 14.9% y Scotiabank con el 14.8% de las colocaciones a dicha fecha.

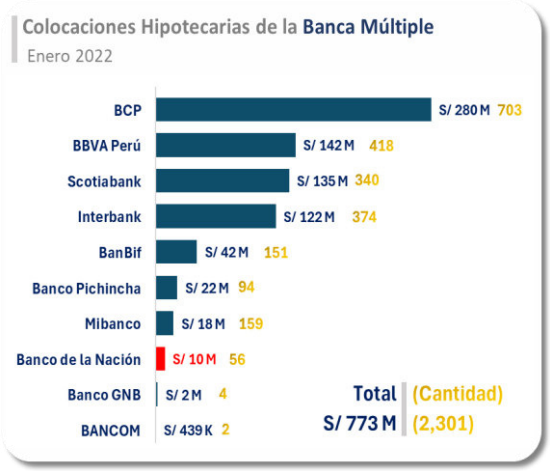
Es importante resaltar el notable progreso del Banco de la Nación en sus colocaciones de crédito hipotecario. En agosto de 2021, sus colocaciones eran de solo 7 millones de soles, mientras que en agosto de 2022 esta cifra se elevó a aproximadamente 17 millones de soles. Esto refleja un incremento en su participación en el saldo desembolsado por la Banca Múltiple, pasando del 0.5% en agosto de 2021 al 1.4% en agosto de 2022.

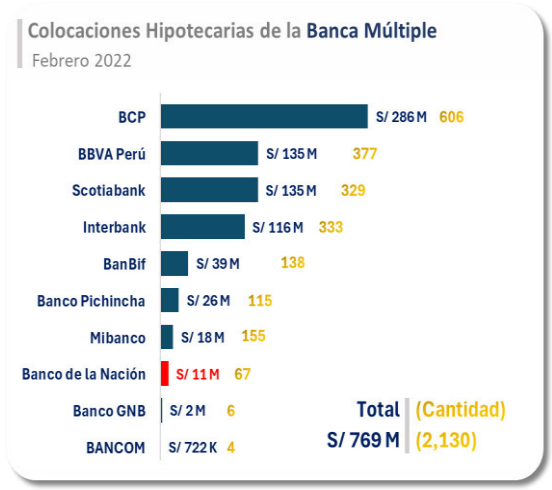
En el gráfico número 2, se observa la evolución y el volumen de las colocaciones, tanto en monto como en cantidad, de los créditos hipotecarios otorgados por la banca múltiple durante el periodo de agosto de 2021 a agosto de 2022.

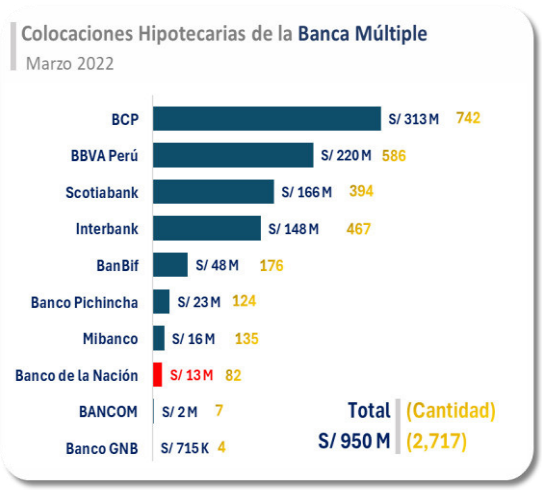
Gráfico 2: *Cuota de Mercado Hipotecario de la Banca Múltiple (ago. 21 – ago. 22)*

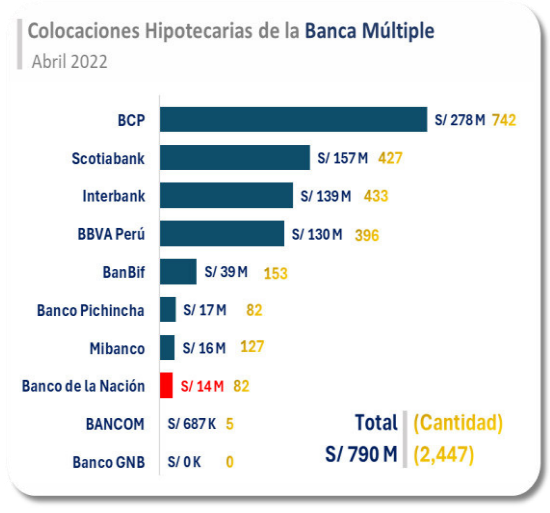


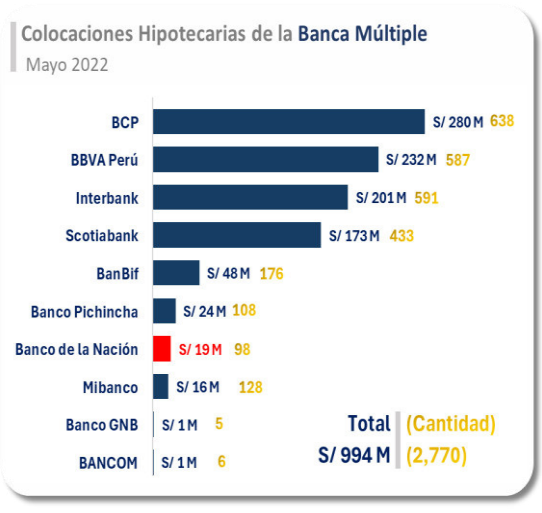

Colocaciones Hipotecarias de la Banca Múltiple
Diciembre 2021
BCP S/ 499 M 1,216
Scotiabank S/ 289 M 672
BBVA Perú S/ 241 M 597
Interbank S/ 204 M 637
BanBif S/ 82 M 278
Banco Pichincha S/ 31 M 174
Mibanco S/ 16 M 145
Banco de la Nación S/ 10 M 71
BANCOM S/ 2 M 15
Banco GNB S/ 2 M 7
Total (Cantidad)
S/ 1.37 B (3,812)

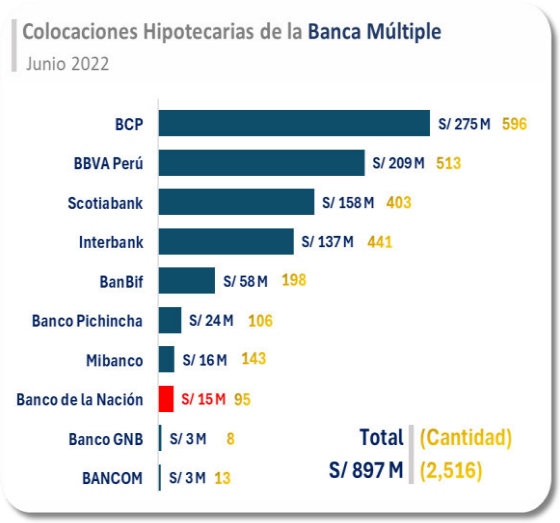

Colocaciones Hipotecarias de la Banca Múltiple
Enero 2022
BCP S/ 280 M 703
BBVA Perú S/ 142 M 418
Scotiabank S/ 135 M 340
Interbank S/ 122 M 374
BanBif S/ 42 M 151
Banco Pichincha S/ 22 M 94
Mibanco S/ 18 M 159
Banco de la Nación S/ 10 M 56
Banco GNB S/ 2 M 4
BANCOM S/ 439 K 2
Total (Cantidad)
S/ 773 M (2,301)

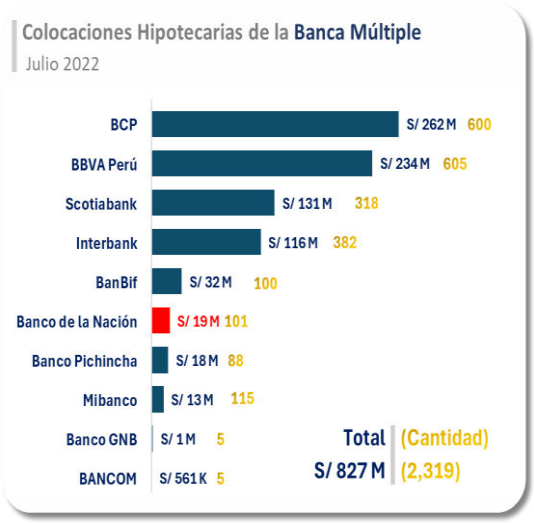

Colocaciones Hipotecarias de la Banca Múltiple
Febrero 2022
BCP S/ 286 M 606
BBVA Perú S/ 135 M 377
Scotiabank S/ 135 M 329
Interbank S/ 116 M 333
BanBif S/ 39 M 138
Banco Pichincha S/ 26 M 115
Mibanco S/ 18 M 155
Banco de la Nación S/ 11 M 67
Banco GNB S/ 2 M 6
BANCOM S/ 722 K 4
Total (Cantidad)
S/ 769 M (2,130)

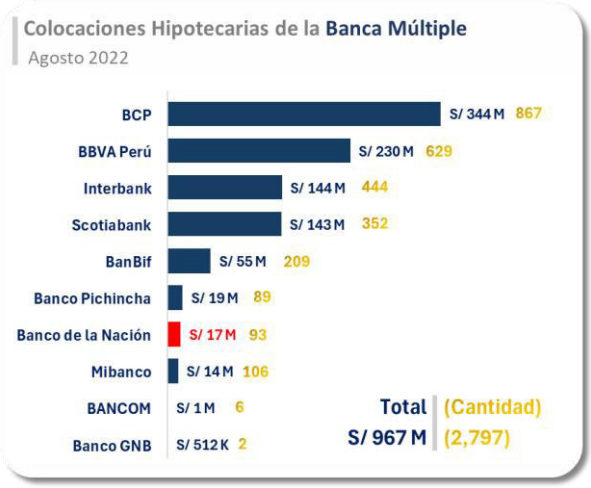

Colocaciones Hipotecarias de la Banca Múltiple
Marzo 2022
BCP S/ 313 M 742
BBVA Perú S/ 220 M 586
Scotiabank S/ 166 M 394
Interbank S/ 148 M 467
BanBif S/ 48 M 176
Banco Pichincha S/ 23 M 124
Mibanco S/ 16 M 135
Banco de la Nación S/ 13 M 82
BANCOM S/ 2 M 7
Banco GNB S/ 715 K 4
Total (Cantidad)
S/ 950 M (2,717)


Colocaciones Hipotecarias de la Banca Múltiple
Abril 2022
BCP S/ 278 M 742
Scotiabank S/ 157 M 427
Interbank S/ 139 M 433
BBVA Perú S/ 130 M 396
BanBif S/ 39 M 153
Banco Pichincha S/ 17 M 82
Mibanco S/ 16 M 127
Banco de la Nación S/ 14 M 82
BANCOM S/ 687 K 5
Banco GNB S/ 0 K 0
Total (Cantidad)
S/ 790 M (2,447)


Colocaciones Hipotecarias de la Banca Múltiple
Mayo 2022
BCP S/ 280 M 638
BBVA Perú S/ 232 M 587
Interbank S/ 201 M 591
Scotiabank S/ 173 M 433
BanBif S/ 48 M 176
Banco Pichincha S/ 24 M 108
Banco de la Nación S/ 19 M 98
Mibanco S/ 16 M 128
Banco GNB S/ 1 M 5
BANCOM S/ 1 M 6
Total (Cantidad)
S/ 994 M (2,770)







Fuente: *Portal Web SBS. Nuevos Créditos Hipotecarios para Vivienda. Gráfico de elaboración propia.*

3. Banco de la Nación

El Banco de la Nación es una empresa de derecho público que opera con autonomía económica, financiera y administrativa y fue establecido por el Gobierno Peruano mediante la aprobación de Ley N° 16000 el 27 de enero de 1966 [2]. Como es de conocimiento, el BN se encuentra adscrito al Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE).

3.1. Visión

La visión del Banco de la Nación es "Ser reconocido por brindar soluciones financieras, innovadoras, inclusivas y de calidad al Estado Peruano y la ciudadanía, dentro de un marco de gestión basado en la efectividad de sus procesos y prácticas de Buen Gobierno Corporativo".

[2] **Fuente:** https://www.bn.com.pe/nosotros/giro-negocio-banco.asp

3.2. Misión

La misión del Banco de la Nación es “Brindar servicios de calidad a la ciudadanía y al Estado, ampliando la cobertura de servicios y promoviendo la inclusión financiera, a través de una gestión moderna y autosostenible”.

3.3. Organigrama del Banco de la Nación

La última versión del Organigrama del Banco de la Nación (BN) fue publicada en su portal web del Banco en marzo de 2022. Actualmente, el Directorio del BN se encuentra encabezado por el presidente ejecutivo Juan Carlos Galfré García, su vicepresidente Andrés Abel Zacarías Cámac y 3 directores Eduardo Francisco González García, Wilson Paul Falen Lara y Betty Armida Sotelo Bazán.

Debajo del Directorio podemos encontrar que el Organigrama contiene 02 Órganos institucionales, 02 Oficialías y 13 Gerencias, tal como se detalla en la siguiente figura:

Figura 1. *Organigrama BN.*



Fuente: *Portal Web del Banco de la Nación. Creación propia mediante Canva.*

Durante el período comprendido entre agosto de 2021 y agosto de 2022, desempeñé el rol de Practicante Profesional en el Banco de la Nación, específicamente en la Sección de Crédito Hipotecario. Esta Sección, se encuentra integrada en la Subgerencia de Banca Personal, que a su vez forma parte de la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera del BN.

El Banco de la Nación, en cumplimiento de su misión, desempeña un papel crucial como promotor de la Inclusión Financiera en el Perú. En consecuencia, proporciona al mercado financiero nacional una gama de productos y servicios bancarios donde la oferta privada resulta ser limitada.

4. Funciones Desempeñadas en la Sección Crédito Hipotecario

Como practicante profesional de la Sección Crédito Hipotecario en el periodo de agosto 2021 a agosto 2022 realicé las siguientes funciones:

- Contribuí con diseñar, desarrollar y ejecutar las políticas y estrategias comerciales para el Producto Crédito Hipotecario.
- Contribuí en la sustentación de propuestas para modificar los parámetros y la creación de nuevas modalidades de crédito hipotecario BN, esto mediante la elaboración de informes y presentaciones.
- Estaba encargado de elaborar indicadores para el seguimiento de la cartera de crédito hipotecario (en lo que se refiere a colocaciones, saldos, subproductos de la cartera, índices de morosidad, volumen de mercado) y realizar un análisis comparativo con instituciones financieras de la banca múltiple.
- Enviaba mensualmente los Estados de Cuenta de Créditos Hipotecarios a los clientes de la cartera vigente.
- Informaba y daba seguimiento a las metas y colocaciones comerciales de crédito hipotecario.
- Elaboraba informes con la data de la cartera de crédito hipotecario del Banco de la Nación, atendiendo a solicitudes de entidades externas como la SBS, SUNAT, y otras unidades como auditoría interna, según las necesidades de información.
- Apoyaba en la adecuación de nuevas normativas enviadas por la SBS.
- Realizaba la identificación, evaluación y segmentación de clientes potenciales para acceder a crédito hipotecario, según las campañas definidas por el Jefe de Sección Crédito Hipotecario.
- Ocasionalmente atendía las consultas, por vía telefónica y/o correo, de los clientes dándoles información sobre los requisitos de acceso al crédito hipotecario BN, la documentación necesaria para empezar el proceso de otorgamiento de crédito hipotecario y demás información como la cuota hipotecaria, el plazo de crédito, el monto máximo de préstamo y las tasas.

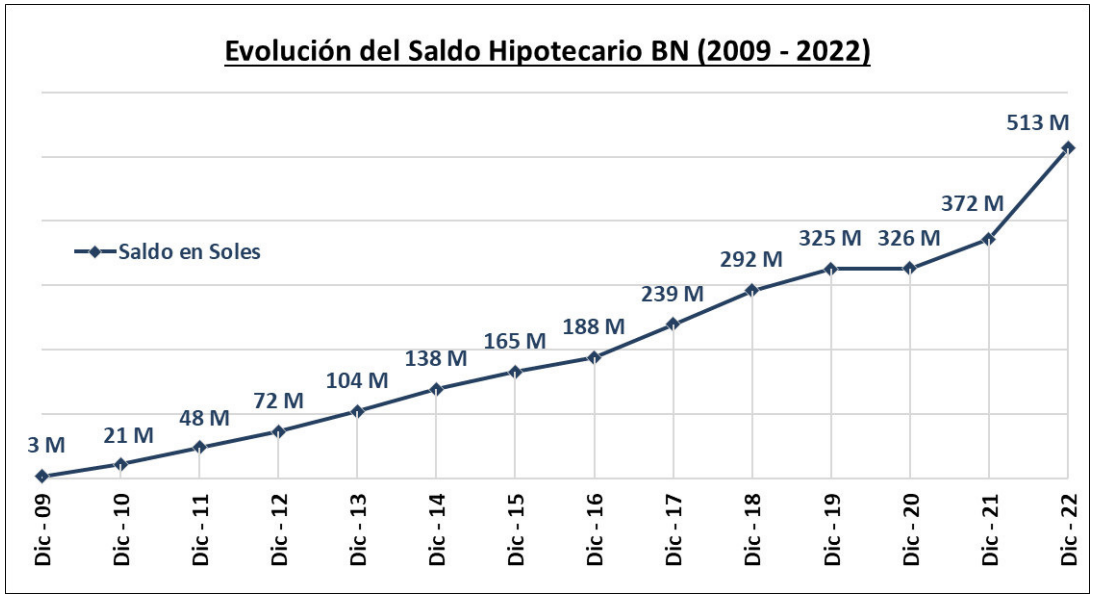
- Realizaba otras funciones que fueran asignadas por el Analista y Jefe de Sección Crédito Hipotecario del Banco de la Nación.

5. Sección Crédito Hipotecario del Banco de la Nación

Es mediante acuerdo aprobado en Sesión de Directorio del Banco de la Nación con Nro. 1736, del 27.11.2008, que se acuerda autorizar a nivel nacional, el otorgamiento de créditos hipotecarios a los trabajadores y pensionistas del Sector Público.

La Sección de Crédito Hipotecario tiene como objetivo a partir de 2009 administrar la cartera de clientes de créditos hipotecarios, dirigir las estrategias comerciales de manera efectiva y controlar el otorgamiento de créditos hipotecarios.

En la siguiente figura, se muestra la evolución y crecimiento del saldo de la cartera de crédito hipotecario del Banco de la Nación desde el inicio del otorgamiento de estos créditos en 2009 hasta finales de 2022.



Fuente: *Información Interna Banco de la Nación. Elaboración propia.*

5.1. Misión de los Trabajadores de la Sección Crédito Hipotecario

Los trabajadores de la Sección Crédito Hipotecario tenían como misión brindar el servicio financiero de gestión y procesamiento del producto Crédito Hipotecario de acuerdo con la política institucional y el Estatuto del Banco de la Nación, asegurando la creación de valor para el cliente y el Banco; observando niveles de calidad óptimos en la gestión y la prestación del servicio[3].

5.2. Sinergia de Sección Crédito Hipotecario con Otras Áreas.

Para comprender el papel que desempeña la Sección de Crédito Hipotecario en los aspectos administrativos y comerciales del producto de CH, es esencial

[3] Según lo dispuesto en la Directiva de Créditos Hipotecarios BN.

entender la sinergia y las funciones compartidas con otras áreas del BN. A continuación, según la directiva de Créditos Hipotecarios BN, destacaré las áreas más relevantes y sus principales responsabilidades en relación con la Sección de Crédito Hipotecario:

A. Gerencia de Legal.

La Gerencia de Legal debe:

- ✓ Brindar soporte legal a la Sección de Crédito Hipotecario, cuando este sea oportuno o requerido.
- ✓ Elaborar los formularios contractuales de los créditos hipotecarios, en coordinación con la Sección Crédito Hipotecario y Gerencia de Planeamiento y Control de Gestión y con la opinión del Oficial de Conducta de Mercado.
- ✓ Realizar los Estudios de Títulos del Inmueble a otorgarse en garantía.
- ✓ Tomar acciones judiciales para la recuperación de los créditos hipotecarios vencidos.

B. Gerencia de Finanzas y Tesorería.

La Gerencia de Finanzas y Tesorería debe:

- ✓ Evaluar periódicamente las tasas de interés (compensatoria y moratoria), así como las comisiones y gastos vinculados al crédito hipotecario, ante cambios en las principales variables macroeconómicas, condiciones del mercado y/o las diversas gerencias vinculadas con este producto.
- ✓ Realizar evaluaciones financieras (Costo - Beneficio) para la implementación de nuevos productos hipotecarios o con similares características al crédito hipotecario cuando se considere necesario.
- ✓ Elaborar y actualizar los documentos de Fórmulas y Ejemplos para el producto de Crédito Hipotecario.
- ✓ Actualizar diariamente en el aplicativo de Crédito Hipotecario BN (CRHP-SACH) la tasa Limabor.
- ✓ Informar a la Sección Crédito Hipotecario las variaciones en las tasas de interés, comisiones y gastos del producto Crédito Hipotecario aprobados por la Gerencia General, con la finalidad de comunicar a los clientes dichos cambios dentro de los plazos establecidos en el Reglamento de Gestión de Conducta de Mercado del Sistema Financiero.

C. Gerencia de Riesgos.

La Gerencia de Riesgos debe:

- ✓ Identificar, medir y evaluar los riesgos en el otorgamiento y recuperación de los créditos hipotecarios.

- ✓ Emitir opinión previa al establecimiento y/o modificación de los procedimientos y parámetros para el otorgamiento de los créditos hipotecarios.
- ✓ Proponer políticas, procesos y criterios de análisis del riesgo como parte de la Gestión Integral de Riesgos.
- ✓ Remitir a la Sección Crédito Hipotecario los Informes de Alerta Temprana, identificándose a los clientes potenciales de alto riesgo crediticio, clientes sobreendeudados de consumo, clientes que no canalizan sus abonos de pagos en el BN y clientes propensos a caer en sobreendeudamiento.
- ✓ Realizar la clasificación de riesgo deudor y provisiones de acuerdo las disposiciones emitidas por la SBS.

D. Oficialía de Conducta de Mercado.

La Oficialía de Conducta de Mercado debe:

- ✓ Dar opinión en el ámbito de su competencia sobre la información dirigida a los clientes externos, a través de las páginas Internet e Intranet, volantes, afiches y demás material publicitario.
- ✓ Dar opinión sobre los formatos contractuales del crédito hipotecario.

6. Producto Crédito Hipotecario del Banco de la Nación

El producto crédito hipotecario del Banco de la Nación (BN) está dirigido a los trabajadores y pensionistas[4] del Sector público que por motivo del depósito de sus ingresos, poseen cuenta de ahorros en el BN. Los clientes en 2022 podían acceder a las siguientes 4 modalidades[5] de crédito hipotecario[6]:

I. Compra de Vivienda Bien Futuro.

En el contexto del mercado inmobiliario peruano, el término "vivienda bien futuro" se refiere a una propiedad que aún no ha sido construida ni finalizada, encontrándose en fase de desarrollo. Bajo esta modalidad de crédito hipotecario, los clientes adquieren la vivienda antes de su construcción física, basándose en los planos y la garantía de construcción proporcionada por el promotor inmobiliario.

II. Compra de Vivienda Bien Terminado.

Bajo esta modalidad los clientes adquieren una vivienda ya construida de manera física.

III. Traslado de Deuda Hipotecaria.

[4] Para ver los requisitos que se exige al cliente de crédito hipotecario BN, se recomienda visitar el Anexo 4.

[5] Para conocer mejor las condiciones de otorgamiento de crédito hipotecario BN bajo estas 4 modalidades se recomienda ver el Anexo 2 y Anexo 3.

[6] **Fuente:** https://www.bn.com.pe/clientes/creditos-hipotecarios/credito-hipotecario-bn.asp#caracteristicas

Mediante esta modalidad el cliente (el titular de la hipoteca) transfiere el préstamo hipotecario existente en otra entidad financiera al Banco de la Nación.

IV. Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia.

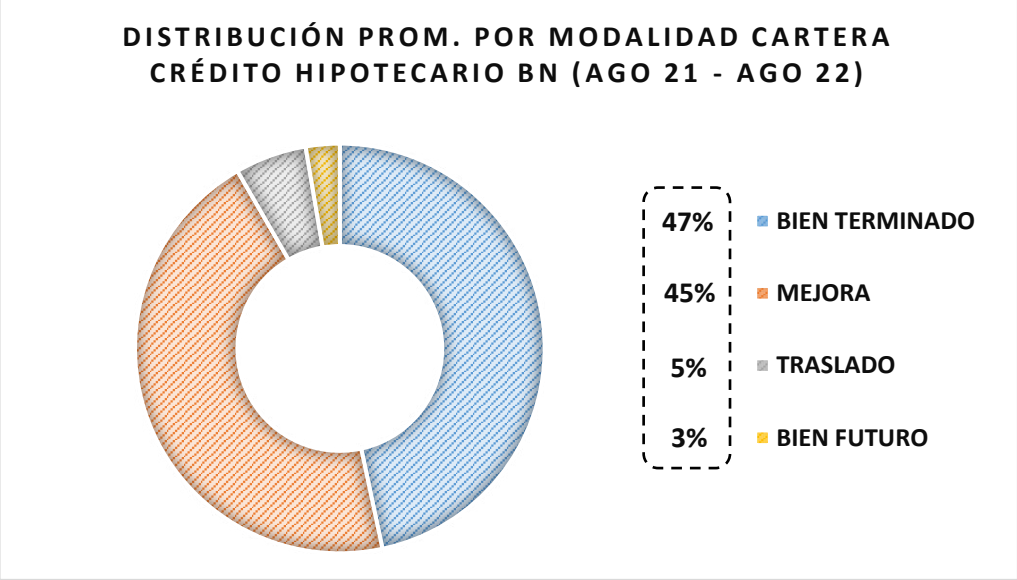
El objetivo de esta modalidad es ayudar a que el cliente pueda realizar mejoras, ampliaciones o remodelaciones en sus hogares. Estas mejoras pueden incluir reparaciones estructurales, renovaciones interiores o exteriores, ampliaciones de espacios habitables, entre otros proyectos destinados a mejorar la vivienda propia.

6.1. Cartera de Crédito Hipotecario del Banco de la Nación

Hasta 2022, la cartera de Crédito Hipotecario del Banco Nacional (BN) estaba compuesta en su totalidad por trabajadores y pensionistas del sector público. A continuación, presentaré los datos estadísticos derivados de esta cartera de clientes para el periodo de agosto 2021 a agosto de 2022:

Distribución Promedio por Modalidad de la Cartera Crédito Hipotecario

Del total promedio de clientes en la cartera hipotecaria, distribuidos entre las cuatro modalidades disponibles de crédito hipotecario, la mayoría optó por las modalidades de "Compra de Bien Terminado", representando un 47%, y "Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia", con un 45%.

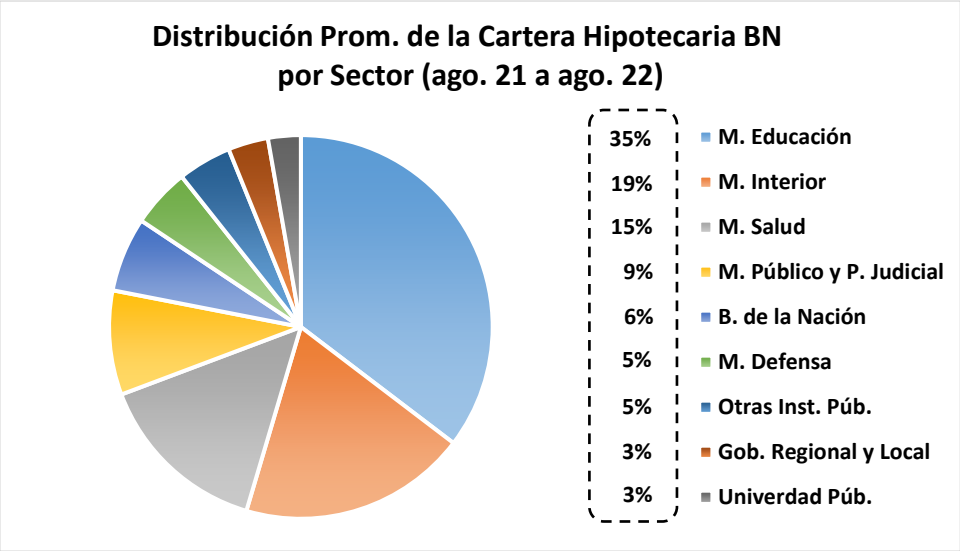


Fuente: *Reporte Interno del BN. Elaboración propia.*

Distribución Promedio por Sector de la Cartera Crédito Hipotecario

Durante el periodo comprendido entre agosto de 2021 y agosto de 2022, los sectores más significativos para el Crédito Hipotecario fueron los trabajadores del Ministerio de Educación, que representaron un 35%, seguidos por los trabajadores del Ministerio del Interior, con un 19%, y los trabajadores del

Ministerio de Salud, con un 15%. En conjunto, estos tres sectores representaron el 69% de la cartera total de clientes de crédito hipotecario.



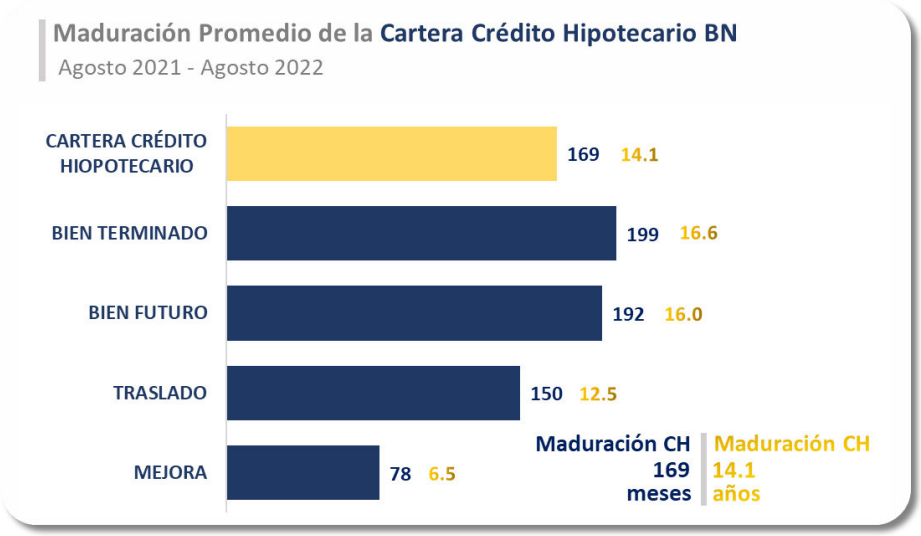
Fuente: *Reporte Interno del BN. Elaboración propia.*

Cuando menciono a los "Trabajadores", me refiero a los siguientes grupos según su respectivo Ministerio o entidad:

- **Ministerio de Educación:** Profesores.
- **Ministerio del Interior:** Policías.
- **Ministerio de Salud:** Médicos y otro personal médico.
- **Ministerio Público y Poder Judicial:** Jueces y fiscales, respectivamente.
- **Banco de la Nación:** Trabajadores del BN.
- **Ministerio de Defensa:** Trabajadores de las fuerzas castrenses, incluyendo la Fuerza Aérea, la Marina y el Ejército.
- **Gobierno Regional y Local:** Trabajadores del gobierno regional y local.
- **Universidades Públicas:** Trabajadores de las universidades públicas.
- **Otras Instituciones Públicas:** Trabajadores de Otras entidades Públicas diferentes a las antes mencionadas.

Maduración Promedio de la Cartera Crédito Hipotecario

Durante el período comprendido entre agosto de 2021 y agosto de 2022, las modalidades de compra de vivienda en "Bien Futuro" y "Bien Terminado" tuvieron un plazo de maduración promedio de 16.6 y 16 años, respectivamente. Esto implica que, aproximadamente en 16 años, los clientes de estas modalidades habrían completado el último pago de sus cuotas hipotecarias. Además, es importante destacar que el plazo de maduración promedio de la cartera en su conjunto fue de 169 meses, lo que equivale a 14.1 años.

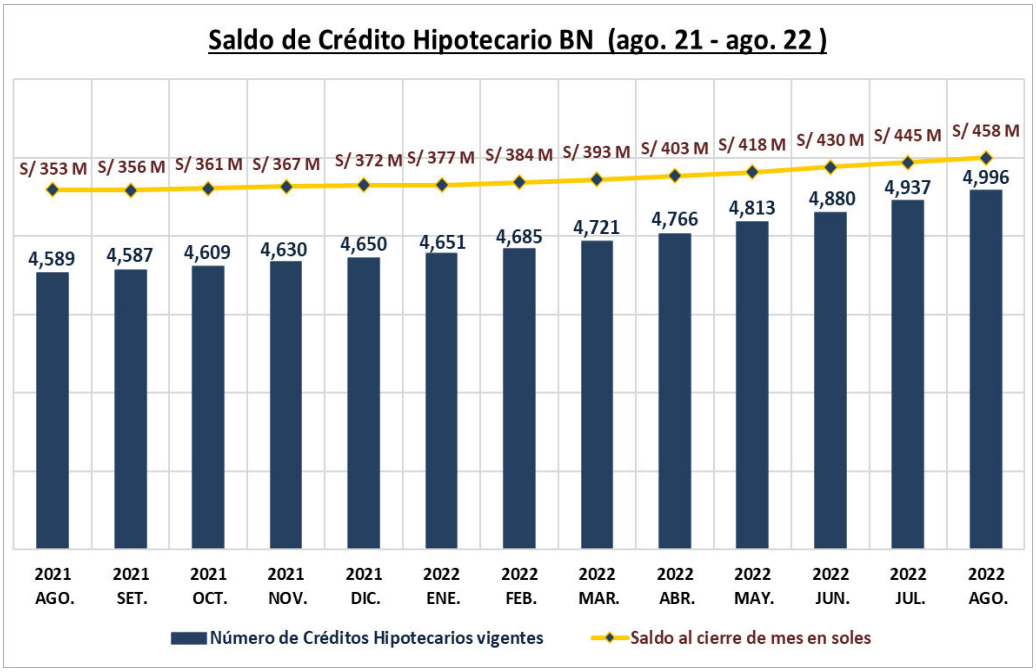


Fuente: *Reporte Interno del BN. Elaboración propia.*

Saldo de la Cartera Crédito Hipotecario

Es una práctica prudente evaluar el volumen de una cartera a través de su saldo. A medida que aumenta el saldo de deuda hipotecaria, también lo hacen los ingresos futuros derivados de los pagos de las cuotas. Además, es crucial incrementar el número de clientes que contribuyen a este saldo, ya que esto ayuda a diversificar la cartera de créditos hipotecarios y ha evitar la concentración de riesgos por tener pocos clientes.

Es por estas razones que siempre se establece una meta para el saldo de una cartera de créditos. En el caso específico de la Sección de Crédito Hipotecario en 2022, la meta fijada fue alcanzar un saldo en cartera hipotecaria de 500 millones de soles.



Fuente: *Reporte Interno del BN. Elaboración Propia*

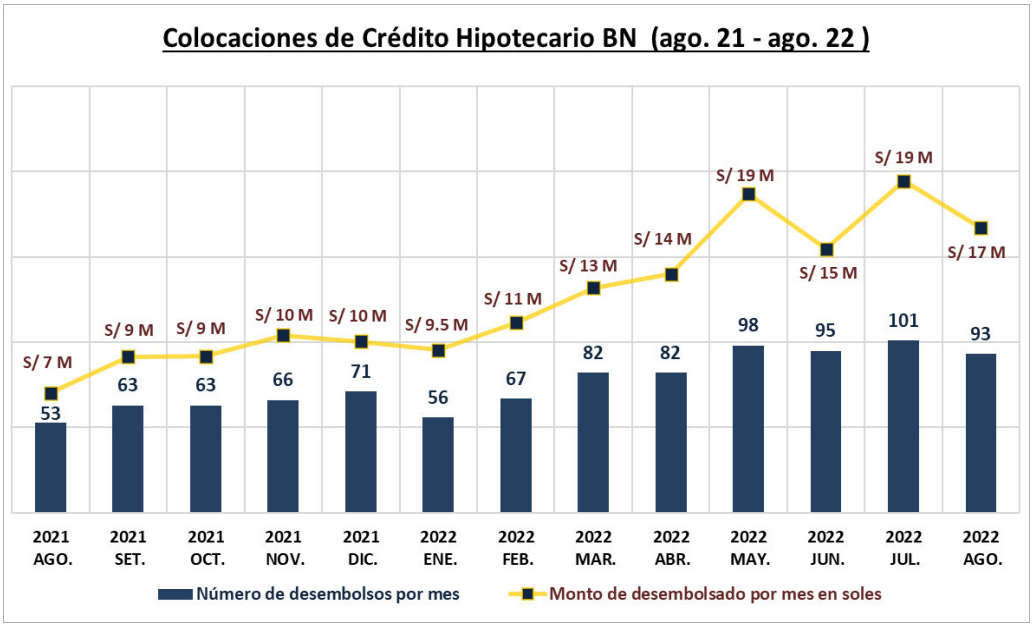
Nuevos Desembolsos de Créditos Hipotecarios BN

La pandemia y el Estado de Emergencia por COVID-19 impactaron significativamente el proceso de otorgamiento de Créditos Hipotecarios desde 2020 hasta el primer semestre de 2021, ya que las Notarías y Registros Públicos no estaban operando.

A partir del segundo semestre de 2021, el Banco de la Nación comenzó a recuperar la cuota de mercado perdida e implementó diversas estrategias comerciales que impulsaron un notable aumento en el saldo de su cartera hipotecaria, pasando de 353 millones de soles en agosto de 2021 a 430 millones de soles en junio de 2022. Para finales de 2022, la Sección de Crédito Hipotecario logró cumplir y superar su objetivo al alcanzar un saldo de cartera hipotecaria de 500 millones de soles.

Destaco varias estrategias que contribuyeron a mejorar las colocaciones de crédito hipotecario para el BN, entre las que se incluyen la campaña de Traslado de Deuda Hipotecaria, el incremento de incentivos para los ejecutivos comerciales por los créditos hipotecarios desembolsados, la flexibilización de los criterios y parámetros de otorgamiento de créditos hipotecarios, así como la implementación de anuncios, publicaciones y convenios con otras instituciones estatales.

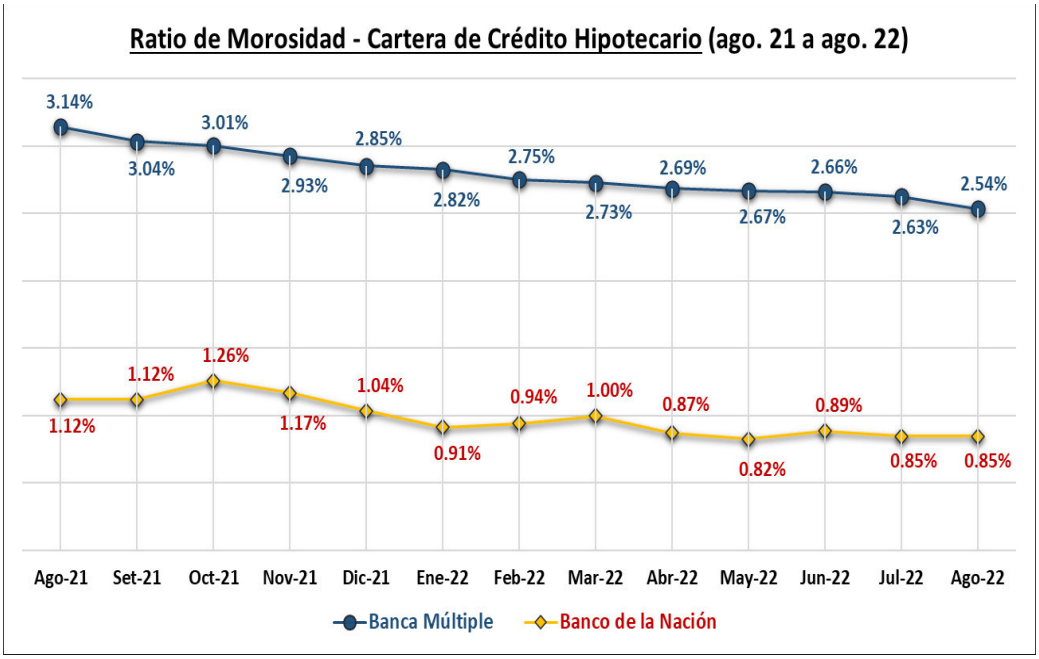
Además de la meta del saldo hipotecario, la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera estableció como objetivo para el año 2022 que la Sección de Créditos Hipotecarios lograra colocaciones mensuales por encima de los 20 millones de soles.



Fuente: *Reporte Interno del BN. Elaboración Propia*

Ratio de Morosidad de la Cartera Crédito Hipotecario

Otro indicador clave para la cartera era el ratio de morosidad. La calidad de la cartera hipotecaria del Banco de la Nación se destacaba positivamente en comparación con la Banca Múltiple. Esto se debía a los estrictos parámetros de otorgamiento de créditos hipotecarios. Por ejemplo, se requería que el cliente fuera nombrado o contratado por el Estado a plazo indeterminado y con una antigüedad laboral mayor a un año. Este requisito era significativamente más riguroso que el exigido por la banca múltiple para acceder a un crédito hipotecario. Sin embargo, era precisamente debido a este requisito que los créditos hipotecarios del Banco de la Nación presentaban una baja tasa de morosidad en comparación con la Banca Múltiple, ya que el BN se aseguraba que los clientes tuvieran flujos de ingresos estables.



Fuente: *Portal Web SBS y Reportes internos del BN. Elaboración propia.*

7. Conceptos y Definiciones

7.1. Conceptos para el Caso de Crédito Hipotecario Tasa Mixta

- **Tasa Efectiva Anual (TEA).** La TEA se define como el precio o costo real que se debe pagar por el dinero prestado mediante un crédito[7].
- **Tasa de Referencia del BCRP.** Tasa de interés que el BCRP fija con la finalidad de establecer un nivel de tasa de interés de referencia para las operaciones interbancarias, la cual tiene efectos sobre las operaciones de las entidades financieras con el público[8].

[7] Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). Principios de Administración Financiera (12a ed.). Pearson Educación.
[8] Página web del Banco Central de Reserva del Perú. Glosario. https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/t.html

- **Tasa Limabor.** La Tasa Limabor fue la tasa de interés interbancaria calculada y publicada por la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), desde el 1 julio de 2008 hasta el 1 de agosto de 2021. Esta tasa representa la tasa de interés interbancaria a la que los bancos estaban dispuestos a prestarse y tomar fondos entre ellos. Entonces, tasa Limabor se calculaba a partir del promedio ponderado de las tasas interbancarias utilizadas por los bancos en Perú[9].
- **Tipos de Interés para crédito hipotecario[10]:**
  a) **Interés Fijo:** El interés fijo depende de una tasa fija que no varía durante la vigencia del crédito hipotecario. Además, la tasa fija permite que la cuota de crédito hipotecario sea la misma desde el inicio hasta el final del préstamo.
  b) **Interés Variable:** El interés variable utiliza una tasa que varía durante la vigencia del crédito hipotecario, normalmente estos cambios se dan cada año. La tasa variable se ajusta periódicamente con relación a un índice o tasa de referencia y se conforma por la suma de un spread fijado en el contrato del crédito más una tasa de referencia de mercado.
  c) **Interés Mixto:** Este tipo de interés combina el interés fijo y variable. El interés mixto se combina en un primer tramo del tiempo de crédito hipotecario a tasa fija y en un segundo tramo de tiempo a tasa variable.
     - Tasa de interés en el periodo fijo del crédito hipotecario:
       $\boldsymbol{TEA\ fija}$: $Tasa\ Efectiva\ Anual\ fija.$
     - Tasa de interés en el periodo variable del crédito hipotecario:
       $\boldsymbol{TEA\ variable}$: $Tasa\ de\ Referencia\ de\ Mercado + Spread.$

       Donde:
       $Tasa\ de\ Referencia\ de\ Mercado$: $ej.\ Limabor\ o\ Tasa\ de\ Referencia\ del\ BCR.$
       $Spread$: $TEA\ fija\ que\ se\ determina\ en\ el\ contrato.$
- **Regla de Taylor.** La regla de Taylor son reglas simples de política monetaria, que describen la forma como Banco Central de Reserva del Perú debe ajustar su tasa de interés de política monetaria de manera sistemática en respuesta a los cambios en la inflación y en la actividad económica [11].

7.2. Conceptos para el Caso de Adecuación de la Resolución SBS N° 03748-2021

- **LEY N° 31143 "Ley que protege de la usura a los consumidores de los servicios financieros" [12].**

---

[9] **Fuente:** https://rebajatuscuentas.com/pe/blog/que-es-la-tasa-limabor#:~:text=En%20otras%20palabras%2C%20es%20el,3%2C%206%20y%2012%20meses.

[10] **Fuente:** https://www.bbva.com/es/salud-financiera/cuales-son-las-diferencias-entre-los-distintos-tipos-de-interes/

[11] **Fuente:** https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/r.html#:~:text=Regla%20de%20Taylor%20(Taylor%20rule,y%20en%20la%20actividad%20econ%C3%B3mica.

[12] **Fuente:** https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/ADLP/Texto_Consolidado/31143-TXM.pdf

A continuación resalto los puntos más importantes de esta Ley:

- La Ley fue publicada el 18 de marzo de 2021, tiene como objetivo limitar las tasas de interés del sistema financiero peruano.
- Modifica los artículos 6 (Cobro de intereses, comisiones y gastos) y 11 (Cláusulas abusivas) de la Ley 28587 "Ley Complementaria a la Ley de Protección al Consumidor en Materia de Servicios Financieros"[13].
- Para el cobro de intereses, comisiones y gastos: Las tasas de interés que cobran las empresas del sistema financiero se señalan libremente, dentro del límite establecido por el Banco Central de Reserva en aplicación del artículo 52 del Decreto Ley 26123, Ley Orgánica del Banco Central de Reserva del Perú[14].
- Se prohíbe la capitalización de intereses y el cobro de penalidad u otra comisión o gasto en caso de incumplimiento o atraso en el pago del crédito.
- Las comisiones y gastos que las entidades financieras deseen cobrar a los usuarios deberán ser justificados y aprobados previamente a su aplicación por la SBS. Los contratos, hojas resumen, comisiones, tarifas, cargos y gastos que cobren las empresas del sistema financiero, así como las condiciones generales y específicas de las pólizas de las empresas del sistema de seguros, deberán ser aprobadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones[15].

- **RESOLUCIÓN SBS N° 03748 – 2021[16].**
  - La Resolución SBS N° 03748 – 2021 es una normativa que fue publicada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP el 15 de diciembre de 2021.
  - Esta normativa estableció el reglamento que deberían seguir las entidades financieras peruanas para la adecuación de la Ley N° 31143 "Ley que Protege de la Usura a los Consumidores de los Servicios Financieros".

7.3. Conceptos para el Caso de la Campaña de Traslado de Deuda Hipotecaria

- **Fórmulas para el cálculo del interés, prima de seguro de desgravamen, prima de seguro de inmueble y cuota para el producto de crédito hipotecario.**

  a) Cálculo de Interés. El monto de interés de una cuota de crédito hipotecario BN se calcula en base a la siguiente fórmula:

  $$\boldsymbol{I_t} = \left[(1 + i_{tea})^{\frac{f_t - f_{t-1}}{360}} - 1\right] * S_{t-1}.$$

  Donde:

  $\boldsymbol{I_t}$: $Interés\ del\ periodo$ "t".

  $\boldsymbol{t}$: $Número\ de\ la\ cuota.$

[13] **Fuente:** https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/28587.pdf

[14] **Fuente:** https://lpderecho.pe/ley-usura-tasas-interes-servicios-financieros/

[15] **Fuente:** https://lpderecho.pe/ley-usura-tasas-interes-servicios-financieros/

[16] **Fuente:** https://intranet2.sbs.gob.pe/dv_int_cn/2138/v2.0/Adjuntos/3748-2021.R.pdf

$\boldsymbol{i_{tea}}$: $Tasa\ de\ Interés\ Efectiva\ Anual.$
$\boldsymbol{f_t}$: $Fecha\ de\ vencimiento\ del\ mes\ "t".$
$\boldsymbol{f_{t-1}}$: $Fecha\ de\ vencimiento\ del\ mes\ "t-1".$
$\boldsymbol{S_{t-1}}$: $Saldo\ pendiente\ del\ mes\ "t-1".$

b) Cálculo de la Prima del Seguro Desgravamen. El monto de la prima de seguro de desgravamen del BN se calcula en base a la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{P_{SD}} = i_{SD} * \left[\frac{f_t - f_{t-1}}{30}\right] * S_{t-1}.$$

Donde:

$\boldsymbol{P_{SD}}$: $Prima\ de\ Seguro\ de\ Desgravamen.$
$\boldsymbol{t_n}$: $Número\ de\ la\ cuota.$
$\boldsymbol{i_{SD}}$: $Tasa\ de\ Seguro\ de\ Desgravamen\ mensual.$
f_t : $Fecha\ de\ vencimiento\ del\ mes\ "t".$
f_{t-1} : $Fecha\ de\ vencimiento\ del\ mes\ "t-1".$
$\boldsymbol{S_{t-1}}$: $Saldo\ pendiente\ del\ mes\ "t-1".$

c) Cálculo de la Prima por Seguro Inmobiliario. El monto de la prima del seguro del inmueble BN se calcula en base a la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{P_{SI}} = i_{SI} * V.$$

Donde:

$\boldsymbol{P_{SI}}$: $Prima\ de\ Seguro\ Inmobiliario.$
$\boldsymbol{i_{SI}}$: $Tasa\ de\ Seguro\ Inmobiliario\ mensual.$
$\boldsymbol{V_t}$: $Valor\ Asegurable\ del\ Inmueble.$

d) Cálculo de la Cuota mensual de Crédito Hipotecario. La cuota de crédito hipotecario del BN se calcula con la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{Cuota} = \frac{(P_{SI} + EC) * \sum_t^n (FSA_t + S_O)}{\sum_t^n FA_t} \quad \dots(1).$$

$$FSA_t = \frac{1}{\left\{1+\left[(1+i_{tea})^{((f_t - f_{t-1})/360)}\right]+\left[i_{SD} * \frac{(f_t - f_{t-1})}{30}\right]\right\}^{\left[\frac{(f_t - f_0)}{(f_t - f_{t-1})}\right]}} * P_t \quad \dots(2).$$

$$FA_t = FSA_t * X_t \quad \dots(3).$$

Si no hay cuota doble $(\boldsymbol{X_t = 1})$**:**

$$\sum_t^n FA_t = \sum_t^n (FSA_t) \quad \dots(4).$$

Entonces reemplazamos **(4) en (1)**, tenemos que la cuota del crédito hipotecario sería:

$$\boldsymbol{Cuota} = \frac{S_0}{\sum_t^n FA_t} + P_{SI} + EC \quad \dots(5).$$

En caso el cliente endose el seguro de desgravamen y/o seguro de inmueble $(\boldsymbol{i_{SD} = 0.00\%})$ $\boldsymbol{y}$ $(\boldsymbol{i_{SI} = 0.00\%})$**:**

$$\left[i_{SD} * \frac{(f_t - f_{t-1})}{30}\right] = 0 \quad \dots(6).$$

$$i_{SI} * V = 0 \quad \dots(7).$$

Entonces reemplazamos **(4)**, **(6) y (7) en (1)**, obtenemos que la cuota del crédito hipotecario sin contratar el seguro desgravamen y el seguro de inmueble ofrecidos por el BN sería:

$$\boldsymbol{Cuota} = \frac{S_0}{\sum_t^n F_t} + EC \qquad \ldots (8)\ .$$

Donde:

$\boldsymbol{P_{SI}}$: $Prima\ de\ Seguro\ de\ Desgravamen.$
$\boldsymbol{EC}$: $Pago\ por\ Envío\ de\ Estado\ de\ Cuenta.$
$\boldsymbol{S_O}$: $Saldo\ Inicial\ después\ de\ los\ periodos\ de\ gracia.$
$\boldsymbol{i_{tea}}$: $Tasa\ de\ Interés\ Efectiva\ Anual.$
$\boldsymbol{i_{SD}}$: $Tasa\ de\ Seguro\ de\ Desgravamen\ mensual.$
$\boldsymbol{F_t}$: $Factor\ del\ mes\ "t".$
$\boldsymbol{f_t}$: $Fecha\ de\ vencimiento\ del\ mes\ "t".$
$\boldsymbol{f_{t-1}}$: $Fecha\ de\ vencimiento\ del\ mes\ "t-1".$
$\boldsymbol{f_O}$: $Fecha\ de\ desembolso, o\ fecha\ \ posterior\ al\ periodo\ de\ gracia.$
$\boldsymbol{X_t}$: $Variable\ con\ valor\ de\ 1\ si\ la\ cuota\ es\ simple\ y\ 2\ si\ la\ cuota\ es\ doble, de\ acuerdo\ mes\ "t".$
$\boldsymbol{P_t}$: $Parámetro\ del\ mes\ "t", toma\ el\ valor\ de\ 0\ si\ corresponde\ a\ un\ mes\ de\ gracia\ y\ toma\ valor\ de\ 1\ si\ no\ es\ periodo\ de\ gracia.$
$\boldsymbol{FSA_t}$: $Factor\ Simple\ de\ Actualización\ del\ mes\ "t".$
$\boldsymbol{FA_t}$: $Factor\ de\ Actualización\ del\ mes\ "t".$
$\sum_t^n FA_t$: $Sumatoria\ de\ Factores\ de\ Actualización.$
$\sum_t^n SFA_t$: $Sumatoria\ de\ Factores\ Simples\ de\ Actualización.$

8. Labores Realizadas según cada Caso o Problema de Trabajo.

8.1. Envió Masivo de Estados de Cuenta.

La SBS mediante la Resolución SBS N° 5570-2019[17], indica lo siguiente:

> *"**Artículo 11.- Puesta a disposición o envío y recepción del estado de cuenta de la línea de crédito y procedimiento de reclamos.***
>
> *Las empresas deben remitir o poner a disposición de los titulares de la línea de crédito el estado de cuenta, como mínimo, mensualmente, a través de medios electrónicos (por medio de la presentación de dicha información a través de la página web, correo electrónico, entre otros). Los clientes pueden requerir que el estado de cuenta se remita a través de medios físicos (remisión al domicilio señalado por el cliente), para lo cual las empresas deben mantener una constancia que permita acreditar dicha decisión.*
>
> *(…)"*

[17] **Fuente:** https://intranet2.sbs.gob.pe/dv_int_cn/1877/v1.0/Adjuntos/5570-2019.R.pdf

Según lo establecido por la SBS en el artículo anterior, las entidades financieras, como el Banco de la Nación, tienen la obligación de entregar mensualmente el estado de cuenta a los clientes con créditos hipotecarios. El incumplimiento de esta disposición podría acarrear sanciones por parte de la SBS, tanto por reclamos de los clientes como por no cumplir con la normativa vigente.

Cuando ingresé en agosto de 2021, noté que el Banco de la Nación (Sección de Crédito Hipotecario) no había enviado los estados de cuenta de sus clientes durante varios meses, lo que a su vez generaba preocupación al jefe de Sección Crédito Hipotecario. En ese momento, se iniciaron conversaciones con Telefónica, para explorar la posibilidad de desarrollar un sistema que permitiera el envío masivo de los estados de cuenta de crédito hipotecario.

Contexto

El Banco de la Nación, al igual que en otras entidades públicas del Perú, para contratar con empresas privadas o terceros, se debe llevar a cabo un proceso de concurso público que involucre al menos a dos competidores. Sin embargo, el inconveniente de estos concursos es que pueden extenderse durante varios meses. En este caso particular, la urgencia radicaba en que se necesitaba enviar en el menor tiempo posible los estados de cuenta de meses anteriores, los cuales no se habían enviado desde marzo de 2021.

La empresa Telefónica ya había ejecutado un proyecto con el producto de Tarjeta de Crédito del Banco de la Nación. Este proyecto consistía en el envío masivo de mensajes a través de SMS y correos electrónicos. Utilizando una aplicación web de Telefónica, la Sección de Tarjeta de Crédito podía enviar mensajes SMS masivos, que se mostraban en la pantalla principal del teléfono de los clientes. La aplicación también permitía programar y probar los mensajes antes de su envío. Además, facilitaba el envío masivo y programado de correos electrónicos con la ventaja de poder diseñar plantillas amigables. Sin embargo, cabe destacar que esta aplicación de Telefónica no estaba configurada para adjuntar archivos en los correos electrónicos.

Propuesta de Telefónica para el Envío Masivo de Estados de Cuenta:

En ese escenario, la Sección de Crédito Hipotecario del Banco de la Nación solicitó a Telefónica que presentara una propuesta para desarrollar una aplicación capaz de enviar de manera masiva los estados de cuenta de los clientes de crédito hipotecario.

La propuesta enviada por Telefónica contenía lo siguiente:

1. Crear un nuevo componente (aplicación) que lea un servidor SFTP (carpeta) del BN, cada X cantidad de tiempo (parametrizable), y el BN deberá subir a la carpeta SFTP los estados de cuenta de los clientes y en

el aplicativo se deberá subir un archivo Excel con los datos necesarios para programar el envío de los correos electrónicos que contengan los estados de cuenta del producto crédito hipotecario.

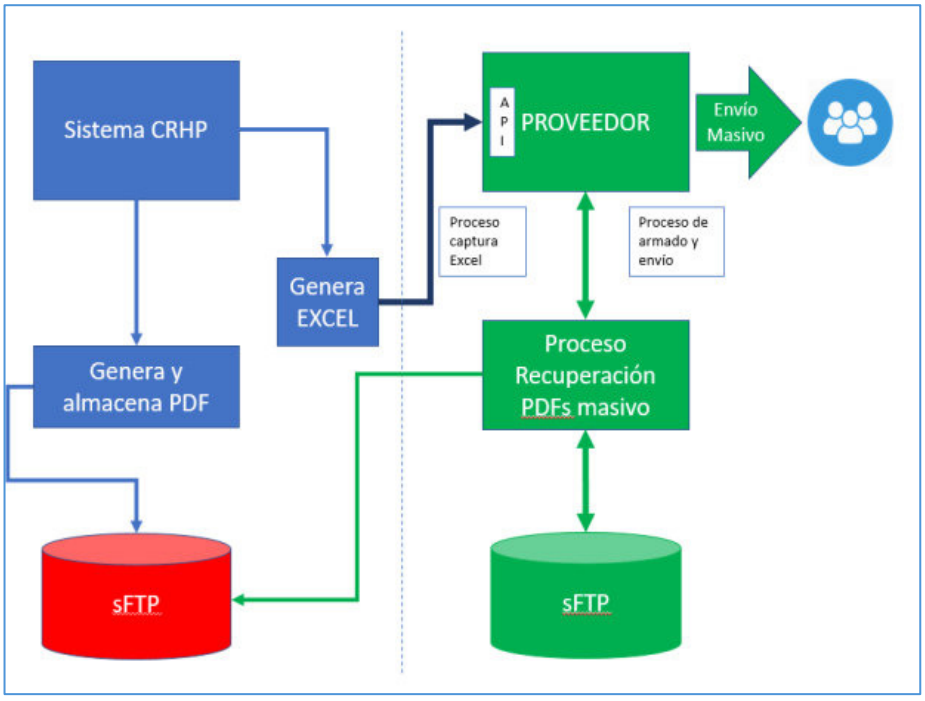
2. Para realizar el envío masivo de estados de cuenta se debe tener de antemano la siguiente información:
   - ✓ Email de envío.
   - ✓ Ruta del archivo PDF (estado de cuenta) a adjuntar en el email.
3. Por cada registro (cliente) del Excel, se consultará su correspondiente archivo PDF (estado de cuenta) en el servidor SFTP del BN, usando la ruta indicada en el archivo de carga.
4. En caso de que falle la carga del PDF (por cualquier razón) el correo NO será enviado.

Esta propuesta maneja dos (02) escenarios para el almacenamiento de los estados de cuenta:

a) Arquitectura de Propuesta 1: Con funcionalidad adicional.

Los PDF (estados de cuenta) se extraen de una carpeta SFTP del banco y se almacenan en un carpeta SFTP de Telefónica y luego se envían al cliente de crédito hipotecario. Según el siguiente esquema:

Estructura de Arquitectura de la Propuesta 1.

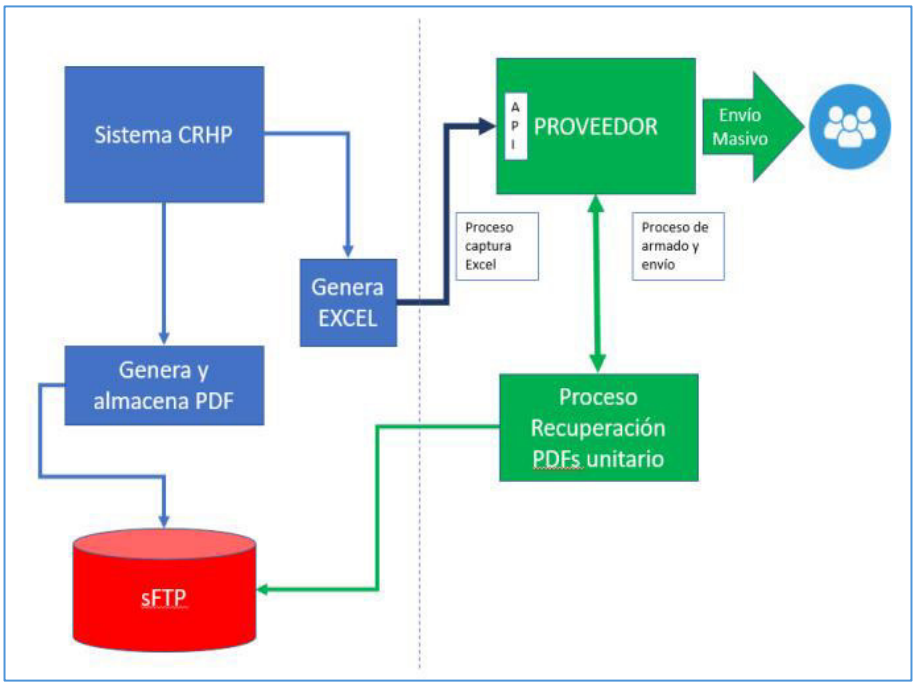


Fuente: *Propuesta enviada por telefónica.*

b) Arquitectura de Propuesta 2: Sin funcionalidad adicional.

Los PDF (estados de cuenta) se extraen de una carpeta SFTP del BN y se envían al cliente de crédito hipotecario. Según el siguiente esquema:

Estructura de Arquitectura de la Propuesta 2.



Fuente: *Propuesta enviada por telefónica.*

Bajo los dos escenarios anteriores, Telefónica envió la siguiente propuesta económica para el desarrollo de una aplicación de envió masivo de estados de cuenta de crédito hipotecario:

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Arquitectura 01	Arquitectura 02
Desarrollo con funcionalidad adicional	1	S/ 8,733.00	S/ 8,733.00	✓	X
Desarrollo sin funcionalidad adicional	1	S/ 6,854.00	S/ 6,854.00	X	✓
Consumo por cada GB Almacenamiento SFTP	1	S/ 15.40	S/ 15.40	✓	X

Fuente: *Propuesta Económica enviada por telefónica.*

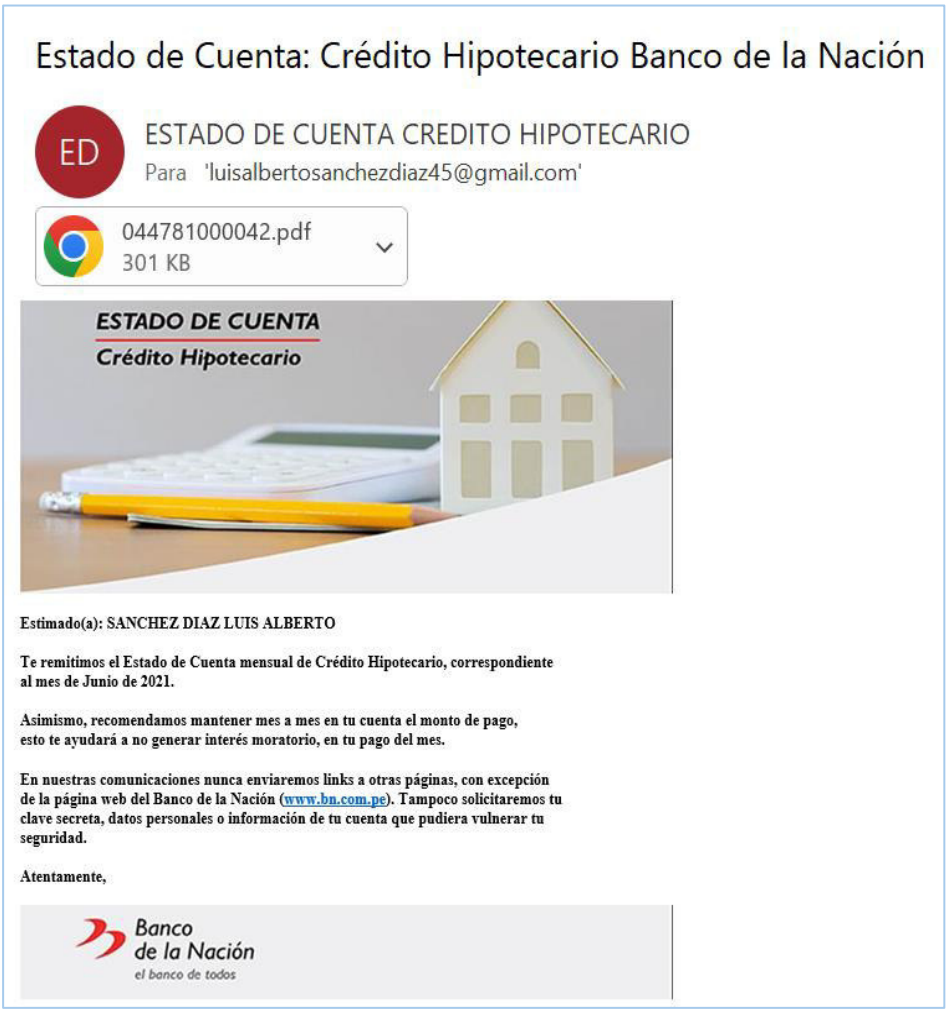
Macro de Envío Masivo de Estados de Cuenta

Los economistas de la Facultad de Ciencias Económicas nos vemos en la necesidad de complementar nuestros conocimientos con cursos externos de herramientas informáticas que fortalezcan nuestras habilidades. Fue por esta razón que decidí aprender a programar en Visual Basic. Con el fin de abordar esta situación, desarrollé una macro[18] en Excel para el envío masivo de estados de cuenta. Esta macro en Excel necesita ser rellenada con los datos de envío (nombre del cliente, correo electrónico y número del estado de cuenta) y luego darle a enviar. La macro de envío de estados de cuenta que diseñe debía ser

[18] La macro que desarrolle para el envío masivo de estados de cuenta hipotecaria se encuentra en el siguiente enlace: https://drive.google.com/drive/folders/148X5wEg1o1yBP4VCCuqh7t7U2Y7WPLou?usp=sharing

pegada juntamente con dos imágenes dentro de la carpeta donde se encontraban los estados de cuenta (cada estado de cuenta llevaba un número). Y una vez hecho los pasos anteriores se debía tener activo el aplicativo Outlook, ya que la macro hacía uso de este aplicativo para enviar todos los estados de cuenta.

Cada fin de mes utilizaba 1 hora para correr la macro y de esa forma enviar los estados de cuenta de los clientes de la cartera crédito hipotecario. A continuación muestro un ejemplo del mensaje que le llegaba a los clientes haciendo uso de esta macro:



Fuente: *Correo electrónico de Estado de Cuenta CH-BN.*

La implementación de esta macro ha optimizado significativamente el uso del tiempo humano. Enviar estos correos de manera manual llevaría alrededor de dos días. Además, logré un ahorro para el BN considerando los costos por contrato con Telefónica. Según la propuesta económica como mínimo el BN se ahorró S/ 6,854 (correspondiente a la Arquitectura 2). Esta macro que diseñe también le sirvió al equipo que enviaba la constancia de no adeudo de todos los productos pertenecientes a la Subgerencia de Banca Personal.

Con esto se dio por establecido la adecuación del producto de crédito hipotecario a lo dispuesto en el Artículo 11 de la Resolución SBS N° 5570 – 2019, garantizado que el Banco de la Nación (crédito hipotecario) evite cualquier posible sanción por parte de la SBS.

8.2. Crédito Hipotecario BN con Tasa Mixta.

Contexto del Mercado Hipotecario Peruano con Tasa Mixta

En 2022, solo unas pocas entidades financieras de la Banca Múltiple ofrecían créditos hipotecarios con tasa mixta. Entre ellas se encontraban Scotiabank y BanBif, que eran los únicos bancos que incluían este tipo de crédito en su tarifario[19].

Por ejemplo, en 2022, Scotiabank ofrecía créditos hipotecarios a tasa mixta en moneda nacional, donde el período fijo podía durar 5, 10 o 15 años, con una Tasa Efectiva Anual (TEA) fija que oscilaba entre el 10.60% y el 12.50%, dependiendo del plazo del crédito y para el periodo variable la tasa aplicada sería la suma de la Tasa de Referencia del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) a 12 meses más un spread adicional del 6.00%. Por otro lado, BanBif también ofrecía créditos hipotecarios a tasa mixta en su tarifario de 2022, con un período fijo de 5 años y una TEA del 13%, y durante el período variable la tasa variable sería la suma de la Tasa de Referencia BCRP a 12 meses más un Spread del 6%.

Entidades Financieras Peruanas	Tasa Fija	Tasa Mixta
BCP	✓	X
BBVA Perú	✓	X
Scotiabank	✓	✓
Interbank	✓	X
BanBif	✓	✓
Banco Pichincha	✓	X
Banco GNB	✓	X
Mibanco	✓	X
Banco de la Nación	✓	X
BANCOM	✓	X

Fuente: *Página web de los Bancos 2022. Tarifario*

La razón porque muy pocos bancos en el sistema financiero peruano en 2022 otorgaban créditos hipotecarios con tasa mixta, es que estos créditos al entrar en su tramo variable significaban un riesgo para la cartera. Por ejemplo, en una entrevista concedida al diario Gestión el 9 de marzo de 2012, Lussiana Villena

[19] **Fuente:** Página web del BanBif y Scotiabank. Tarifario 2022.

Gerente de Productos Hipotecarios del Banco de Crédito del Perú (BCP), explicó lo siguiente:

> *"Es un poco arriesgado (mantener la tasa mixta). Nosotros como banco (BCP), como líderes en el sector hipotecario, este año hemos retirado las tasas mixtas de nuestro tarifa, porque lo que queremos es asegurar que nuestro sistema hipotecario se mantenga sólido, se mantenga sano.*
>
> *Destacó que, aunque la tasa mixta resulta ser más barata durante los primeros 5 o 10 años, periodo en el que la tasa es fija, a partir del sexto o undécimo año, la cuota del crédito hipotecario puede incrementarse hasta en un 50% del valor pagado durante el periodo fijo, e incluso llegar a duplicarse"* [20].

El artículo anterior explica porque los clientes del BCP solían elegir créditos hipotecarios a tasa mixta por sobre los créditos hipotecarios con tasa fija. En caso del BN los clientes elegían la tasa mixta por sobre la tasa fija porque en las simulaciones hipotecarias los clientes obtuvieron montos mayores de crédito.

Recordemos que el interés de mixta en su periodo fijo se calcula en base a una TEA fija y en su periodo variable se calcula sumando el Spread más la Tasa de Referencia de Mercado (tasa Limabor o la Tasa de Referencia del BCRP).

Entonces, la probabilidad de encarecimiento de un crédito hipotecario con tasa mixta cuando se toma la Tasa de Referencia BCRP en su periodo variable, se puede explicar bajo el enforque de la Regla de Taylor[21]. Se espera que la Tasa de Referencia del BCRP suba cuando la inflación este por encima del objetivo establecido por el BCRP y que baje cuando la inflación este por debajo de límite establecido.

Problema con la Tasa Limabor Publicada por ASBANC

En 2 de agosto de 2021, ASBANC tomó la decisión de dejar de calcular y publicar la tasa Limabor. Esto último según lo señalado por la Gerencia de Estudios Económicos de ASBANC en el siguiente comunicado:

> *"Ponemos a conocimiento del público en general que, por una decisión estrictamente institucional, hemos dejado de calcular y difundir las tasas LIMABOR, información que habíamos venido publicando durante los últimos años sin obligación alguna de hacerlo, de manera libre, gratuita y voluntaria, a título exclusivamente informativo, como una contribución de nuestra Gerencia de Estudios Económicos. En ese sentido, dejamos constancia de que no asumimos ni nos corresponde asumir responsabilidad*

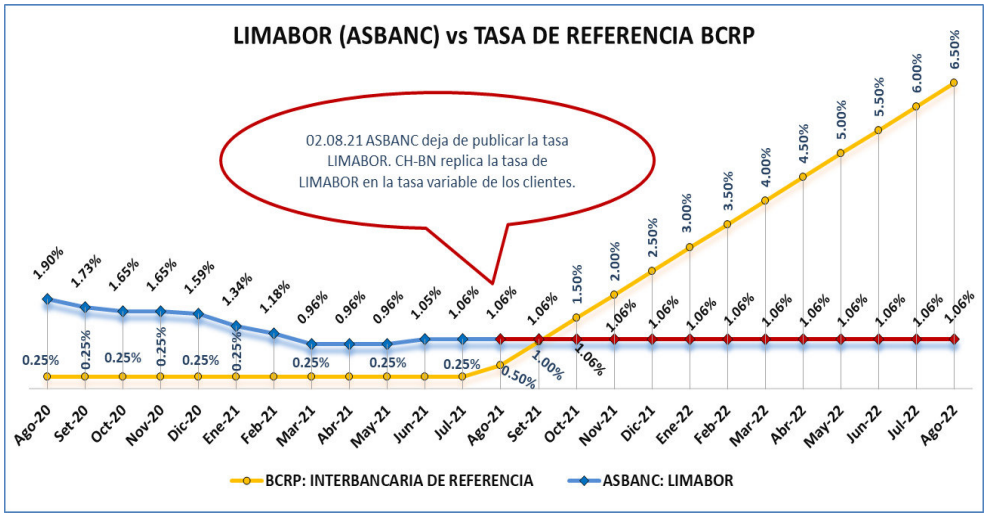
[20] **Fuente:** https://archivo.gestion.pe/noticia/1384926/bcp-hemos-retirado-este-ano-tasa-mixta-nuestros-creditos-hipotecarios

[21] Taylor, John B. (1993). "Discreción versus reglas políticas en la práctica". Serie de conferencias Carnegie-Rochester sobre políticas públicas.

alguna por las consecuencias que nuestra decisión pueda generar en el público de nuestra página web o en las entidades que se servían de esta contribución informativa."[22]

Entonces, la sección de Crédito Hipotecario del BN enfrentó un problema con su cartera de créditos hipotecarios con tasa mixta, especialmente con los clientes que estaban en el tramo variable del crédito o a punto de ingresar a este. La Tasa Limabor era necesaria para calcular la tasa variable, y la Gerencia de Finanzas y Tesorería era la encargada de subir esta tasa al sistema CRHP-SACH. Al ya no haber una nueva Tasa Limabor disponible, la Gerencia de Finanzas y Tesorería adoptó una solución temporal: copiar y pegar en el sistema CRHP-SACH la última Tasa Limabor publicada por ASBANC.

En el siguiente gráfico la Tasa de Referencia del BCRP se muestra en la línea anaranjada, mientras que la Tasa Limabor está representada por las líneas de color azul y rojo. La línea azul refleja el valor de la tasa Limabor hasta su última publicación en agosto de 2021 (1,06%). Por otro lado, la línea roja indica que el Banco Nacional (BN) continuó utilizando la misma tasa Limabor de 1.06% para calcular los cronogramas de los clientes que ingresaron a la etapa variable de tasa mixta.



Fuente: *Página web ASBANK Y BCRP. Elaboración propia*

A partir de septiembre de 2021, se observa que la diferencia entre la tasa Limabor y la Tasa de Referencia del BCRP crece de manera rápida, esta diferencia indica la pérdida de ingresos por intereses que los clientes de tasa mixta generaban al BN.

Diagnóstico de la Cartera de Crédito Hipotecario BN con Tasa Mixta

[22] Comunicado vía correo electrónico de la Gerencia de Estudios Económicos de ASBANC.

Para resolver este problema, primero realice un análisis de la cartera de clientes con tasa mixta. Esto era necesario ya que la Sección de Crédito Hipotecario tenía que dar opinión y formar propuestas de solución.

Sobre el análisis que realicé a la cartera hipotecaria con tasa mixta en febrero de 2022 incluí los siguientes datos:

- La cartera de clientes con crédito hipotecario ha tasa mixta (al 31.01.22) cuenta con un total de 1,303 créditos vigentes, lo que representa el 28% de la cartera total de créditos hipotecarios y un 23% del saldo activo total.
- De los 1,303 créditos con tasa mixta, 878 ya han pagado la cuota aniversario número 60 o una cuota superior a esta, lo que significa que se encuentran en la etapa de tasa variable, mientras que 425 créditos aún no han abonado la cuota 60 y permanecen en la etapa de tasa fija.
- El primer crédito hipotecario con tasa mixta activa en la cartera data del 19.10.2009, y el último desembolso activo de un crédito hipotecario con tasa mixta se realizó el 18.12.2019.
- El saldo de la cartera de tasa mixta ascendió a S/ 87 millones.
- El plazo de maduración de la cartera de créditos hipotecarios con tasa mixta fue de 111 meses, equivalente a 9.25 años.
- En un análisis comparativo con otros bancos de la Banca Múltiple, se encontró que Scotiabank y BanBif ofrecen el producto crédito hipotecario con tasa mixta. Además, se observó que la tasa que reemplazó la tasa Limabor en sus tarifarios fue la Tasa de Referencia BCRP.
- Los contratos de tasa mixta de crédito hipotecario señalaban lo siguiente:

  *"**El spread de la tasa de interés mixta establecido en la Hoja Resumen, únicamente podrá ser modificada:***
  Cuando la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, previo informe favorable del Banco Central de Reserva del Perú, lo autorice al sistema financiero en general por circunstancias extraordinarias e imprevisibles que pongan en riesgo al propio sistema y conforme a los parámetros que establezca para dicho efecto."

Adicionalmente advertí que conforme el tiempo transcurriera, la cartera de créditos hipotecarios con tasa mixta estaría generando una pérdida indirecta al BN, ya que la tasa variable se ubicará por debajo de la Tasa de Referencia del BCRP.

La información resumida en los puntos anteriores se muestra en los siguientes recuadros:

Cartera Tasa Mixta CH-BN por Modalidad – 30.01.22

Modalidad CH	Clientes	% de la Cartera Total	Maduración (meses)	Saldo Activo
TRASLADO	23	0.5%	120	S/ 2 M
BIEN FUTURO	32	0.7%	162	S/ 4 M
MEJORA	474	10.2%	51	S/ 10 M
BIEN TERMINADO	774	16.6%	181	S/ 72 M
Total general	**1,303**	**28.0%**	**111**	**S/ 87 M**

Fuente: *Reporte interno CH – BN. Elaboración propia.*

Cartera Tasa Mixta CH-BN por SPREAD – 30.01.22

SPREAD	Cantidad	TEA Mixta Prom.	Saldo Activo
2	2	6.35%	S/ 8 K
2.5	15	3.53%	S/ 397 K
3	79	4.18%	S/ 4 M
4	1207	6.02%	S/ 83 M
Total general	**1303**	**5.88%**	**S/ 87 M**

Fuente: *Reporte interno CH – BN. Elaboración propia.*

Cartera Tasa Mixta CH-BN por Periodo – 30.01.22

Periodo	Cantidad	TEA Mixta Prom.	Saldo Activo
Periodo Fijo	425	7.70%	S/ 46 M
Periodo Variable	878	5.00%	S/ 41 M
Total general	**1303**	**5.88%**	**S/ 87 M**

Fuente: Reporte interno CH – BN. Elaboración propia.

Cartera Tasa Mixta CH-BN – Propuesta 2 de Crédito Hipotecario.

Tasa de 5.5 %	Clientes Tasa Mixta	Saldo Activo
Mayor a 5.5 %	433	S/ 45,749,547.69
Menor a 5.5 %	870	S/ 41,217,275.73
Total de Clientes	**1,303**	**S/ 86,966,823.42**

Fuente: *Reporte interno CH – BN. Elaboración propia.*

Propuestas de Solución de la Sección Crédito Hipotecario para la Cartera de Clientes con Tasa Mixta.

A fin de dar cumplimiento a lo señalado en la Directiva del BN, y en adecuación a las condiciones del mercado de Créditos Hipotecarios 2022, la Sección Crédito Hipotecario BN envió para evaluación a las áreas involucradas 3 propuestas sobre la Cartera de Clientes con Tasa Mixta, siendo la primera propuesta mi recomendación, la cual motive en base a mi análisis de la cartera y el benchmarking a otros bancos:

- ✓ **Propuesta 1.** Mantener el Spread que figura en el contrato de la tasa variable y reemplazar la tasa de referencia Limabor con la Tasa de Referencia del BCR a 12 meses. Esta propuesta será de ejecución inmediata a los clientes de tasa mixta que se encuentren en el periodo variable crédito (pago de cuota realizado igual o mayor a 60). Y para los clientes de tasa mixta que se

encuentran en el periodo fijo del crédito, se integrarán a la propuesta una vez superen el pago de la cuota 60.[23]

- ✓ **Propuesta 2.** Ofrecer a los clientes de la cartera hipotecaria con tasa mixta, la tasa más baja del tarifario vigente (Tasa de campaña de compra de deuda de 5.50 % a 2022) por el resto del plazo. Pasando de ser un crédito hipotecario con tasa mixta a un crédito hipotecario con tasa fija.
- ✓ **Propuesta 3.** Ofrecer a los clientes de la cartera de crédito hipotecario con tasa mixta, la tasa actual del tarifario 2022 de crédito hipotecario BN.

Asimismo, sugerí que se consulte con la SBS la viabilidad[24] de las 3 propuestas anteriores que modifican las condiciones del crédito hipotecario en la cartera de clientes con tasa mixta.

Opinión, Evaluación y Propuestas de Solución de Otras Áreas para la Cartera de Clientes con Tasa Mixta.

La Directiva del Banco de la Nación señalaba que para tomar una decisión de modificación en las condiciones de la cartera de crédito hipotecario, se debe tener el visto favorable de la Gerencia de Legal, Gerencia de Finanzas y Tesorería, Gerencia de Riesgos y Oficialía de Conducta de Mercado.

Hasta julio de 2022, las áreas antes mencionadas dieron las siguientes opiniones o recomendaciones:

a) Opinión de la Gerencia Riesgos.

La Gerencia de Riesgos informó que una posible variación en el incremento de la TEA en la cartera de créditos hipotecarios con tasa mixta podría impactar directamente en la capacidad de endeudamiento del cliente pudiendo afectar el cumplimiento de pago en sus compromisos de crédito.

Probabilidad de Default en Clientes de la Cartera con Tasa Mixta:

Grupos	Detalle	PD 1 year	PD 2 year	PD 3 year
Grupo 1	Clientes que mantienen calificación "Normal" y nivel de endeudamiento hasta 50%	0.22%	1.03%	1.31%
Grupo 2	Clientes que mantienen calificación "Normal" pero exceden el nivel de endeudamiento sobre el 50%	1.52%	2.06%	4.57%

[23] **Nota:** Esta propuesta la realicé en base a que otros Bancos en el sistema financiero peruano utilizaban como sustituto a la Tasa Limabor, la Tasa de Referencia del BCRP. Y además, si no se hubiera dejado de publicar la Tasa Limabor, el Spread del contrato sen mantendría.

[24] **Nota:** La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), como entidad responsable de supervisar y regular las instituciones financieras en Perú, tiene la facultad de imponer sanciones al Banco Nacional (BN) en caso de que alguna de las propuestas implementadas contravenga las normas y regulaciones del sistema financiero peruano. Además, la SBS puede ofrecer asesoramiento a las entidades financieras si lo solicitan.

Grupo 3	Clientes que migran a una calificación diferente a "Normal"	Hasta 34.82%

Nota: La probabilidad de pérdida se contabiliza con las clasificaciones "Dudoso" y "Pérdida".
Para la evaluación de la Probabilidad de Incumplimiento (PD) de los 1,197 créditos con tasa mixta existentes al 13.07.22, se seleccionaron 899 créditos que estaban en el periodo variable (comenzando desde la cuota 61).

Para julio de 2022, el 40.27% de los clientes con tasa mixta estaban sobreendeudados, es decir, tenían un Ratio Cuota Ingreso (RCI) superior al 50%, que era el parámetro establecido para los créditos hipotecarios en 2022. Sin embargo, tras un aumento en las tasas de interés, se estimó que este porcentaje aumentaría a 42.27%.

En julio de 2022, la probabilidad de incumplimiento (PD) de la cartera de crédito hipotecario se situó en 1.40%. Si las tasas de interés para los clientes hubieran aumentado, la probabilidad de incumplimiento para los grupos 2 y 3 del cuadro 6 hubiera superado la probabilidad de incumplimiento del portafolio CH. Además, se proyectaron pérdidas esperadas de S/ 0.42 millones para el portafolio CH bajo la modalidad de tasa variable, lo que podría resultar en una morosidad estimada del 0.90%. Esta cifra es superior a la morosidad del portafolio hipotecario, dado que en junio de 2022 la morosidad fue de 0.89%.

Recomendaciones de la Gerencia de Riesgos:

- ✓ Al grupo de clientes de 1 y 2 de recuadro anterior, se realizará un seguimiento a través de la Gestión de Cobranza preventiva.
- ✓ Al grupo de clientes 3, se realizarán las negociaciones de recuperación, directamente con el cliente, a fin de brindarle flexibilidades de pago.

b) Opinión de la Gerencia Legal y Oficialía de Conducta de Mercado.

La Gerencia de Legal y la Oficialía de Conducta de Mercado indicaron que las comunicaciones dirigidas a los clientes se realizarán 45 días (calendario) antes de implementar cualquier propuesta. Estas comunicaciones se transmitirán mediante los estados de cuenta de los clientes.

Según normativa de la SBS, se debe comunicar a los clientes con 45 días de anticipación en caso de que la actualización de la tasa sea desfavorable al cliente[25]. Este punto es importante, porque si los clientes no tenían ninguna queja dentro de los 45 días, se daba por hecho que el cliente estaba aceptando las nuevas tasas.

[25] **Fuente:** https://ipdu.pe/2022/03/28/alza-de-tasas-de-interes-en-creditos-hipotecarios-tambien-afectaria-algunos-contratos-vigentes/

c) Opinión de la Gerencia de Finanzas.

De acuerdo con la reunión sostenida en febrero 2022, se acordó que la Gerencia de Finanzas y Tesorería evaluara 4 esquemas de TEA variable para créditos hipotecarios bajo modalidad mixta:

- ✓ **Propuesta 1:** Cambiar la TEA variable de tasa mixta a una tasa de interés variable promedio pagada a la fecha por cada crédito. Sin embargo, este cambio solo se realizará si la TEA variable promedio resulta ser igual o mayor que la tasa más baja establecida en el Tarifario, caso contrario, se aplicará la tasa más baja del Tarifario.

- ✓ **Propuesta 2:** La TEA variable de tasa mixta se calculará como la suma de la Tasa de interés de referencia BCRP + Spread (3).

Descripción	Situación Vigente	Situación Propuesta
TEA aplicable a partir del 6to año	**Limabor MN 360 días + Spread [1]**	**Tasa de Referencia BCRP [2] + Spread [3]**

(1) El que corresponda a cada contrato pactado de crédito hipotecario. Último spread otorgado: 4.00%

(2) Tasa de interés de referencia del BCRP: Tasa de interés fijada por el BCRP fija como referencia para las operaciones interbancarias, la cual tiene efectos sobre las operaciones de las entidades financieras con el público.
Esta tasa es publicada mensualmente en la página web del BCRP (www.bcrp.gob.pe).
La tasa de interés de referencia del BCRP será actualizada anualmente (a partir de la cuota 61) adicionando un spread.

(3) Si la tasa de referencia BCRP es menor o igual a 5.00% se aplica un spread de 4.00%, mientras que si la tasa de referencia BCRP es mayor a 5.00% se aplica un spread de 3.50%.

- ✓ **Propuesta 3:** La tasa mixta pasará a ser la tasa fija más baja del Tarifario (tasa compra de deuda julio 2022).

- ✓ **Propuesta 4:** La tasa mixta se convertirá en una tasa fija, la cual será equivalente a la tasa de interés vigente en la fecha de modificación y aplicable al plazo restante de cada crédito. Esta tasa deberá ser mayor o igual a la tasa más baja establecida en el Tarifario, caso contrario, se concederá al cliente la tasa más baja del Tarifario.

La Propuesta 2 hecha por la Gerencia de Finanzas y Tesorería fue enviada para su aprobación a la Gerencia General. Esta propuesta generaría los ingresos más elevados para el BN por los posible interés obtenidos.

8.3. Adecuación a la Resolución SBS N° 03748 – 2021.

Resolución SBS N° 03748 – 2021.

El 18 de marzo de 2021, se publicó la Ley N° 31143 “Ley que Protege de la Usura a los Consumidores de los Servicios Financieros”. Esta ley tiene como objetivo proteger de la usura a los consumidores de servicios financieros. Por este motivo, el 10 de diciembre de 2021, la SBS publicó la Resolución SBS N° 03748 –

2021, cuyo objetivo era normar y adecuar a las instituciones financieras peruanas dentro del marco de la Ley N° 31143.

La dispuesto en la Resolución SBS N° 03748 – 2021, comprendía al producto de crédito hipotecario. Por lo cual mi trabajó constó en realizar un análisis de la Resolución e Informar los alcances que tenía respecto al producto de crédito hipotecario.

Alcance de la Resolución SBS N° 03748 – 2021 en el producto CH.

- **Cobro de Comisiones.**

  Hasta diciembre de 2021, el producto crédito hipotecario BN aplicaba el cobro de dos comisiones autorizadas por la Resolución N° 03748-2021: el primero era el envío físico del estado de cuenta (valor de S/ 6.00) y la segunda comisión era por la modificación de condiciones crediticias (valor de S/ 50.00). Es importante mencionar que la Resolución SBS N° 03748 – 2021 prohibía el cobro de comisión por endoso de póliza de seguros, sin embargo, la comisión por endoso de póliza de crédito hipotecario BN (valor de S/ 30.00) fue eliminada del tarifario en 2020.

  A continuación, se muestran los artículos respecto al cobro de comisiones:

  *"**Artículo 25. Información sobre productos activos***
  (…)
  25.2 La hoja resumen debe contener únicamente la siguiente información:
  (…)
  El monto y detalle de las comisiones y gastos que son parte del producto activo. No se consideran, en este rubro, aquellos cargos que responden a requerimientos de los usuarios y que se pactan en cada oportunidad, salvo aquellas que son de aplicación periódica (tales como el costo por envío de estado de cuenta por medios físicos), sobre las que debe indicarse que la información relacionada se difunde a través del listado o tarifario. Las comisiones y gastos deben presentarse conforme a lo aprobado en el Reglamento de Comisiones y Gastos del Sistema Financiero. Tratándose de los seguros se debe informar el nombre de la compañía de seguros que emite la póliza, los riesgos principales objeto de cobertura y el número de la póliza en caso corresponda.

  Artículo 27. Responsabilidad de las empresas en la contratación de seguros asociados
  (…)
  Deben informar a los usuarios que tienen el derecho a elegir entre la contratación del seguro ofrecido por las empresas; o un seguro contratado directamente por el usuario o a través de la designación de un corredor de seguros; siempre que cumpla, a satisfacción de las empresas, con las condiciones previamente informadas. La difusión de la referida información debe realizarse en la oferta de los productos que consideren a los seguros como una condición para contratar, a través de los mecanismos que para tal efecto utilicen las empresas.

  En el caso de que el usuario acredite la contratación, por su cuenta, de un seguro que cumpla con las condiciones establecidas por la empresa, no está obligado a tomar el seguro ofrecido y puede sustituirlo por el que hubiera contratado. En este supuesto, el

seguro debe ser endosado a favor de la empresa hasta por el monto del saldo adeudado; sin que ello genere una comisión o gasto adicional al usuario, siempre que se trate del seguro de desgravamen. En virtud del endoso, la empresa puede pactar con el usuario que el pago de la prima del seguro se adicione al pago de las cuotas periódicas previamente pactadas por el crédito o se debite de un producto pasivo. El endoso y forma de pago, por acuerdo de las partes, puede ser tramitado por el usuario ante la empresa del sistema de seguros que emite la póliza y entregado a las empresas, o por las empresas."

- **Cobro de Gastos.**

  En lo que respecta a los gastos asociados al producto de crédito hipotecario, el Banco de la Nación se ajustaba plenamente a la normativa. Según su tarifario de diciembre de 2021, el BN contemplaba tres tipos de gastos: notariales, de tasación y registrales, todos ellos imprescindibles para otorgamiento del crédito hipotecario. Aunque la Resolución N° 03748-2021 no incluía un apartado específico que afectara directamente a estos tres gastos, sí los mencionaba como conceptos que formaban parte de los gastos en función del tipo de operación.

- **Tasa Moratoria por Incumplimiento del Pago.**

  Interés Moratorio antes de la Resolución N° 03748-2021:
  En diciembre de 2021, el Sistema de Crédito Hipotecario BN (CRHP-SACH), la Hoja Resumen y el documento titulado "Fórmulas y ejemplos para la liquidación de intereses de los productos activos" [26], establecían una Tasa Efectiva Anual (TEA) del 5% para la tasa de interés moratoria en créditos hipotecarios.

  El documento "Fórmulas y ejemplos para la liquidación de intereses de los productos activos del Banco de la Nación" establecía que el interés moratorio para el crédito hipotecario se calculaba desde la fecha de vencimiento de la cuota y continúa generándose hasta que el cliente realiza el pago completo de la cuota vencida, tal como se muestra en la siguiente fórmula:

  $$I_M = \left[(1 + i_{ea})^{\frac{D}{360}}\right] * Amortización.$$

  Donde:

  $\boldsymbol{I_M}$: $Interés\ moratorio.$

  $\boldsymbol{i_{na}}$: $Tasa\ de\ interés\ efectiva\ anual.$

  $\boldsymbol{D}$: $Número\ de\ días\ transcurridos\ desde\ la\ fecha\ de\ vencimiento\ de\ la\ cuota\ hasta\ la\ fecha\ de\ pago\ de\ la\ misma.$

[26] **Fuente:** https://www.bn.com.pe/clientes/creditos-hipotecarios/formatos/formulas-liquidacion-intereses-productos-activos.pdf

La fórmula de Interés Moratorio de crédito hipotecario en diciembre de 2021 capitalizaba los intereses moratorios generados por el incumplimiento en el pago de la cuota. Esto se debía porque la fórmula se calculaba en base a una tasa efectiva anual.

Interés Moratorio después de la Resolución N° 03748-2021:

Mi trabajo y análisis técnico en esta adecuación se centró sobre todo en la modificación del cálculo de interés moratorio. Anteriormente, el interés moratorio se calculaba bajo la tasa efectiva anual, pero la Resolución SBS N° 03748 – 2021 en la sección de "Disposiciones Complementarias" en el Artículo Tercero – "Artículo 11. Cálculo de Tasas", indicaba que el interés moratorio debía ser expresado y aplicado de manera nominal:

> ***"Artículo 11. Cálculo de las tasas***
> *(…)*
>
> *11.3 La tasa de interés moratorio, en los casos de incumplimiento o atraso en el pago del crédito, debe ser expresada y aplicada de manera nominal anual, no capitalizable, debiendo considerar para tal efecto que se trata de un año de trescientos sesenta (360) días. Esto, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 6 de la Ley Complementaria a la Ley de Protección al Consumidor en Materia de Servicios Financieros. "*

Para comprender el artículo previo y proponer su aplicación al producto de crédito hipotecario, me resultó de mucha utilidad lo aprendido en la Facultad de Ciencias Económicas, sobre todo lo relacionado a cursos de Economía Financiera.

a) **Cambio de Tasa Efectiva Anual a Tasa Nominal Anual:**

Para implementar el artículo 11, concluí que era necesario convertir la tasa de interés moratorio efectiva anual del 5.00%, vigente antes de la Resolución N° 03748-2021, a una tasa de interés moratorio nominal anual. Esto lo calculé mediante la siguiente fórmula:

$$TNA = \left[(1 + TEA)^{\frac{1}{360}} - 1\right] * 360.$$

Donde:

$\boldsymbol{TEA}$: $Tasa\ Efectiva\ Anual.$

En aplicación de la fórmula anterior la tasa nominal anual que cumpliría con lo dispuesto en el artículo 11, se calculó en un aproximado de 4.88%:

$$TNA = \left[(1 + 0.05)^{\frac{1}{360}} - 1\right].360 = \ 4.8793\%.$$

$$TNA \cong 4.88\%.$$

b) **Nueva Fórmula de para el Cálculo del Interés Moratorio:**

Una vez calculado la tasa de interés moratorio nominal anual, la fórmula que no capitaliza los intereses era la siguiente:

$$I_M = \left[\frac{i_{na}}{360} * D\right] * Amortización.$$

Donde:

$\boldsymbol{I_M}$: $Interés\ moratorio.$

$\boldsymbol{i_{na}}$: $Tasa\ de\ interés\ efectiva\ anual.$

$\boldsymbol{D}$: $Número\ de\ días\ transcurridos\ desde\ la\ fecha\ de\ vencimiento\ de\ la\ cuota\ hasta\ la\ fecha\ de\ pago\ de\ la\ misma.$

c) Implementación del Tasa de Interés Moratorio Nominal Anual en el Sistema de Crédito Hipotecario:

La modificación del cálculo del interés moratorio en el Sistema de Crédito Hipotecario BN (CRHP-SACH) estuvo a cargo de la Sección Crédito Hipotecario y con la ayuda de la Gerencia de Tecnologías de Información se logró actualizar el cálculo de fórmula de interés moratorio dentro del CRHP-SACH. A continuación, muestro el ejemplo que se envió a la Gerencia de Tecnologías de Información para que realizara el cambio en el sistema:

Ejemplo:

El cliente Zubiate Garcia Pablo Rafael no pagó la cuota N° 85 (Monto Cuota N° 85 = S/ 600.43; Amortización Cuota N° 85 = S/ 428.75) que vencía el 25.06.2021, sino hasta 35 días después de su fecha de vencimiento, es decir el 30.07.2021, generando los siguientes intereses moratorios:

$$I_M = \left[\frac{4.88\%}{360} * 35\right] * 428.75 = S/\ 2.03.$$

d) Implementación del Tasa de Interés Moratorio Nominal Anual en el documento web de "Fórmulas y ejemplos para la liquidación de interés" y "Tarifario de Crédito Hipotecario":

La Gerencia de Finanzas y Tesorería era la encargada de modificar y actualizar el documento web "Fórmulas y ejemplos para la liquidación de intereses de los productos activos del Banco de la Nación"[27] y el "Tarifario de Crédito Hipotecario"[28]. Por ello, la Gerencia de Finanzas y Tesorería buscó el conforme de la Sección Crédito Hipotecario y la Oficialía de Conducta de Mercado, para modificar la tasa efectiva anual de 5.00% del interés moratorio por la tasa nominal anual de 4.88% de interés moratorio, así como la implementación de la nueva fórmula.

[27] **Fuente:** https://www.bn.com.pe/clientes/creditos-hipotecarios/formatos/formulas-liquidacion-intereses-productos-activos.pdf

[28] **Fuente:** https://www.bn.com.pe/tasas-comisiones/tasas-credito-hipotecario.pdf

Con dichas modificaciones se dio por concluido y aplicado lo dispuesto en la Resolución N° 03748-2021 referente al producto crédito hipotecario.

8.4. Implementación de Nuevos productos y Modificación de Parámetros Hipotecarios.

Para cumplir con las metas fijadas en colocaciones y saldo para 2022, la Sección Crédito Hipotecario (Jefe de Crédito Hipotecario) buscó con modificaciones a los parámetros agilizar el proceso de otorgamiento de créditos hipotecarios y a su vez que un mayor número de clientes pudieran calificar al crédito hipotecario. De igual forma con la implementación de nuevas modalidades se buscó ampliar el catálogo de servicios financieros hipotecarios y adaptarse a las necesidades de los clientes.

Mi trabajo fue sustentar mediante informes y presentaciones las siguientes modificaciones de parámetros y la creación de dos nuevas modalidades para el producto Crédito Hipotecario. A continuación, me centraré únicamente en describir las propuestas, así como los argumentos y beneficios que respaldaron estas modificaciones:

Primer Pedido de Modificación de Parámetros.

El primer pedido de modificación de parámetros fue presentado ante el Directorio del BN por el jefe de la Sección Crédito Hipotecario, tras la previa aprobación de los informes por parte de las áreas de Gerencia de Finanzas y Tesorería, Gerencia Legal, Gerencia de Riesgos y la Oficialía de Conducta de Mercado y Lavado de Activos y Financiamiento al Terrorismo. Finalmente, este primer pedido fue aprobado en sesión de Directorio BN por unanimidad en diciembre de 2021. Este primer paquete de modificaciones incluye tres cambios:

Parámetros aprobados en Sesión de Directorio BN 12.2021

Modificación de Parámetros	Situación Previa	Situación Propuesta
a) Modificar Límites de Autonomía de aprobación crediticia de Créditos Hipotecarios.	Aprobación por órgano competente: - S/ 0.00 a S/ 150 mil: 4 firmas - S/ 150 mil a S/ 350 mil: 5 firmas - S/ 350 mil a S/ 500 mil: Comité de Créditos - S/ 500 mil a más: Directorio	Aprobación por órganos competentes: - S/ 0.00 a S/ 200 mil: 4 firmas - S/ 200 mil a S/ 400 mil: 5 firmas - S/ 400 mil a S/ 700 mil: 6 firmas - S/ 700 mil a S/ 1 millón: Comité de Créditos - S/ 1 millón a más: Directorio
b) Incrementar el RCI del cliente y su cónyuge o conviviente de 40% a 50% para todas las modalidades de crédito hipotecario.	Ratio Cuota / Ingreso: 40%	Ratio Cuota / Ingreso: 50%

C) Flexibilizar la edad mínima y máxima del cliente para el acceso al financiamiento, primando el plazo de cobertura del seguro de desgravamen.	Edad mínima de acceso al crédito: 21 años Edad máxima al vencimiento del crédito: 80 años	Edad mínima de acceso al crédito: 18 años Edad máxima al vencimiento del crédito: 1 día antes de cumplir 81 años.

a) Modificar Límites de Autonomía de aprobación crediticia de Créditos Hipotecarios, de acuerdo con lo señalado en el anexo 5.

Esta modificación agilizó significativamente el proceso de otorgamiento de créditos hipotecarios. Antes de la modificación, para un crédito de 550,000.00 soles, era común que el proceso de recolección de firmas necesarias para la aprobación del desembolso pudiera tardar hasta una semana o incluso más. Esto se debía a que, para montos en este rango, se requería la aprobación del Directorio del BN, el cual se reunía semanalmente. Sin embargo, con la modificación de los límites de autonomía, ahora las firmas necesarias para aprobar este desembolso solo llegaban hasta el gerente de la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera, lo que redujo el tiempo máximo necesario a solo 2 días.

b) Incrementar el Ratio Cuota / Ingreso (RCI) hasta el 50% del ingreso promedio mensual del cliente o sociedad conyugal.

Aumentar el RCI permite que el cliente pueda tener un monto mayor de crédito hipotecario BN.

Si se comparaba la banca privada con el BN, los primeros tenían una ventaja sobre en BN debido a que utilizaban su sistema de calificación scoring, para ofrecer montos mayores de financiamiento al segmento de clientes de crédito hipotecario BN. Para ilustrar lo dicho, se eligió una muestra de casos de trabajadores del Banco de la Nación, a los cuales otras entidades financieras les ofrecían un importe mayor de crédito hipotecario, en comparación al que califican en el BN:

Cargo	Modalidad	Importe al que califica en el BN (calificación RCI)	Importe al que califica en otro Banco (calificación Scoring)	% adicional
Gerente	Bien Terminado	708,700	1,126,500	58.95%
Subgerente	Traslado CH	229,000	350,000	52.84%
Analista	Bien Terminado	213,500	330,000	54.57%

Fuente: *CRHP – SACH y precalificaciones presentadas por los clientes*

Este ejemplo evidencia que, en comparación con el BN, otros bancos otorgaban hasta un 58% más en importe hipotecario. El BN emplea una metodología de cálculo restrictiva para determinar el máximo del crédito, basada en la calificación del Ratio Cuota/Ingreso (RCI). Al flexibilizar el

porcentaje del RCI del 40% al 50%, el cliente puede acceder a un importe máximo de crédito hipotecario considerablemente mayor.

Por ejemplo, a continuación, se detalla un caso en el cual un cliente puede incrementar hasta en 20.55%, el importe máximo del Crédito Hipotecario al cual puede acceder, flexibilizando el ratio cuota / ingreso a 50%, brindándole una mayor capacidad de endeudamiento.

Periodo	Ingreso
Ene. 2020	3,000
Feb. 2020	2,500
Mar. 2020	3,000
Abr. 2020	3,500
May. 2020	2,900
Jun. 2020	5,000

	40% de endeudamiento (metodología previa)	50% de endeudamiento (metodología propuesta)
Promedio	2,850	2,850
Ratio Cuota / Ingreso	40%	50%
Cuota mensual	1,140	1,425
Importe Máx. de CH	172,234	216,793
% incremento del Crédito Hipotecario		**20.55%**

c) Flexibilizar la edad mínima y máxima del cliente para el acceso al financiamiento, primando el plazo de cobertura del Seguro de Desgravamen, de acuerdo con lo siguiente:

- La edad mínima de acceso al crédito será desde los 18 años.
- La edad máxima del cliente y su cónyuge o conviviente al vencimiento del plazo de financiamiento será hasta 1 día antes de cumplir 81 años de edad, salvo que el cónyuge / conviviente no participe en la evaluación de capacidad de pago (Primará el plazo de cobertura del Seguro de Desgravamen).

Esta tercera modificación de parámetros buscó que los clientes puedan acceder al crédito hipotecario a una edad más temprana, cumpliendo los otros requisitos de acceso señalados en el Anexo 4, y que la edad de máxima que puedan acceder al crédito se amplíe en un año.

Durante mi periodo laboral en el Banco de la Nación, existía un contrato con La Positiva Seguros para el producto de crédito hipotecario. De acuerdo con este contrato, La Positiva era responsable de ofrecer a los clientes tanto el seguro de desgravamen como el seguro de inmueble. Esta modificación de parámetro se hizo con el propósito de ajustar la edad mínima exigida al cliente y la edad máxima de permanencia en el crédito hipotecario, según lo estipulado en los contratos de seguro de desgravamen firmados con La Positiva.

SEGUNDO PEDIDO DE MODIFICACIÓN DE PARÁMETROS Y NUEVAS MODALIDADES.

El segundo pedido de modificación de parámetros y nuevas modalidades para créditos hipotecarios tuvo como objetivo principal flexibilizar las condiciones crediticias y ampliar el catálogo de servicios financieros del BN en este ámbito. Este proceso siguió su curso habitual: la Sección de Crédito Hipotecario elaboró informes y presentaciones (mi responsabilidad era elaborar estos documentos) que fueron presentados ante las áreas de Gerencia de Finanzas y Tesorería, Gerencia Legal, Gerencia de Riesgos y la Oficialía de Conducta de Mercado y Lavado de Activos y Financiamiento al Terrorismo, con el fin de obtener su aprobación. Posteriormente, el jefe de la Sección de Crédito Hipotecario sustentó este segundo pedido ante el Directorio del BN. Finalmente, el pedido fue aprobado por unanimidad en la sesión del Directorio en julio de 2022:

Segundo Pedido de Modificación de Parámetros.

Modificación de Parámetros	Situación Previa	Situación Propuesta
d) Incrementar el Monto y Plazo Máximo de Financiamiento para la Modalidad de Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia.	Para la modalidad de Crédito Hipotecario Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia: - Monto máximo: S/ 100,000.00 - Plazo máximo: 10 años	Para la modalidad de Crédito Hipotecario Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia: - Monto máximo: S/ 150,000.00 - Plazo máximo: 15 años
e) Modificar el cálculo de Promedio de ingresos del cliente y su cónyuge o conviviente	Cálculo para todas las modalidades de Crédito Hipotecario: - 06 últimos abonos mensuales consecutivos, promedio de 04 menores. - 05 últimos abonos mensuales consecutivos, promedio de 03 menores. - 04 o menos últimos abonos mensuales consecutivos, no permite la precalificación.	Cálculo para todas las modalidades de Crédito Hipotecario: - 06 últimos abonos mensuales consecutivos, se descarta el mayor y menor abono. - 05 últimos abonos mensuales consecutivos, se descarta el mayor y menor abono. - 04 últimos abonos mensuales consecutivos, se descarta el mayor y menor abono. - 03 últimos abonos mensuales consecutivos, promedio de 02 abonos menores. - Menos de 03 abonos mensuales consecutivos, no califica al Crédito Hipotecario.
f) Reducir el requisito de Antigüedad laboral mínima del cliente y su cónyuge /conviviente.	12 meses de antigüedad laboral mínima en la misma Entidad.	06 meses de antigüedad laboral mínima en la misma Entidad.

Segundo Pedido Creación de Nuevas Modalidades.

Nuevas Modalidades	Situación Previa	Situación Propuesta
g) Nuevas Modalidades de Crédito Hipotecario BN "Compra de Terreno" y "Construcción de Terreno Propio"	-	Nuevas Modalidades de Crédito Hipotecario BN

d) Incrementar el Monto de Financiamiento hasta S/ 150,000.00 y el Plazo de Créditos Hipotecarios hasta 15 años para la modalidad de "Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia".

La modalidad de Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia representó el 45% de la cartera de crédito hipotecario entre agosto de 2021 y agosto de 2022, lo que la posicionó como la segunda modalidad más solicitada en el BN. Esto sugiere que existe una alta demanda de este servicio financiero hipotecario. Por lo tanto, se buscó permitir a los nuevos clientes bajo esta modalidad puedan acceder a un mayor monto de financiamiento y reducir la cuota que pagan por el crédito. Esto se justifica por el perfil de los clientes objetivo del BN en crédito hipotecario, quienes generalmente cuentan con bajos ingresos al ser trabajadores del sector público.

e) Modificar el cálculo de Promedio de ingresos del cliente y su cónyuge o conviviente, de acuerdo con el inciso e) del cuadro del Segundo Pedido de Modificación de Parámetros.

La implementación de la nueva metodología de ingresos, que flexibilizaba el cálculo del promedio de ingresos, resultó en un aumento considerable en el importe máximo del Crédito Hipotecario al que puede acceder el cliente. Por ejemplo, se puede observar un caso en el que un cliente puede incrementar hasta un 8.27% el importe máximo del Crédito Hipotecario al que puede acceder, gracias a la flexibilización de los parámetros de cálculo del ingreso promedio:

Periodo	Ingreso
Ene. 2020	3,000
Feb. 2020	2,500
Mar. 2020	3,000
Abr. 2020	3,500
May. 2020	2,900
Jun. 2020	5,000

	Promedio de 4 menores abonos (metodología previa)	Se descarta el mayor y menor abono (metodología propuesta)
Promedio	2,850	3,100
Ratio Cuota / Ingreso	50%	50%
Cuota mensual	1,425	1,550
Importe Máx. de CH	216,793	236,337
% incremento del Crédito Hipotecario		**8.27%**

f) Reducir el requisito a 6 meses de Antigüedad laboral mínima del cliente y su cónyuge / conviviente.

En la Banca Múltiple, es necesario demostrar flujos de ingresos mensuales durante al menos 6 meses, lo que garantiza que el cliente tenga capacidad de pago al solicitar un crédito hipotecario. En el caso del Banco de la Nación en 2022, había un requisito adicional: ser nombrado o contratado a plazo indeterminado. Por este motivo, propuse como argumento para respaldar esta propuesta la igualación de este requisito de antigüedad laboral mínima

a 6 meses, en línea con las adecuaciones del mercado crediticio hipotecario de 2022. Esta sugerencia no encontró objeciones por parte de otras áreas.

g) Autorizar el otorgamiento de Créditos Hipotecarios bajo las Nuevas Modalidades "Compra de Terreno" y "Construcción en Terreno Propio", de acuerdo con las condiciones generales establecidas en el Anexo 6.

En el Mercado Financiero Peruano, son varios los bancos que ofrecen estos dos tipos de modalidades. Por lo tanto, para la creación de estas dos nuevas modalidades argumenté que el Producto Crédito Hipotecario BN debía de adaptarse a las condiciones y necesidades del mercado. También definí los parámetros crediticios que caracterizarían estas modalidades. Por ejemplo, la nueva modalidad de 'Compra de Terreno' se asemeja a las modalidades de 'Compra de Bien Terminado' y 'Compra de Bien Futuro', mientras que la nueva modalidad de 'Construcción en Terreno Propio' se asemeja a la modalidad de 'Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda'. Bajo estos supuestos, las condiciones crediticias para estos productos se detallan en el Anexo 6.

Aunque el Directorio del BN aprobó estas dos nuevas modalidades con el objetivo de ampliar su base de clientes en el mercado de créditos hipotecarios, es importante señalar que hasta mayo de 2024 el BN no había implementado estas nuevas modalidades en su catálogo de productos hipotecarios.

8.5. Alianza Comercial con el Fondo Mivivienda por el Programa Techo Propio.

El programa Techo Propio representó una excelente oportunidad para el producto de crédito hipotecario del BN. Esta oportunidad significaba un crecimiento en la emisión de créditos hipotecarios, especialmente en las áreas urbanas de provincia.

En este contexto, mi labor consistió en elaborar un informe y una presentación sobre el nuevo producto de Crédito Hipotecario bajo la Modalidad de Techo Propio. Este informe debía incluir las bases, condiciones y los aspectos fundamentales del Programa Crédito Techo Propio ofrecido por el BN.

Contexto del Fondo Mivivienda - Programa Techo Propio 2022

El Programa de Techo Propio del Fondo Mivivienda (FMV) es una iniciativa diseñada específicamente para ayudar a las familias de bajos recursos económicos a adquirir, construir o mejorar su vivienda. Este programa se enfoca en proporcionar a las familias beneficiarias acceso a viviendas que cuenten con servicios básicos de luz, agua y desagüe.

El principal beneficio que ofrece el Programa Techo Propio es el Bono Familiar Habitacional (BFH), este es un subsidio directo proporcionado por el Estado de forma gratuita como reconocimiento al esfuerzo de ahorro de la familia. Es importante destacar que este subsidio no necesita ser devuelto.

a) Bono Familiar Habitacional (BFH):

Según lo establecido en la Resolución Ministerial N° 397-2021-VIVIENDA, válida hasta el 31 de diciembre de 2022, se aprobó que el Bono de Familia Habitante (BFH) para el año en curso sería de S/ 40,250 para aquellos que elijan la modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva (AVN). Para las personas con discapacidad de las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional del Perú, el Bono de Familiar Habitacional (BFH) podía alcanzar hasta los S/ 50,313. Asimismo, para las víctimas que perdieron su vivienda debido al terrorismo, el BFH podía llegar a ser de hasta S/ 60,778. Estos beneficios adicionales representan un importante respaldo para los sectores de la población que enfrentan circunstancias especiales y buscan acceder a una vivienda digna.

BFH por Modalidad de AVN – 2022.

	Valor Máximo de la Vivienda (VIS - 2022)	Bono Familiar Habitacional (BFH - 2022)	Valor de una UIT - 2022	Valor del Bono en UIT
AVN Multifamiliar	S/ 109,200	S/ 40,250	S/ 4,600	8.75
AVN Unifamiliar	S/ 87,400	S/ 40,250	S/ 4,600	8.75

Fuente: *Página Web Fondo Mivivienda - 2022. Elaboración propia.*

b) Requisitos para acceder al Bono Familiar Habitacional (BFH):

Para acceder al BFH, era necesario que la persona que solicita el crédito hipotecario cumpla con los siguientes requisitos:

- ✓ Conformar un Grupo Familiar (GF) inscribiéndose en el FMV y obtener la condición de Grupo Familiar Elegible.
- ✓ El Grupo Familiar debe estar liderado por un Jefe de Familia, quien puede declarar como dependientes a su cónyuge/conviviente, hijos menores de 25 años, hijos mayores de 25 años con discapacidad, padres o abuelos.
- ✓ El ingreso familiar mensual en 2022 no debía exceder los S/ 3,715 para la compra de una vivienda nueva.
- ✓ No haber recibido apoyo habitacional del Estado previamente.
- ✓ No poseer otra vivienda o terreno a nivel nacional en caso de querer adquirir una vivienda.

Crédito Hipotecario Complementario Techo Propio del Banco de La Nación.

En los primeros meses de 2022, el Banco de la Nación y el Fondo Mivivienda entablaron conversaciones para que la Sección de Crédito Hipotecario pudiera otorgar el Crédito Hipotecario Complementario[29] al BFH del Programa Techo Propio.

El valor máximo del crédito hipotecario que el Banco de la Nación podía conceder a través del Programa Techo Propio se determinaba en función del valor máximo que una Vivienda de Interés Social (VIS) podía alcanzar en 2022. Por lo tanto, el monto máximo de crédito hipotecario bajo el Programa Techo Propio se estableció en 68,950 soles en 2022.

	Valor Máximo de la Vivienda (VIS - 2022)	Bono Familiar Habitacional (BFH - 2022)	Monto de Préstamo Banco de la Nación 2022
AVN Multifamiliar	S/ 109,200	S/ 40,250	Desde S/ 15,000 hasta S/ 68,950
AVN Unifamiliar	S/ 87,400	S/ 40,250	Desde S/ 15,000 hasta S/ 47,150

***Fuente**: Página Web Fondo Mivivienda 2022. Elaboración propia.*

***Nota**:*

- ***Multifamiliar:** Una vivienda multifamiliar es aquella en la que una construcción vertical u horizontal está dividida en varias unidades de viviendas integradas que comparten el terreno como bien común.*
- ***Unifamiliar:** Se refiere a una vivienda que es ocupada por una sola familia.*
- ***Vivienda de Interés Social (VIS):** Es toda vivienda promovida por el Estado, cuya finalidad se encuentra dirigida a reducir la brecha del déficit habitacional cualitativo y cuantitativo, cuyos valores máximos son aprobados de forma anual por Decreto Supremo.[30]*

En febrero de 2022, el Programa Techo Propio contaba con un total de 112 proyectos de Viviendas de Interés Social (VIS) a nivel nacional, ofreciendo un conjunto de 25,393 viviendas disponibles para la adquisición. Estas viviendas se ubicaron en 12 departamentos del Perú.

Oferta de VIS del Programa Techo Propio a febrero 2022.

DEPARTAMENTO	PROYECTOS	VIVIENDAS DISPONIBLES	PRECIO PROM. PONDERADO DE VIVIENDA (S/)
LA LIBERTAD	39	7,298	S/ 51,975
ICA	18	6,349	S/ 74,693
SAN MARTIN	11	3,121	S/ 57,630
LAMBAYEQUE	11	3,103	S/ 63,532
PIURA	9	2,802	S/ 65,998
LIMA	12	1,860	S/ 86,274
ANCASH	4	344	S/ 57,950

[29] **Nota:** El crédito complementario permite cubrir al cliente la diferencia entre el precio de la vivienda de interés social (VIS) y la suma del Bono Familiar Habitacional (BFH) más el capital inicial ahorrado por el cliente y su grupo familiar.

[30] **Fuente:** https://www.gob.pe/35321-vivienda-de-interes-social-vis

PUNO	1	279	S/ 85,700
LORETO	2	120	S/ 84,525
TACNA	2	88	S/ 86,048
JUNIN	2	20	S/ 104,510
MOQUEGUA	1	9	S/ 109,200
Total	**112**	**25,393**	**S/ 64,607**

Fuente: *Información enviada por el FMV. Elaboración propia.*

Nota: *Según la normativa del Fondo Mivivienda para el Programa Techo Propio, los clientes solo podían comprar y/o adquirir viviendas nuevas ubicadas en los proyectos aprobados por el FMV.*

La Sección de Crédito Hipotecario del Banco Nacional (BN) tenía en sus planes comenzar a otorgar créditos hipotecarios bajo el programa Techo Propio a partir de enero de 2023. Según mis cálculos, el BN podría llegar a desembolsar hasta 162 créditos en ese año, acumulando un total aproximado de 5.83 millones de soles bajo esta nueva modalidad. El valor promedio estimado por desembolso sería de 36 mil soles.

Año	Nro. de Operaciones	Colocaciones (S/)
2023	162	S/ 5,832,000
2024	192	S/ 6,912,000
2025	216	S/ 7,776,000
2026	240	S/ 8,640,000
Total	**810**	**S/ 29,160,000**

Fuente: *Elaboración propia*

Nota: *Estimación a partir de la oferta disponible a Feb. 2022 y la capacidad de colocaciones de otros Bancos bajo el Programa de Techo Propio y la capacidad de otorgamiento de CH del BN.*

Proceso de Desembolso del Crédito Hipotecario BN bajo la Modalidad de Techo Propio y Asignación del BFH.

El proceso de otorgamiento de Crédito Hipotecario BN mediante el programa Techo Propio, sería para 2 modalidades: “Compra de vivienda de Bien Terminado” y “Compra de vivienda de Bien Futuro” de acuerdo con las condiciones establecidas en el Anexo 7.

Para hacer efectivo el desembolso del BFH, era necesario que el titular del crédito cumpla con la condición de Grupo Familiar Elegible (GFE)[31] y que el Banco de la Nación envíe la aprobación del crédito hipotecario al FMV. El Banco de la Nación, previa evaluación crediticia, emite el cheque de crédito hipotecario, mientras que el Fondo Mivivienda emite el Bono Familiar Habitacional, ambos a favor del vendedor del inmueble ya sea constructor o promotor.

[31] Para acceder al beneficio del BFH, el cliente deberá primero inscribir a su Grupo Familiar (GF) en el Fondo MiVivienda. Posteriormente, el GF pasará por una evaluación por parte del Fondo MiVivienda, con el objetivo de obtener la condición de Grupo Familiar Elegible (GFE).

Para concluir este tema, hasta la fecha, el Banco de la Nación no ha incluido en su catálogo el producto de crédito hipotecario bajo el programa Techo Propio.

8.6. Precalificación de Clientes para Crédito Hipotecario BN.

El Banco de la Nación, al igual que cualquier otra entidad del sistema financiero peruano, recopila información de los clientes a quienes proporciona productos financieros, ya sean pasivos o activos. Los datos recopilados incluyen información personal de cada cliente. Una distinción notable entre el Banco de la Nación y la banca comercial es que esta última hace uso de modelos de Credit Scoring[32] como parte de su estrategia comercial. La banca privada utiliza estos modelos para precalificar a los clientes y, mediante una segmentación de mercado, ofrecen servicios financieros personalizados según las necesidades individuales de cada cliente.

En mi opinión, el Banco de la Nación tiene un potencial equiparable al de la banca privada, especialmente en lo que respecta al producto de crédito hipotecario. Por ejemplo, durante mi ingreso al Banco de la Nación en 2021, se me encomendó la tarea de revisar un extenso informe que contenía información de más de tres millones de cuentas de clientes. A partir de este informe, presenté de manera resumida los datos de clientes que cumplían con los requisitos mínimos para acceder a los productos hipotecarios de 'Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia', 'Compra de Vivienda en Bien Futuro' y 'Compra de Deuda Bien Terminado' ofrecidos por el Banco de la Nación.

La base de datos de clientes precalificados que calculé era de 169,857 clientes que cumplían con las siguientes características:

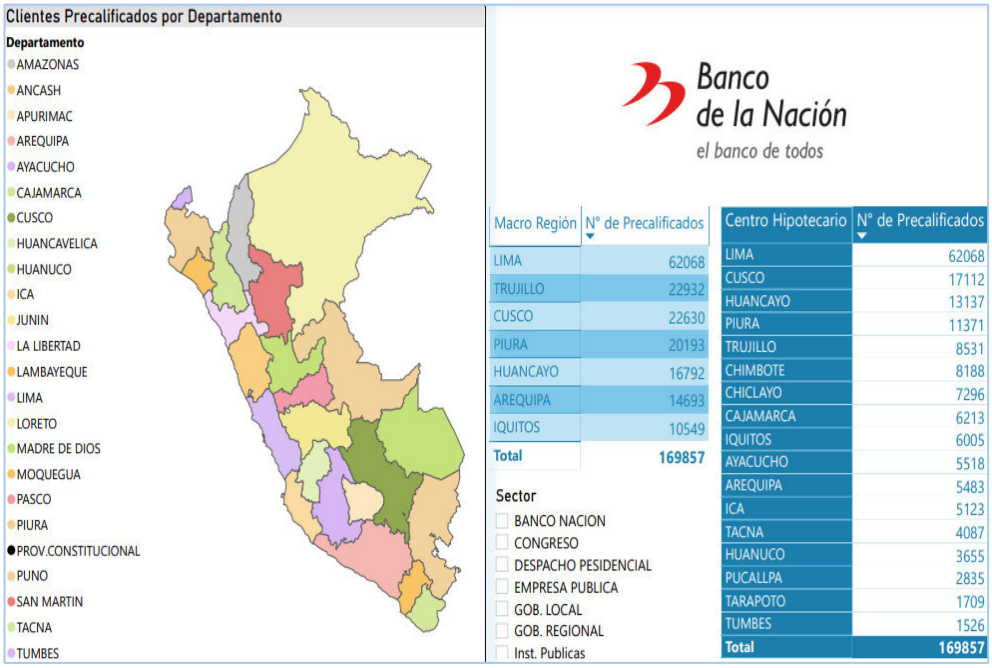
- ✓ Ratio Cuota /Ingreso del 40% e ingreso mínimo del S/ 800.00.
- ✓ Edad desde los 21 años hasta los 64 años y 6 meses.
- ✓ Situación laboral de Nombrado.
- ✓ Reportado como “Normal” en la Central de Riesgos SBS.
- ✓ Entidades financieras que reportan al cliente en la Central de Riesgos SBS menor o igual a 3.
- ✓ Moneda de la Deuda en el sistema financiero: Nacional o Extranjera.
- ✓ Ingresos netos en cuenta de ahorros, promedio de los 4 menores ingresos de los últimos 6 meses.
- ✓ No se consideran otros ingresos del titular, ni ingreso del cónyuge (en caso aplique).

[32] Los modelos Credit Scoring utilizan datos históricos como deudas, ingresos, historial crediticio y otros para calcular el score que refleja la probabilidad de incumplimiento del cliente.

✓ El monto desembolsado es a partir de 50 mil soles.

Haciendo uso de la herramienta de Power BI presente de manera reducida la data de clientes precalificados para las modalidades hipotecarias de “Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia”, “Compra de Vivienda en Bien Futuro” y “Compra de Deuda Bien Terminado”:

Universo de Clientes Precalificados.



Fuente: *Reportes internos de BN – agosto 2021. Elaboración propia.*

Clientes Precalificados por Sector de Trabajo en agosto de 2021.



Fuente: *Reportes internos de BN – agosto 2021. Elaboración propia.*

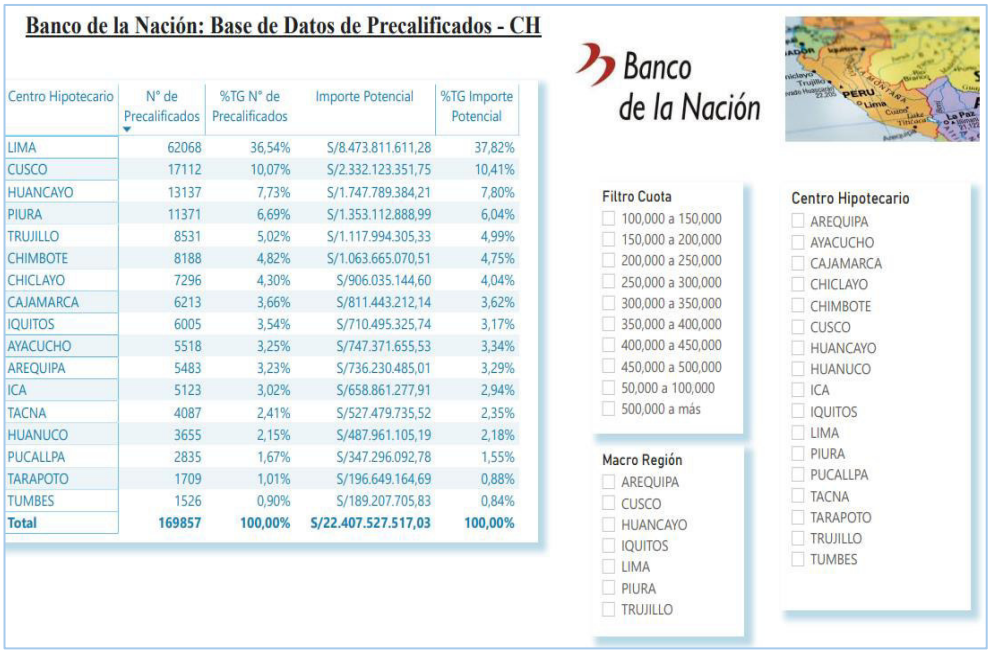
Clientes Precalificados por Importe aproximado de desembolso



Rango de Importe (en S/)	N° de Precalificados	%TG N° de Precalificados	Importe Potencial	%TG Importe Potencial
100,000 a 150,000	54303	31,97%	S/6.722.729.440,10	30,00%
150,000 a 200,000	23896	14,07%	S/4.083.461.853,12	18,22%
200,000 a 250,000	12072	7,11%	S/2.663.994.530,46	11,89%
250,000 a 300,000	4556	2,68%	S/1.237.907.975,75	5,52%
300,000 a 350,000	2239	1,32%	S/722.462.282,32	3,22%
350,000 a 400,000	1328	0,78%	S/491.865.043,52	2,20%
400,000 a 450,000	732	0,43%	S/308.373.627,70	1,38%
450,000 a 500,000	594	0,35%	S/281.412.947,91	1,26%
50,000 a 100,000	68962	40,60%	S/5.217.328.236,68	23,28%
500,000 a más	1175	0,69%	S/677.991.579,46	3,03%
Total	**169857**	**100,00%**	**S/22.407.527.517,03**	**100,00%**

Fuente: *Reportes internos de BN – agosto 2021. Elaboración propia.*

Clientes Precalificados por Centro Hipotecario.



Centro Hipotecario	N° de Precalificados	%TG N° de Precalificados	Importe Potencial	%TG Importe Potencial
LIMA	62068	36,54%	S/8.473.811.611,28	37,82%
CUSCO	17112	10,07%	S/2.332.123.351,75	10,41%
HUANCAYO	13137	7,73%	S/1.747.789.384,21	7,80%
PIURA	11371	6,69%	S/1.353.112.888,99	6,04%
TRUJILLO	8531	5,02%	S/1.117.994.305,33	4,99%
CHIMBOTE	8188	4,82%	S/1.063.665.070,51	4,75%
CHICLAYO	7296	4,30%	S/906.035.144,60	4,04%
CAJAMARCA	6213	3,66%	S/811.443.212,14	3,62%
IQUITOS	6005	3,54%	S/710.495.325,74	3,17%
AYACUCHO	5518	3,25%	S/747.371.655,53	3,34%
AREQUIPA	5483	3,23%	S/736.230.485,01	3,29%
ICA	5123	3,02%	S/658.861.277,91	2,94%
TACNA	4087	2,41%	S/527.479.735,52	2,35%
HUANUCO	3655	2,15%	S/487.961.105,19	2,18%
PUCALLPA	2835	1,67%	S/347.296.092,78	1,55%
TARAPOTO	1709	1,01%	S/196.649.164,69	0,88%
TUMBES	1526	0,90%	S/189.207.705,83	0,84%
Total	**169857**	**100,00%**	**S/22.407.527.517,03**	**100,00%**

Fuente: *Reportes internos de BN – agosto 2021. Elaboración propia.*

En agosto de 2021, los 169,857 clientes precalificados ofrecieron una visión del mercado potencial del producto de crédito hipotecario del Banco de la Nación, que incluye las modalidades de “Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia”, “Compra de Vivienda en Bien Futuro” y “Compra de Deuda Bien Terminado”. Se estima que este mercado potencial alcanza un total de 22.4 billones de soles en desembolsos. Es destacable que los sectores del Ministerio de Educación, Ministerio del Interior y Ministerio de Salud concentran aproximadamente el 78% de este mercado potencial, lo que se traduce en un

saldo de 16.6 billones de soles en desembolsos para el producto de crédito hipotecario.

8.7. Campaña de Traslado de Deuda Hipotecaria.

La sección de Crédito Hipotecario para poder cumplir con su objetivo de alcanzar 500 millones soles de saldo en cartera hipotecaria al final de 2022 emprendió una campaña de traslado de deuda hipotecaria a una TEA promocional del 5.50%.

Mi rol para esta campaña fue diseñar la base de clientes Precalificados para Traslado de Deuda Hipotecaria al BN, la elaboración de un simulador de Crédito Hipotecario para el uso del equipo del Call Center a fin de que pudieran calcular fácilmente la cuota del traslado y otras condiciones del crédito.

Además, en esta campaña de traslado tuve un papel de apoyo al equipo de crédito hipotecario que se encargaba de la evaluación al cliente. Mi función implicaba responder consultas de clientes tanto por correo electrónico como por llamadas telefónicas, proporcionando detalles sobre la documentación necesaria para el traslado de deuda. Realizaba simulaciones formales utilizando el aplicativo del sistema de crédito hipotecario CRHP-SACH, destacando los beneficios económicos como la reducción del plazo del crédito hipotecario o la disminución de la cuota mensual que los clientes podrían obtener al trasladar su deuda al BN. Asimismo, asistía a los clientes en la corrección de la documentación enviada, incluyendo la Póliza de Seguro Desgravamen (DPS), la Solicitud de Crédito Hipotecario, los comprobantes de ingresos entre otros. Además, proporcionaba información para ayudar a los clientes a adaptarse en caso de no cumplir con los requisitos del crédito hipotecario. Por último, supervisaba e informaba al jefe de la Sección CH sobre el progreso de la campaña mediante el seguimiento del embudo de ventas.

Base de Datos de Clientes Precalificados para Traslado de Deuda Hipotecaria.

La campaña de traslado de deuda hipotecaria iniciada en enero de 2022 era la segunda campaña de este tipo, unos años antes se había llevado a cabo otra campaña similar. Revisé los filtros y supuestos que se utilizaron para armar la primera base de datos de clientes precalificados para traslado y no era del todo correcta. Entonces, lo que hice fue revisar los parámetros para traslado de deuda hipotecaria y reflejarlos en una nueva base de datos.

El objetivo de armar una base de datos de clientes precalificados fue que el Call Center al momento de contactarse con los clientes potenciales tuviera la seguridad de que esos clientes cumplían con los parámetros de crédito hipotecario bajo la modalidad de traslado de deuda. Por tanto, se esperaba que los clientes una vez contactados respondieran de manera afirmativa si querían

continuar con la evaluación crediticia o si es que desistían en la llamada. Tener una base de datos de clientes precalificados agiliza el proceso de evaluación al cliente.

Los clientes potenciales para traslado de deuda hipotecaria se filtraron bajo los siguientes parámetros:

- ✓ Ratio Cuota /Ingreso del 50%.
- ✓ Edad desde los 18 años hasta los 65 años.
- ✓ Situación laboral: Nombrado o Cesante.
- ✓ Reportado como "Normal" y "CPP" en la Central de Riesgos SBS.
- ✓ Número de entidades financieras que reportan al cliente en la SBS: Menor o igual a 03.
- ✓ Moneda de la Deuda: Nacional o Extranjera.
- ✓ Ingresos netos en cuenta de ahorros, promedio 04 menores de los últimos 06.
- ✓ No se consideran otros ingresos del titular, ni ingreso del cónyuge (en caso aplique).
- ✓ La cuota mensual por otras deudas del sistema financiero se estimó a partir de factores proporcionados por la Gerencia de Riesgos.
- ✓ La cuota del crédito hipotecario que pagaría el cliente si trasladaba su deuda al Banco de la Nación lo calcule en base a un factor que tomaba en cuenta la relación de monto máximo de traslado y la cuota que se pagaba.
    - El monto máximo y su cuota se calculó a partir de simulaciones hechas mediante el aplicativo de crédito hipotecario CRHP-SACH con el producto de traslado. También puede ser calculado de manera manual, pero necesitaríamos despejar el Saldo Inicial (S_O) de la siguiente ecuación:

      $$Cuota = \frac{(P_{SI} + EC) * \sum_t^n (FSA_t + S_O)}{\sum_t^n FA_t}.$$

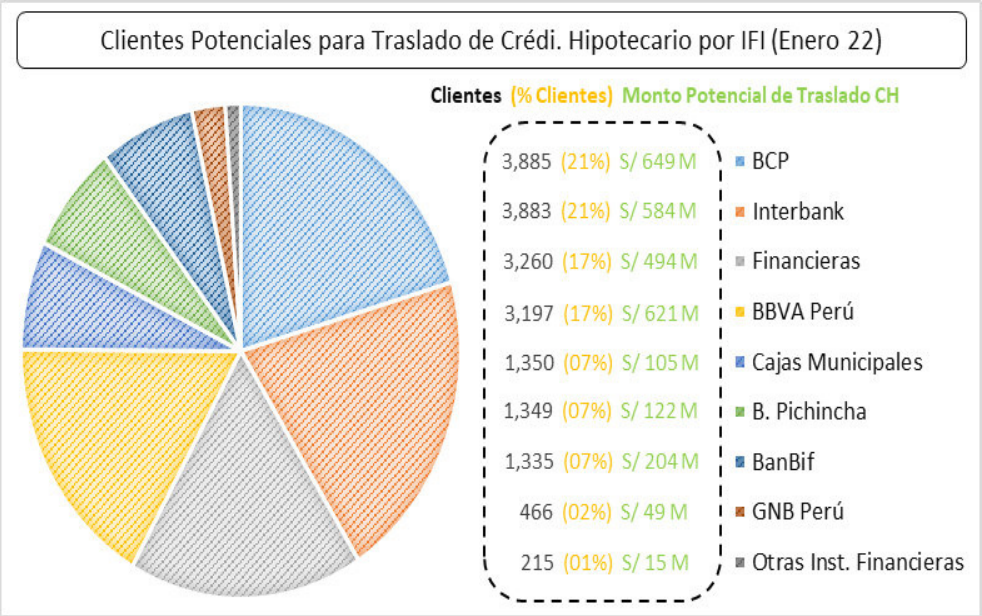
      Donde:

      $\boldsymbol{P_{SI}}$: $Prima\ de\ Seguro\ de\ Desgravamen.$
      $\boldsymbol{EC}$: $Pago\ por\ Envío\ de\ Estado\ de\ Cuenta.$
      $\boldsymbol{S_O}$: $Saldo\ Inicial\ después\ de\ los\ periodos\ de\ gracia.$
      $\boldsymbol{FSA_t}$: $Factor\ Simple\ de\ Actualización\ del\ periodo\ "t"$.
      $\boldsymbol{FA_t}$: $Factor\ de\ Actualización\ del\ periodo\ "t"$.
    - Entonces el Factor de la Cuota Traslado es la división entre el Monto máximo de préstamo y su cuota. Para calcular la cuota que pagaría el cliente por trasladar su deuda hipotecaria al BN, dividimos la deuda hipotecaria que el cliente tiene en el sistema financiero entre el factor.

- ✓ Por último se resta el RCI del 50% de los ingresos netos menos la cuota de traslado calculada al BN. Si el resultado es positivo o igual a cero el cliente no está sobreendeudado y por lo tanto formará parte de la base de clientes precalificados para traslado.

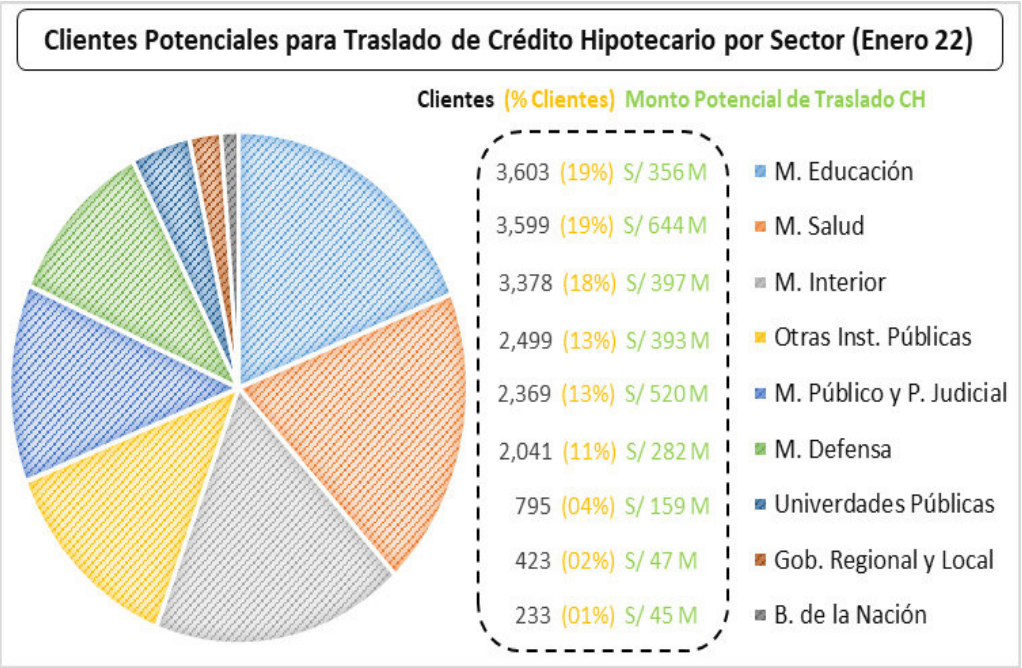
La Base de precalificados para traslado de deuda hipotecaria estuvo conformada por un total de 18,940 trabajadores del sector públicos o cesantes, que representaban un monto potencial de traslado hipotecario de 2.8 billones de soles en enero de 2022. El 58% de estos clientes precalificados para traslado de deuda se concentraban en 3 bancos: Banco de Crédito del Perú (21%), Interbank (21%) y el BBVA (17%).

Los clientes objetivo del producto crédito hipotecario del BN son todos los trabajadores (con condición laboral nombrado o contratado a plazo indeterminado) y pensionistas del Sector Público Nacional. Mientras que para la Banca Privada y otras instituciones financieras incluyen al mercado objetivo de créditos hipotecarios del BN.



Fuente: *Reporte Interno del BN y Reporte RCC de la SBS. Elaboración propia.*

Para enero de 2022, el 56% de trabajadores del sector público, que tenían una deuda hipotecaria en otras entidades financieras, pertenecían al Ministerio de Educación (19%), al Ministerio de Salud (19%) y al Ministerio del Interior. El saldo que los trabajadores del Ministerio de Salud mantienen como deuda hipotecaria (S/ 644 millones) en el sistema financiero peruano supera al saldo en cartera de crédito hipotecario BN (S/ 377 millones) en ese mismo año.



Fuente: *Reporte Interno del BN y Reporte RCC de la SBS. Elaboración propia.*
Nota: *El Reporte RCC de la SBS incluye todas las deudas del sistema financiero*

Creación de un Simulador de Crédito Hipotecario para Uso del Call Centar en la Campaña de Compra de Deuda Hipotecaria

En la campaña de compra de deuda hipotecaria, los trabajadores del Call Center A365 no tenían acceso al simulador del Sistema de Crédito Hipotecario del Banco de la Nación (CRHP-SACH). Esto se debía a una normativa interna del banco que prohibía el acceso de terceros a sus aplicativos internos. Para resolver este problema, desarrollé un simulador de crédito hipotecario que replicaba las funciones del CRHP-SACH. Con esta herramienta, los trabajadores del Call Center podían simular la cuota y otras condiciones del traslado hipotecario mientras atendían la llamada con el cliente.

Si un cliente de la base de datos Traslado de Deuda al que contacta el Call Center A365 estuviera interesado en trasladar su deuda hipotecaria al Banco de la Nación, se solicitarían los siguientes datos:

a) **Ejemplo de cálculo manual de cuota hipotecaria.** Se tienen los siguientes datos para hacer el cálculo de la cuota hipotecaria:
   - Modalidad del Producto: Traslado de Deuda Hipotecaria
   - Valor Asegurable del Inmueble: S/ 200,000.00
   - Importe Desembolsado: S/ 100,000.00
   - Fecha del Préstamo: 13/05/2022
   - Plazo del Préstamo: 10 años (120 meses)
   - TEA: 5.50 %
   - Tasa Seguro Desgravamen Individual: 0.0375%

- Tasa Seguro de Inmueble: 0.0176%
- Día de Cobro de Cuota: 25 de cada mes.
- Cuota doble en julio y diciembre: Ninguno
- Costo de envío de estado de cuenta: S/ 0.00 (vía correo electrónico)

Primeramente empezaremos calculando la cuota del traslado de crédito hipotecario:

$$FSA_1 = \frac{1}{\left\{1+\left[(1+5.50\%)^{((25.06.22-13.05.22)/360)}\right]+\left[0.0375\% * \frac{(25.06.22-13.05.22)}{30}\right]\right\}^{\left[\frac{(25.06.22-13.05.22)}{(25.06.22-13.05.22)}\right]}} \cdot$$

$$FSA_2 = \frac{1}{\left\{1+\left[(1+5.50\%)^{((25.07.22-25.06.22)/360)}\right]+\left[0.0375\% * \frac{(25.07.22-25.06.22)}{30}\right]\right\}^{\left[\frac{(25.07.22-13.05.22)}{(25.07.22-25.06.22)}\right]}} \cdot$$

Se calcula los factores simples de actualización hasta la cuota 120.

$$FSA_{120} = \frac{1}{\left\{1+\left[(1+5.50\%)^{((25.05.32-25.04.32)/360)}\right]+\left[0.0375\% * \frac{(25.05.32-25.04.32)}{30}\right]\right\}^{\left[\frac{(25.05.32-13.05.22)}{(25.05.32-25.04.32)}\right]}} \cdot$$

Resultados de los factores simples de actualización:

$FSA_1 \cong 0.9931.$
$FSA_2 \cong 0.9883.$

Cálculo del factor simple de actualización hasta la cuota 120.

$FSA_{120} \cong 0.5540.$

Cálculo de la suma de factores de actualización:

$\sum_{t=1}^{120} FA_t = \sum_{t=1}^{120}(FSA_t) = FSA_1 + FSA_2 + \ldots + FSA_{120}$.
$\sum_{t=1}^{120} FA_t = \sum_{t=1}^{120}(FSA_t) = 0.9931 + 0.9883 + \ldots + 0.5540$.
$\sum_{t=1}^{120} FA_t \cong 90.2902.$
$Cuota = \frac{S_0}{\sum_t^n FA_t} + P_{SI} + EC = \frac{100{,}000}{90.2902} + 200{,}000.00 * (0.0176\%) + 0.$
$Cuota = 1{,}142.74$.

b) Ejemplo a través del simulador de Crédito Hipotecario[33]:

Si replicamos los datos del ejemplo anterior en el Simulador de Traslado de Crédito Hipotecario se obtiene el siguiente resultado:

[33] He subido este simulador de crédito hipotecario dentro de un enlace en Google Drive: https://drive.google.com/drive/folders/1lhZaawlWmj-HrrGluJPMRAN46sU6TEm1?usp=sharing

Parámetros del Crédito Hipotecario			Click Aquí para Limpiar
Elija el tipo de producto		Traslado	Desplegable
Valor aproximado del Inmueble	S/	200,000	Manual
Edad del titular		27	Manual
Ingresos mensuales del titular	S/	4,000	Manual
Ingresos mensuales adicionales del titular	S/		Manual
Pago mensual de otras deudas del titular	S/		Manual
Ingresos mensuales del cónyuge o conviviente (solo si participa)	S/		Manual
Pago mensual de otras deudas del cónyuge o conviviente (solo si participa)	S/		Manual
Tipo de seguro de desgravamen		Seg. de Desgra. Individual	Desplegable
Plazo del préstamo en años		10	Desplegable
Meses que desea pagar cuotas doble		Ninguno	Desplegable
Número de periodos de gracia en meses		0	Desplegable
Día del cobro de cuotas		25	Desplegable
↑ Hasta aquí para obtener Capacidad de Endeudamiento ↑			
Monto de Préstamo Solicitado	S/	100,000	Manual

Tasas del Crédito Hipotecario		
Producto	Traslado	Automático
Plazo (meses)	120	Automático
Tasa de Interés Efectiva Anual - TEA	5.50%	Automático
Tasa de Costo Efectivo Anual - TCEA	6.69%	Automático
Seguro de Inmueble	0.0176%	Automático
Seg. de Desgra. Individual	0.0375%	Automático
Sobretasa Total del Seguro de Desgravamen	0.0375%	Manual
Si no hubiera sobretasa por evaluación DPS, poner la tasa DPS del tarifario ↑		

Una vez ingresados los datos dentro de las casillas manuales, damos click en 1 si se necesita conocer el monto máximo de financiamiento:

1 *Click Aquí para obtener Monto Máximo de Préstamo*

2

Monto Máximo de Préstamo a 10 años	177,402
Cuota Máxima en Base a Ingresos	S/2,000.00
Cuota Mensual con Monto Máximo de Préstamo	S/2,000.00

De manera automática los datos en las siguientes casillas serán actualizadas. Entonces el trabajador del Call Center sabrá cual es la cuota, la TEA, la TCEA y si el cliente accede al traslado de deuda:

Resultado de Simulación de Crédito Hipotecario	
Monto de Préstamo Solicitado	S/100,000
Plazo del Préstamo en Años	10
Cuota Mensual de Simulación	S/1,142.74
¿Accede?	**Accede**
TEA	5.50%
TCEA	6.69%

③

Explicación de funcionamiento del simulador:

Este Excel replica los 2 simuladores del SACH:

1. En base al ingreso familiar **(*)** y,
2. Cuota Mensual de Pago **(**)**.

(*) Inicialmente, en ②, es importante conocer el Monto Máximo de Préstamo. El cual, se obtiene ingresando los datos pintados de **VERDE**. Opcionalmente, se pueden modificar los datos pintados de **GRIS**. Por último, debes dar click en el botón **VERDE** (en ①), que indica "**Click Aquí para obtener Monto Máximo de Préstamo**" , para obtener el Monto Máximo del Préstamo en base a los parámetros del cliente.

(**) Posteriormente, en ③, puede modificar la casilla pintada de **CELESTE (D17)**, si se conoce cuánto pedirá prestado el cliente. Esta simulación corre de manera automática y los resultados si **Accede o No Accede**, se observan en la casilla **CELESTE (G12)**.

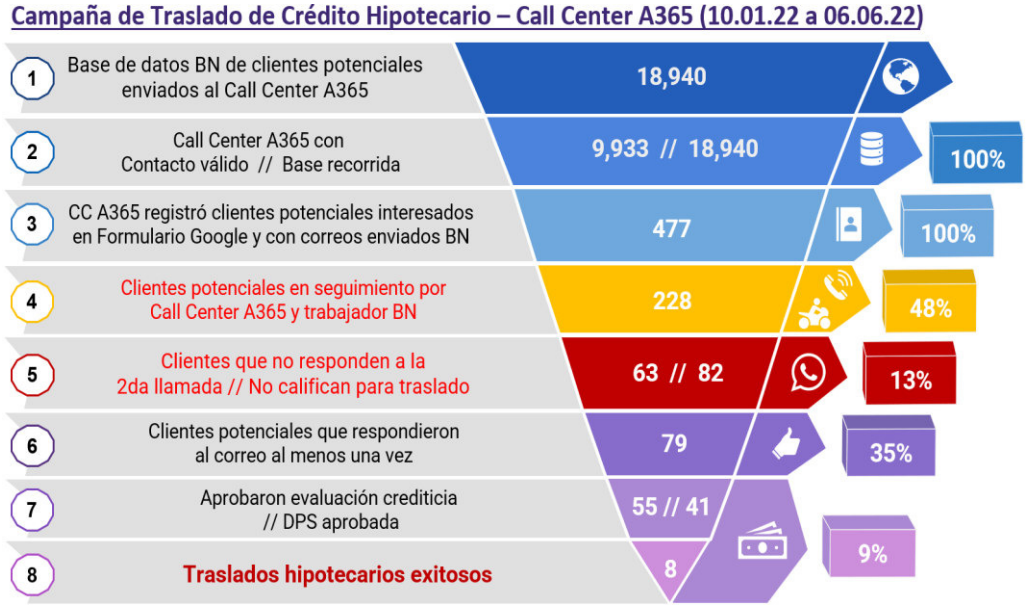
Para enriquecer el análisis de los resultados de la simulación, a continuación daré datos aproximados partiendo de mi experiencia para ilustrar los beneficios de la campaña traslado de deuda. Por ejemplo, en este caso el cliente tenía una deuda hipotecaria en 2022 de 100 mil soles que deseaba trasladar al BN, suponiendo que el cliente pagaba actualmente por su crédito hipotecario en el otro banco una cuota de 1,200 soles en un periodo de 12 años, si trasladaba su crédito hipotecario al BN estaría pagando una cuota de 1,142.74 soles en un periodo de 10 años. El ahorro que supondría al cliente trasladar su deuda hipotecaria al BN en el largo plazo sería de aproximadamente 35,671.20 soles. Si descontamos los gastos notariales y de tasación del traslado hipotecario que serían aproximadamente de 3,000 soles, el cliente tendría un ahorro neto de 32,671.20 soles.

Con los datos obtenidos mediante el simulador de crédito hipotecario en 2022, el cliente podía evaluar si le convenía o no trasladar su deuda hipotecaria al BN. La tasa de campaña de deuda hipotecaria hasta junio 2022 era de 5.50% y a partir de ese mes la tasa de traslado de deuda hipotecaria subió a 5.99% (según tarifario CH-BN de 2022). Estas tasas eran las más baja del mercado por la coyuntura económica de aquel entonces, recordemos

que para julio de 2022 la tasa de Referencia de BCRP alcanzó un 5.50% y para diciembre de 2022 esta misma tasa alcanzó un 7.50%. Prestar dinero a una tasa menor que la Tasa de Referencia del BCRP significaba que el Banco estaría perdiendo dinero.

Embudo de Ventas por Campaña De Traslado de Deuda Hipotecaria con Call Center A365

Para llevar a cabo un control de la campaña de crédito hipotecario, elaboré a manera de presentación un embudo de ventas que ilustrara la situación que tenía el call center respecto a la base de datos de clientes precalificados. Por ejemplo, de la base de datos de 18,940 clientes el Call Center A365 había hecho contactos válidos de 9,933 clientes y de estos contactos válidos solo 477 clientes llenaron el formulario de Google y se les envió un correo para qué enviarán los documentos necesarios para el traslado. De los 477 clientes que llenaron el formulario fueron 79 los clientes que respondieron al menos una vez al correo electrónico, de este mismo grupo 55 clientes estaba en evaluación crediticia y 41 clientes estaban con Seguro de Desgravamen (DPS) aprobado y pasarían a la etapa de evaluación de inmueble. Los traslados exitosos a junio de 2022 fueron de 8 traslados créditos hipotecarios. El tiempo que tomaba al la Sección de Crédito Hipotecario Trasladar la deuda era alrededor de un mes y para otros productos hipotecarios que no sean traslado el tiempo aproximado era de alrededor de 3 meses.



Fuente: *Campaña de Traslado Hipotecario BN 2022. Elaboración propia.*

El equipo del Call Center estaba conformado por dos personas cuyos ingresos dependían de los desembolsos hipotecarios generados por la modalidad de traslado. Recibían una compensación basada en un pequeño porcentaje del saldo del crédito hipotecario trasladado.

9. Conclusiones y Recomendaciones

9.1. Conclusiones

- Dentro del oligopolio del mercado de créditos hipotecarios de la Banca Múltiple, el Banco de la Nación se posiciona como una empresa seguidora. Durante el periodo de agosto de 2021 a agosto de 2022, se consolidó en el octavo lugar en términos de volumen de cartera de créditos hipotecarios. A pesar de su restricción a captar solo clientes del sector público, su cuota de mercado le permitió competir con los bancos que ocupaban los últimos lugares en cuota de mercado, como el Banco GNB, el Banco de Comercio, Mibanco y el Banco Pichincha.

- Basado en el mercado potencial de clientes precalificados para acceder a crédito hipotecario y la experiencia obtenida durante la campaña de traslado de deuda hipotecaria, se concluye que el Banco de la Nación tiene un potencial de crecimiento comparable al de la banca privada. Este mercado potencial aún no había sido plenamente explotado por la Sección de Crédito Hipotecario.

- En cuanto a mi trabajo en el Banco de la Nación, puedo concluir que apliqué plenamente mis capacidades como economista, formado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Mi labor abarcó la resolución de problemas técnicos, legales, administrativos, comerciales e informáticos, demostrando una aplicación integral de mi formación académica y profesional.

9.2. Recomendaciones

- ✓ Se recomienda al Banco de la Nación mejorar sus herramientas tecnológicas para incrementar la competitividad de su producto de crédito hipotecario, debido a que se enfrenta a un mercado saturado de soluciones tecnológicas avanzadas.
- ✓ Es imperativo que la Sección de Crédito Hipotecario del Banco de la Nación adecue sus productos a las necesidades del mercado hipotecario (implemente las nuevas modalidades ya aprobadas) y ponga un mayor énfasis en convenios con otras entidades del Estado para potenciar su capacidad de captación de clientes en el segmento hipotecario.
- ✓ También es crucial mejorar el tiempo del proceso de otorgamiento del crédito hipotecario. En 2022, para las modalidades de “Compra de Bien Terminado”, “Compra de Bien Futuro” y “Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia”, este proceso se extendía aproximadamente durante 3 meses.

- ✓ Dado que el producto de crédito hipotecario demostró ser una fuente rentable de ingresos en 2022, se recomienda destinar una porción de estas ganancias a su constante mejora y desarrollo.

10. Anexos

Anexo 1. Estados Financieros de la Banca Múltiple: Bancos que Otorgaron Créditos Hipotecarios (ago. 21 – ago. 22)

		B. de la Nación		BBVA Perú		BANCOM		BCP		B. Pichincha		BanBif		Scotiabank		Interbank		Mibanco		B. GNB		Banca Múltiple	
	Unidad de Medida	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Situación Financiera																							
Disponible	millones de soles	25,198	28,596	12,145	16,295	404	467	31,441	36,123	1,275	1,961	3,326	3,830	10,607	14,308	11,044	14,384	1,851	1,107	1,130	1,705	73,224	90,180
Obligaciones con el público	millones de soles	42,788	44,118	66,902	64,088	1,513	1,465	129,820	132,151	7,668	7,556	12,938	12,671	44,356	47,623	42,954	43,942	9,315	8,426	4,053	4,516	319,518	322,439
Depósitos del sistema financiero	millones de soles	473	382	0	0	48	25	0	0	114	122	0	0	0	0	1,677	1,047	0	0	265	187	2,103	1,381
Total Activo	millones de soles	46,594	47,278	98,045	101,496	2,339	2,287	190,855	197,833	11,200	11,308	19,222	19,068	75,636	78,884	66,446	68,112	16,917	15,803	5,465	5,967	486,126	500,759
Total Pasivo	millones de soles	44,561	45,691	86,792	91,327	1,942	1,912	168,654	177,361	10,257	10,423	17,628	17,671	64,741	68,078	59,366	61,309	14,283	13,591	4,704	5,208	428,368	446,881
Total Patrimonio	millones de soles	2,033	1,588	11,253	10,169	396	376	22,201	20,472	943	885	1,594	1,397	10,895	10,806	7,080	6,803	2,634	2,212	761	759	57,757	53,878
Cartera de Créditos	millones de soles	9,360	7,313	69,122	70,434	1,809	1,702	127,948	126,467	8,773	8,347	12,915	12,367	56,355	55,302	43,382	41,249	12,978	12,250	3,200	2,985	336,482	331,103
Estado de Resultados																							
Ingreso	millones de soles	2,163	1,286	5,739	4,274	238	224	13,002	9,778	1,027	856	1,067	849	4,980	3,852	4,670	3,511	2,734	2,018	364	310	33,821	25,670
Provisiones	millones de soles	85	43	985	753	46	41	2,299	2,194	377	439	131	256	729	911	1,000	432	595	525	61	50	6,222	5,601
Gastos Financieros	millones de soles	392	359	0	0	20	17	0	0	76	70	92	94	0	0	490	433	44	54	15	13	735	680
Gastos Operativos	millones de soles	1,192	1,105	2,356	2,000	87	86	6,301	5,652	347	389	346	333	1,828	1,874	1,847	1,696	1,165	1,087	111	109	14,389	13,226
Utilidad Bruta	millones de soles	2,099	1,223	4,613	3,639	166	161	10,225	7,906	683	587	555	585	3,448	3,132	3,280	2,700	2,174	1,773	178	187	25,323	20,669
Utilidad Operativa	millones de soles	1,274	500	2,786	2,432	34	35	6,177	4,088	89	-109	239	177	2,031	1,414	1,497	1,638	614	319	26	40	13,494	10,034
Utilidad Neta	millones de soles	887	354	1,922	1,561	18	16	4,502	3,045	5	-98	179	158	1,416	1,032	1,172	1,200	438	179	34	32	9,686	7,124

Fuente: *Portal web SMV y portal web Banco de la Nación. Estados Financieros Anualizados y Consolidados periodo 2021 a 2022.*

Anexo 2. Condiciones de otorgamiento de crédito hipotecario bajo la modalidad de Compra de Bien Terminado y Compra de Bien Futuro al 14.10.2021

Condiciones del Crédito Hipotecario

El Banco de la Nación otorgaba Créditos Hipotecarios, bajo las siguientes condiciones:

Parámetro (Regla de Negocio)	Modalidad de Crédito Hipotecario: Compra de Bien Terminado y Compra de Bien Futuro
Cliente Objetivo	Trabajadores y pensionistas del Sector Público que mantengan cuentas de ahorro en el Banco de la Nación y califiquen crediticiamente.
Destino de los recursos del crédito	Modalidad Compra Bien Terminado: Compra de vivienda Bien Terminado (habitable), inscrita en los Registros Públicos. Modalidad Compra Bien Terminado: Compra de vivienda en construcción y/o temporalmente no independizada en los Registros Públicos.
Desembolso	Para Compra Bien Terminado se desembolsa contra bloqueo registral y para Compra Bien futuro contra entrega de Carta Fianza a satisfacción del Banco. El desembolso del préstamo será abonado en la cuenta de ahorros del cliente en el Banco de la Nación con cargo a la cual se emitirá el cheque de gerencia a favor del vendedor (constructor, promotor del proyecto inmobiliario) para cancelar el saldo del precio de venta.
Garantía del crédito	Para las modalidades Compra Bien Terminado: Primera y preferente Hipoteca a favor del Banco de la Nación, sobre el inmueble. Para Compra Bien Futuro: Carta Fianza y posteriormente hipoteca, según se detalla a continuación: a) DURANTE LA CONSTRUCCIÓN: Carta Fianza: Emitida por una Empresa del Sistema Financiero o Compañía de Seguros supervisada y autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP para emitir cartas fianza, por cuenta y orden de la constructora y/o promotor del proyecto inmobiliario (vendedor del inmueble) o por cuenta y orden del cliente (solicitante del crédito hipotecario) a favor del Banco de la Nación por el monto del crédito desembolsado por el Banco al cliente (trabajador o pensionista del Sector Público) comprador del inmueble, mientras se lleva a cabo la construcción y se perfecciona la constitución de la hipoteca a favor del Banco de la Nación. Características de la Carta Fianza.- • Deberá ser solidaria, irrevocable, indivisible, ilimitada, incondicional, de realización inmediata y sin beneficio de excusión. • Plazo de la Carta Fianza.- De 6 a 18 meses, prorrogables a criterio del Banco. • Monto de la Garantía.- La Carta Fianza será otorgada en garantía a favor del Banco de la Nación por el crédito otorgado al comprador (cliente del Banco de la Nación) para el pago del saldo del precio del inmueble. • El Banco de la Nación aceptará cartas fianza de aquellas empresas del Sistema Financiero y Aseguradoras que cuenten con una adecuada fortaleza financiera. Los límites de exposición para este tipo de operaciones serán determinados por la Gerencia de Riesgos. • En los casos que el Ordenante / Afianzado de la Carta Fianza sea el

	cliente (solicitante del crédito), deberá incluirse en la Carta una cláusula de subrogación mediante la cual en caso de incumplimiento, el emisor de la misma se subrogue automáticamente en la posición del Afianzado, renunciando al derecho a reclamar e interponer acciones legales y judiciales de cobranza contra el Ordenante / Afianzado (cliente del Banco) por el importe pagado por el emisor, de acuerdo con la Fianza ejecutada. De producirse la ejecución de la Carta Fianza se aplicará el importe de esta a la cancelación del monto del crédito utilizado para cancelar el precio del inmueble. El monto de las amortizaciones efectuadas por el cliente según cronograma de pago se aplicará igualmente a la obligación. El saldo de existir, será devuelto al cliente previo descuento del ITF y otros que correspondan. b) CULMINADA LA CONSTRUCCIÓN E INDEPENDIZADO EL INMUEBLE MATERIA DE COMPRA VENTA (INSCRITO EN LOS REGISTROS PÚBLICOS): Hipoteca: (Primera y preferente a favor del Banco de la Nación): Finalizada la construcción, independizado el inmueble libre de gravamen alguno y constituida la primera y preferente hipoteca a favor del Banco de la Nación, se sustituye la garantía devolviéndose la Carta Fianza, quedando la hipoteca como garantía hasta la total cancelación del Crédito Hipotecario otorgado. Nota: Una vez otorgado el crédito, la administración de las garantías hipotecarias y cartas fianzas estará a cargo de la Gerencia de Operaciones / Subgerencia Servicios Bancarios y Recaudación / Sección Administración de Créditos y Garantías.
Monto de financiamiento	Desde S/. 15,000.00 hasta S/. 350,000.00 Nuevos Soles (previa evaluación crediticia). Montos superiores a S/. 350,000.00 por excepción será necesaria la aprobación del Directorio. Se tendrá en consideración los montos máximos de cobertura del Seguro de Desgravamen.
Ratio de Financiamiento	Se financiará hasta el 90 % del valor de tasación o del precio de compraventa del inmueble, el que resulte menor.
Ratio Deuda Garantía	Se financia hasta el 90% del valor de tasación o del precio de compraventa del inmueble, el que resulte menor.
Plazo de Financiamiento	Hasta 25 años. Incluye Periodo de Gracia de hasta 06 meses (seis primeras cuotas), a elección del cliente.
Cuotas al año	De 12 a 14 (a elección del cliente según evaluación crediticia) · Cuotas mensuales, permite opción de elegir cuotas dobles en los meses de Julio y/o Diciembre a los clientes que perciban doble remuneración en los meses de julio y/o diciembre.

Tarifa	Tasas de Interés (compensatoria y moratoria), Comisiones y Gastos (seguro de desgravamen, seguro contra todo riesgo del inmueble, portes, servicio de cobranza, formalización de hipoteca, gastos de trámite, entre otros que sean aplicadas al crédito hipotecario BN). · Establecidos de acuerdo con Tarifario Vigente, que serán publicados en la Red de Agencias a nivel nacional, Página Web del Banco y otros canales de comunicación.
Posibilidad de pago anticipado parcial	Sin pago de penalidad (genera nuevo cronograma).
Cancelación anticipada total de la deuda	Sin pago de penalidad.
Ratio Cuota / Ingreso (1) del cliente y su cónyuge o conviviente	La cuota de pago del crédito no será mayor al 40% del ingreso promedio mensual del cliente o sociedad conyugal y al 100% del promedio de ingreso del titular del crédito. Según Metodología de Cálculo de Capacidad de Endeudamiento para Créditos Hipotecarios BN. Para efectos del cálculo se consideran los ingresos y el endeudamiento del cliente y su cónyuge o conviviente.
Seguros vinculados al producto	Seguro de Desgravamen y Seguro de Inmueble.
Financiamiento de gastos de trámite (2)	Se podrán financiar los gastos de trámite tales como: Tasación (3), Gastos Notariales y Registrales, Emisión de Cheque de Gerencia, entre otros, hasta el equivalente de una Unidad Impositiva Tributaria - UIT. Este financiamiento se hará como reembolso de los gastos que haya pagado el cliente y se efectuará en la oportunidad del desembolso del crédito aprobado. El importe de estos gastos no se considerará para el cálculo del ratio cuota / ingreso ni para el ratio deuda / garantía del crédito solicitado.

(1) La cuota de pago del crédito no será mayor al 40% del ingreso promedio del cliente o de los ingresos conyugales y al 100% del promedio de ingreso del titular del crédito. Para efectos del cálculo se consideran los ingresos y el endeudamiento del cliente y sí se consideran los ingresos de su cónyuge o conviviente, se deberá considerar también el endeudamiento de este.

(2) El importe máximo del financiamiento de gastos de trámite (Tasación, Gastos Notariales y Registrales, Emisión de Cheque de Gerencia) no debe sobrepasar el valor de 1 UIT.

(3) El servicio prestado por el perito tasador, estará sujeto a la modalidad del crédito hipotecario BN solicitado:

◦**PARA COMPRA DE BIEN TERMINADO:** El Perito realizará la Tasación del inmueble materia de compraventa, sobre el bien terminado.
◦**PARA COMPRA DE BIEN FUTURO:** El Perito realizará la Tasación del inmueble materia de compraventa, proyectando el valor del inmueble a lo construido según memoria descriptiva del proyecto y planos.

Anexo 3. Condiciones de otorgamiento de crédito hipotecario bajo la modalidad de Traslado de Deuda Hipotecaria y Mejora, Ampliación y Remodelación (14.10.21)

Condiciones del Crédito Hipotecario

El Banco de la Nación otorgaba Créditos Hipotecarios, bajo las siguientes condiciones:

Parámetro (Regla de Negocio)	Modalidad de Crédito Hipotecario:	
	Traslado de Deuda Hipotecaria	**Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia**
Cliente Objetivo	Trabajadores y pensionistas del Sector Público que mantengan cuentas de ahorro en el Banco de la Nación y califiquen crediticiamente.	
Destino de los recursos del crédito	Compra del total de la deuda Hipotecaria que el cliente mantiene en otra entidad financiera.	Mejora, ampliación o remodelación de bien inmueble de propiedad del cliente destinado a vivienda, inscrita en los Registros Públicos correspondientes.
Desembolso	El desembolso se realiza contra bloqueo registral. El desembolso del préstamo será abonado en la cuenta de ahorros del cliente en el Banco de la Nación con cargo a la cual se emitirá el cheque de gerencia a favor de la entidad financiera acreedora o de acuerdo con lo que instruya la mencionada entidad.	El desembolso se realiza contra inscripción de hipoteca en Registros Públicos. El desembolso del préstamo será abonado en la cuenta de ahorros del cliente en el Banco de la Nación en dos desembolsos. El primer desembolso es del 50% del monto del crédito aprobado y se descuenta el importe de los seguros por los primeros 90 días. En el segundo desembolso es del 50% del monto del crédito aprobado y se descuenta intereses acumulados entre las fechas del primer y segundo desembolso.
Garantía del crédito	Para las modalidades Traslado de Deuda Hipotecaria y Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia: Primera y preferente Hipoteca a favor del Banco de la Nación, sobre el inmueble.	
Monto de financiamiento	Desde S/. 15,000.00 hasta S/. 350,000.00 Nuevos Soles (previa evaluación crediticia). Montos superiores a S/. 350,000.00 por excepción será necesaria la aprobación del Directorio. Se tendrá en consideración los montos máximos de cobertura del Seguro de Desgravamen.	Desde S/ 10,000 hasta S/ 100,000 Nuevo Soles Se tendrá en consideración los montos máximos de cobertura de Seguro de Desgravamen
Ratio de Financiamiento	Se financiará hasta el 90 % del valor de tasación o del precio de compraventa del inmueble, el que resulte menor.	Se financiará hasta el 100% del presupuesto de obra para la mejora, ampliación o remodelación.
Ratio Deuda Garantía	Se financia hasta el 90% del valor de tasación o del precio de compraventa del inmueble, el que resulte menor.	El importe por financiar no debe exceder el 50% del valor de Tasación del inmueble.
Plazo de Financiamiento	Hasta 25 años. Incluye Periodo de Gracia de hasta 06 meses (seis primeras cuotas), a elección del cliente.	Hasta 10 años. Incluye Periodo de hasta 03 meses (tres primeras cuotas) a elección del cliente.

Cuotas al año	De 12 a 14 (a elección del cliente según evaluación crediticia) Cuotas mensuales, permite opción de elegir cuotas dobles en los meses de Julio y/o Diciembre a los clientes que perciban doble remuneración en los meses de julio y/o diciembre.
Tarifa	Tasas de Interés (compensatoria y moratoria), Comisiones y Gastos (seguro de desgravamen, seguro contra todo riesgo del inmueble, portes, servicio de cobranza, formalización de hipoteca, gastos de trámite, entre otros que sean aplicadas al crédito hipotecario BN). Establecidos de acuerdo con Tarifario Vigente, que serán publicados en la Red de Agencias a nivel nacional, Página Web del Banco y otros canales de comunicación.
Posibilidad de pago anticipado parcial	Sin pago de penalidad (genera nuevo cronograma).
Cancelación anticipada total de la deuda	Sin pago de penalidad.
Ratio Cuota / Ingreso (1) del cliente y su cónyuge o conviviente	La cuota de pago del crédito no será mayor al 40% del ingreso promedio mensual del cliente o sociedad conyugal y al 100% del promedio de ingreso del titular del crédito. Según Metodología de Cálculo de Capacidad de Endeudamiento para Créditos Hipotecarios BN. Para efectos del cálculo se consideran los ingresos y el endeudamiento del cliente y su cónyuge o conviviente.
Seguros vinculados al producto	Seguro de Desgravamen y Seguro de Inmueble.
Financiamiento de gastos de trámite (2)	Se podrán financiar los gastos de trámite tales como: Tasación (3), Gastos Notariales y Registrales, Emisión de Cheque de Gerencia, entre otros, hasta el equivalente de una Unidad Impositiva Tributaria - UIT. Este financiamiento se hará como reembolso de los gastos que haya pagado el cliente y se efectuará en la oportunidad del desembolso del crédito aprobado. El importe de estos gastos no se considerará para el cálculo del ratio cuota / ingreso ni para el ratio deuda / garantía del crédito solicitado.

(1) La cuota de pago del crédito no será mayor al 40% del ingreso promedio del cliente o de los ingresos conyugales y al 100% del promedio de ingreso del titular del crédito. Para efectos del cálculo se consideran los ingresos y el endeudamiento del cliente y sí se consideran los ingresos de su cónyuge o conviviente, se deberá considerar también el endeudamiento de este.

(2) El importe máximo del financiamiento de gastos de trámite (Tasación, Gastos Notariales y Registrales, Emisión de Cheque de Gerencia) no debe sobrepasar el valor de 1 UIT.

(3) El servicio prestado por el perito tasador, estará sujeto a la modalidad del crédito hipotecario BN solicitado:

◦ **PARA TRASLADO DE DEUDA HIPOTECARIA:** El Perito realizará la Tasación del inmueble sobre el que recae el crédito hipotecario a ser trasladado.

◦ **PARA MEJORA, AMPLIACIÓN Y/O REMODELACIÓN DE VIVIENDA PROPIA: (i) En el Primer tramo del Crédito**, el Perito realizará la Tasación del inmueble materia de garantía hipotecaria y la validación del Presupuesto de Obra. **(ii) En el Segundo tramo del Crédito:** Antes del segundo desembolso el Perito Tasador deberá efectuar la verificación del avance de obra, a efectos de verificar si se utilizó satisfactoriamente el dinero desembolsado por el Banco en el primer tramo del crédito.

Anexo 4. Requisitos del Titular y su Cónyuge/Conviviente para el acceso al Crédito Hipotecario al 14.10.2021

Requisitos del Crédito Hipotecario

Los requisitos mínimos que deben cumplir el titular y su cónyuge/conviviente (de ser el caso), para acceder al crédito hipotecario (además de no figurar en las listas que contribuyen a la prevención de LA/FT), son los siguientes:

Requisitos	Descripción	Modalidades			
		C	M	BT	TD
Condición Laboral del titular	Trabajadores (con condición laboral de nombrado o contratado a plazo indeterminado) y pensionistas del Sector Público Nacional que por motivo de los depósitos de sus ingresos por remuneración o pensión, posean cuentas de ahorros en el Banco de la Nación.	✓	✓	✓	✓
Edad mínima y máxima (Cliente) de acceso al financiamiento y de permanencia (1)	La edad mínima de acceso al crédito será de 21 años. La edad máxima de acceso al crédito es de 64 años y 6 meses cumplidos. La edad máxima de permanencia del cliente y su cónyuge o conviviente al vencimiento del plazo de financiamiento no deberá ser mayor a 80 años cumplidos.	✓	✓	✓	✓
Antigüedad laboral mínima del cliente y su cónyuge o conviviente	Doce (12) meses en la misma Entidad. Trabajador nombrado o contratado a plazo indeterminado a la fecha de solicitud del crédito. El/La cónyuge o conviviente podrá ser trabajador del sector público o privado.	✓	✓	✓	✓
Ingreso mínimo mensual neto individual o conyugal (2)	S/. 800.00 Nuevos Soles. Para efectos de este cálculo se consideran los otros ingresos demostrables del cliente y de su cónyuge o conviviente.	✓	✓	✓	✓
Capacidad de Pago	Contar con capacidad de pago (individual o conyugal) para afrontar el financiamiento solicitado, el cual no deberá exceder del 40% de su ingreso neto mensual individual o conyugal. Según Metodología de Cálculo de Capacidad de Endeudamiento para Créditos Hipotecarios.	✓	✓	✓	✓
Información Financiera Comercial del cliente y su cónyuge o conviviente (3)	Estar calificado como “Normal, No Definido o No Reportado” en el Sistema Financiero/SBS, en el último mes. No presentar Letras protestadas sin aclarar (en los últimos 03 meses). No presentar cuentas corrientes cerradas por girar cheques sin fondos en el último mes. No presentar tarjetas de crédito cerradas por mal uso en el último mes.	✓	✓	✓	✓
Número de Abonos por Remuneración o Pensión en la Cuenta de Ahorros del BN	La cuenta de ahorros del cliente en el BN deberá contar con un registro mínimo de 5 (cinco) abonos por depósito de su remuneración o pensión. En los casos que el cliente no registre la cantidad de abonos mensuales de haberes mínimos (05) en su cuenta de ahorros para que el aplicativo CRHP-SACH efectúe el cálculo del promedio de ingresos, la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera con las boletas de pago a la vista, ingresará manualmente al sistema los montos por concepto de ingresos de los últimos cinco (05) meses, a efectos que el aplicativo CRHP-SACH pueda efectuar el cálculo del promedio de ingresos. Las copias de las boletas físicas o impresión de boletas virtuales utilizadas deberán ser archivadas en el expediente de crédito.	✓	✓	✓	✓

C: Compra de Bien Terminado.
M: Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia.
BF: Compra de Bien Futuro.
TD: Traslado de Deuda Hipotecaria.

(1) La edad máxima del cliente y su cónyuge o conviviente al vencimiento del plazo de financiamiento no deberá ser mayor a 80 años cumplidos, salvo que el cónyuge/conviviente no participe en la evaluación de la capacidad de pago.
(2) El titular deberá indicar si desea que se considere los ingresos del cónyuge o conviviente en la evaluación de la capacidad de pago, de ser el caso, se deberá tomar en cuenta también el endeudamiento de este con el Banco de la Nación y con otras empresas del Sistema Financiero.
(3) La información financiera y comercial es obligatoria tanto para el cliente y su cónyuge o conviviente de ser el caso, independientemente de si se considera o no los ingresos de este último.

Anexo 5. Nuevos límites de autonomía para la aprobación de importes de crédito hipotecario.

Propuesta 1. Nuevos Límites de Autonomía para el Crédito Hipotecario

Importe por financiar	Órgano Competente / Rol
Antes: Hasta S/ 150,000.00 **Modificación:** Hasta S/ 200,000.00	En Lima, conjuntamente cuatro firmas en el Sistema Informático CRHP-SACH de Créditos Hipotecarios BN, de: ▪ Gestor Comercial de Préstamos o quien haga sus veces (Pre-calificador de las Agencias). ▪ Analista o Técnico de la Sección Crédito Hipotecario o de la Subgerencia Banca Personal, o quien designe la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Jefe de Sección Crédito Hipotecario o representante de la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera, designado por el Gerente de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Jefe de Sección Administración de Créditos y Garantías, o quien este designe. En Provincia, conjuntamente cuatro firmas en el sistema informático CRHP-SACH de Créditos Hipotecarios BN, de: ▪ Gestor Comercial de Préstamos o quien haga sus veces (Pre-calificador de las Agencias). ▪ Supervisor / Jefe de Operaciones / Jefe de Caja / Funcionario o Apoderado. ▪ Administrador de Agencia. ▪ Jefe de Sección Administración de Créditos y Garantías, o quien este designe.
Antes: Desde S/ 150,000.01 Hasta S/ 350,000.00 **Modificación:** Desde S/ 200,000.01 Hasta S/ 400,000.00	En Lima, conjuntamente cinco firmas en el sistema informático CRHP-SACH de Créditos Hipotecarios BN, de: ▪ Gestor Comercial de Préstamos o quien haga sus veces (Pre-calificador de las Agencias). ▪ Analista o Técnico de la Sección Crédito Hipotecario o de la Subgerencia Banca Personal, o quien designe la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Jefe de Sección Crédito Hipotecario o representante de la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera, designado por el Gerente de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Subgerente Banca Personal o Gerente de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Jefe de Sección Administración de Créditos y Garantías, o quien este designe.

	En Provincia, conjuntamente cinco firmas en el sistema informático CRHP-SACH de Créditos Hipotecarios BN, de: ▪ Gestor Comercial de Préstamos o quién haga sus veces (Pre-calificador de las Agencias). ▪ Supervisor / Jefe de Operaciones / Jefe de Caja / Funcionario o Apoderado. ▪ Administrador de Agencia. ▪ Subgerente Macro Región, o quien designe la Gerencia de Red de Agencias ▪ Jefe de Sección Administración de Créditos y Garantías, o quien este designe.
Nuevo Rol de Gerencia de Productos e Inclusión Financiera: Desde S/ 400,000.01 Hasta S/ 700,000.00	En Lima, conjuntamente seis firmas en el sistema informático CRHP-SACH de Créditos Hipotecarios BN, de: ▪ Gestor Comercial de Préstamos o quien haga sus veces (Pre-calificador de las Agencias). ▪ Analista o Técnico de la Sección Crédito Hipotecario o de la Subgerencia Banca Personal, o quien designe la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Jefe de Sección Crédito Hipotecario o representante de la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera, designado por el Gerente de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Subgerente Banca Personal o Gerente de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Gerente de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Jefe de Sección Administración de Créditos y Garantías, o quien este designe. En Provincia, conjuntamente seis firmas en el sistema informático CRHP-SACH de Créditos Hipotecarios BN, de: ▪ Gestor Comercial de Préstamos o quién haga sus veces (Pre-calificador de las Agencias). ▪ Supervisor / Jefe de Operaciones / Jefe de Caja / Funcionario o Apoderado. ▪ Administrador de Agencia. ▪ Subgerente Macro Región o quien designe la Gerencia de Red de Agencias. ▪ Gerente de Productos e Inclusión Financiera. ▪ Jefe de Sección Administración de Créditos y Garantías, o quien este designe.
Antes: Desde S/ 350,000.01 Hasta S/ 500,000.00 **Modificación:** Desde S/ 700,000.01 Hasta S/ 1,000,000.00	Comité de Créditos
Antes: Desde S/ 500,000.00 **Modificación:** Desde S/ 1,000,000.01	Directorio

Anexo 6. Nuevas Modalidades de Crédito Hipotecario: Compra de Terreno y Construcción en Terreno Propio.

Modalidad de Crédito Hipotecario

Parámetro Crediticio	Compra de Terreno	Construcción en Terreno Propio
Cliente Objetivo	· Trabajadores con condición laboral de nombrado, contratado a plazo indeterminado, y Pensionistas del Sector Público que, por motivo del depósito de sus ingresos, posean cuentas de ahorro en el Banco de la Nación. · Sujetos de crédito con calificación crediticia en categoría "Normal, No Definido o No Reportado" en el Sistema Financiero.	
Destino de los recursos del crédito	Compra de terreno, para fines de vivienda. El terreno debe estar inscrito en Registros Públicos.	Construcción en terreno propio, inscrito en Registros Públicos a nombre del solicitante. El terreno deberá estar libre de impedimentos administrativos y legales.
Desembolso	Se desembolsa contra bloqueo registral. El desembolso del préstamo será abonado en la cuenta de ahorros del cliente en el Banco de la Nación, con cargo a la cual se emitirá el cheque de gerencia a favor del vendedor para cancelar el saldo del precio de venta.	El desembolso se realiza contra inscripción de hipoteca en Registros Públicos, y será abonado en la cuenta de ahorros del cliente en el Banco de la Nación en dos partes. El primer desembolso es del 50% del monto del crédito aprobado y se descuenta el importe de los seguros por los primeros 90 días. El segundo desembolso es del 50% del monto del crédito aprobado y se descuenta intereses acumulados entre las fechas del primer y segundo desembolso.
Garantía del Crédito	Primera y preferente hipoteca a favor del Banco de la Nación, sobre el inmueble (terreno).	a) Primera y preferente hipoteca a favor del Banco de la Nación, sobre el inmueble. b) Alternativamente al terreno sobre el cual se construirá el inmueble, el cliente puede otorgar como garantía otro inmueble de propiedad del solicitante del crédito, por un valor que cubra el ratio deuda / garantía aprobada para esta modalidad. Dicha propiedad deberá estar inscrita en los Registros Públicos y estar a nombre del solicitante del crédito. Asimismo, esta propiedad deberá pasar por el estudio de títulos, a fin de verificar que el inmueble no presente cargas o gravámenes que afecten su valor.
Monto de financiamiento	Desde S/ 10,000 hasta S/ 350,000.	Se financiará hasta el 100% del presupuesto de obra. Desde S/ 10,000 hasta S/ 150,000.
Ratio Deuda/Garantía	Se financiará hasta el 80% del precio de compraventa o del valor comercial del terreno, según tasación (el que resulte menor).	Ratio deuda/garantía de 50% del valor comercial de tasación del inmueble, tomando como base un informe que valide el proyecto (terreno + construcción).
Plazo de Financiamiento	Hasta 25 años. Incluye Periodo de Gracia de hasta 03 meses o 03 primeras cuotas (capitaliza intereses), a elección del cliente.	
Ratio Cuota/Ingreso del cliente y su cónyuge o conviviente	La cuota del pago del crédito no será mayor al 50% del ingreso promedio mensual del cliente o sociedad conyugal, y al 100% del ingreso neto promedio del titular del crédito, según metodología de cálculo de capacidad de endeudamiento para créditos hipotecarios BN. Así mismo, para efectos del cálculo se consideran los ingresos y el endeudamiento del cliente y su cónyuge o conviviente.	

Antigüedad laboral mínima del cliente y su cónyuge o conviviente	06 meses en la misma Entidad. Trabajador nombrado o contratado a plazo indeterminado a la fecha de solicitud del crédito. El/La cónyuge o conviviente podrá ser trabajador del sector público o privado.
Ingreso mínimo mensual neto individual o conyugal	S/ 800.00. Para efectos de este cálculo se consideran los otros ingresos demostrables del cliente y de su cónyuge o conviviente.
Financiamiento de gastos de trámite	Se podrán financiar los gastos de trámite tales como tasación, gastos notariales y registrales, emisión de cheque de gerencia, entre otros, hasta por 1 UIT. Este financiamiento se hará en simultáneo con el desembolso del crédito. El importe de estos gastos no se considerará para el cálculo del ratio cuota/ingreso ni para el ratio deuda/garantía del crédito solicitado.
Otros ingresos demostrables	Serán los mismos que se indican en la Directiva de Crédito Hipotecario vigente (BN-DIR-8400-123-03). El cálculo en la capacidad de pago será estimado bajo el mismo criterio que se señala en dicha Directiva (hasta 500% del ingreso neto promedio del titular percibido en la cuenta de ahorros).

En caso el cliente califique como sujeto de crédito y se cumpla con los ratios Deuda / Garantía y Cuota / Ingreso, podrá solicitar paralelamente diversas modalidades de Crédito Hipotecario.

Todas las demás condiciones aprobadas para el otorgamiento de Créditos Hipotecarios BN, aplican para estas operaciones; en especial para la modalidad "Construcción en Terreno Propio" aplican las condiciones del producto "Mejora, Ampliación y/o Remodelación de Vivienda Propia" dado que son productos similares.

Anexo 7. Condiciones propuestas para el otorgamiento de la nueva modalidad de Crédito Hipotecario Banco de la Nación - Techo Propio:

Nueva Modalidad de Crédito Hipotecario

Parámetro Crediticio	Programa Techo Propio
Cliente Objetivo	· Trabajadores y Pensionistas del Sector Público que por motivo de sus ingresos posean cuentas de ahorro en el Banco de la Nación. · Sujetos de con calificación crediticia en categoría "Normal", "No Definido" o "No Reportado" en el Sistema Financiero. · Grupo familiar cuyos ingresos mensuales netos no excedan el monto establecido por el FMV para el Programa de Techo Propio.
Destino de los recursos del crédito	Adquisición de Vivienda Nueva (AVN) – Proyectos Techo Propio. - Modalidad Compra Bien Terminado: Compra de vivienda Bien Terminado (habitable), inscrita en los Registros Públicos. - Nuevas modalidades que el FMV pueda implementar bajo opinión de las áreas competentes.
Desembolso	Para Compra Bien Terminado se desembolsa contra bloqueo registral y para Compra Bien futuro contra entrega de Carta Fianza a Satisfacción del Banco. El desembolso del préstamo será abonado en la cuenta de ahorros del cliente en el Banco de la Nación con cargo a la cual se emitirá el cheque de gerencia a favor del vendedor (constructor, promotor del proyecto inmobiliario) para cancelar el saldo del precio de venta.

Garantía del Crédito	a) Para compra de Bien Terminado: Primera y preferente hipoteca a favor del Banco de la Nación, sobre el inmueble. b) Para Compra Bien Futuro: Carta Fianza y posteriormente hipoteca.
Monto de financiamiento	· Desde S/ 5,000.00. · Hasta el 90% del monto máximo que determine el precio de venta de una Vivienda de Interés Social (VIS). Dicho valor de vivienda es fijado por el FMV. · Actualmente el valor máximo de una VIS es de S/ 109,200.00, hasta el 31.12.2022.
Ratio Deuda Garantía	Se financia hasta el 90% del valor de tasación o del precio de compraventa del inmueble, el que resulte menor.
Plazo de Financiamiento	Hasta 25 años. Incluye Periodo de Gracia de hasta 06 meses (06 primeras cuotas), a elección del cliente.
Cuotas al año	De 12 a 14 cuotas (a elección del cliente según evaluación crediticia). Cuotas mensuales, permite opción de elegir cuotas dobles en los meses de Julio y/o Diciembre a los clientes que perciban doble remuneración en los meses de julio y/o diciembre.
Tasa de Interés	De acuerdo con lo propuesto por el área de Finanzas y Contabilidad, y aprobado por Gerencia General para este producto y de acuerdo a condiciones de mercado.
Ratio Cuota/Ingreso del cliente y su cónyuge o conviviente	La cuota del pago del crédito no será mayor al 50% del ingreso promedio mensual del cliente o sociedad conyugal, y al 100% del ingreso neto promedio del titular del crédito, según metodología de cálculo de capacidad de endeudamiento para créditos hipotecarios BN. Así mismo, para efectos del cálculo se consideran los ingresos y el endeudamiento del cliente y su cónyuge o conviviente.
Ingreso mínimo mensual neto individual o conyugal	S/ 800.00 Soles. Para efectos de este cálculo se consideran los otros ingresos demostrables del cliente y de su cónyuge o conviviente.
Seguros Vinculados	Seguro de Desgravamen y Seguro de Inmueble.
Financiamiento de gastos de trámite	Se podrán financiar los gastos de trámite tales como tasación, gastos notariales y registrales, emisión de cheque de gerencia, entre otros, hasta por 1 UIT. Este financiamiento se hará en simultáneo con el desembolso del crédito. El importe de estos gastos no se considerará para el cálculo del ratio cuota/ingreso ni para el ratio deuda/garantía del crédito solicitado.

En caso el cliente califique como sujeto de crédito y se cumpla con los ratios Deuda / Garantía y Cuota / Ingreso, podría solicitar paralelamente diversas modalidades de Crédito Hipotecario.

Todas las demás condiciones aprobadas para el otorgamiento de Créditos Hipotecarios BN, aplican en lo que comprendan para estas operaciones.