



SERNAC
Ministerio de
Economía, Fomento
y Turismo

Gobierno de Chile

Versión: 1.0

Estado: Vigente

Página 1 de 39

BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

BOLETÍN N° 5/2015.

Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

Junio 2015



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

I.ÍNDICE

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO.....	4
1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. MARCO TEÓRICO.....	6
2.1 Inclusión financiera	6
2.2 Inclusión financiera juvenil	7
2.3 Inclusión financiera juvenil en Chile	8
2.4 Niveles de endeudamiento de jóvenes en el sistema financiero en Chile 10	
2.5 Comportamiento de pago de clientes bancarios	10
2.6 Programa de Educación Financiera de Sernac	12
2.7 Legislación en cuanto a endeudamiento juvenil	12
3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO.....	13
4. METODOLOGÍA.....	14
4.1 Tipo de estudio.....	14
4.2 Procedimiento.....	14
4.3 Universo.....	14
5. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	16
5.1 Productos/servicios financieros bancarios ofrecidos a EES	16
5.2 Tipos de establecimientos, carreras y requisitos exigidos a Estudiantes de Educación Superior (EES) para obtener productos/servicios financieros ... 22	
5.3 Comisiones de mantención de planes de cuenta corriente	29
5.4 Cuentas corrientes de Estudiantes de Educación Superior (EES)	30
5.5 Caracterización de líneas de crédito asociadas a cuentas corrientes de estudiantes de educación superior	30
5.6 Caracterización de Tarjetas de crédito para Estudiantes de Educación Superior (EES)	32
5.7 Campañas de información financiera	34



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

5.8 Canales utilizados para ofrecer productos/servicios financieros.....	34
6. CONCLUSIONES	35
7. Anexos	38



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

RESUMEN EJECUTIVO

Algunos estudios postulan que la inclusión financiera a nivel mundial, y también en Chile, ha repercutido en una mejor calidad de vida de los ciudadanos, permitiendo a éstos acceder a productos financieros de tipo crediticio, que permitirían a las familias obtener bienes y servicios que mejoran su estándar de vida que, de otra forma, no sería posible acceder. No obstante, ello también podría provocar inconvenientes cuando las personas se sobreendeudan y caen en insolvencia.

El Sernac, en virtud del deber que le impone la ley respecto a proteger, informar y educar a los consumidores, está preocupado de este fenómeno y en particular le motiva observar la situación en que frente a este tema se encuentran algunos grupos vulnerables de nuestra sociedad, como sucede con los jóvenes estudiantes de educación superior, que no generan ingresos propios.

La evidencia sobre inclusión financiera juvenil en Chile no es abundante. Se han divulgado algunas encuestas e informes que aportan antecedentes cuantitativos, pero se requiere de mayor información y análisis sobre esta materia. Por esta razón, Sernac pretende indagar en esta temática y, en particular respecto de aquellos estudiantes que no generan ingresos permanentes, definiendo para eso la metodología que se reseña a continuación.

Se definió como objetivo general, identificar y caracterizar la oferta de productos financieros de instituciones bancarias y no bancarias especialmente dirigidos a jóvenes estudiantes de educación superior, de edad entre 18 y 29 años, sin ingresos permanentes (denominación que en el desarrollo de este informe se referirá a **EES**). Para lograr eso, se contempló el desarrollo de un estudio de tipo descriptivo, lo que implicó aplicar una encuesta semi-estructurada, dirigida a 21 instituciones bancarias que ofrecen cuentas vistas, cuentas corrientes, tarjetas de débito, líneas de crédito, tarjetas de crédito y planes de cuenta corriente a personas naturales y 14 empresas del retail financiero que otorgan tarjetas de crédito, cuyas casas matrices se encuentran en la Región Metropolitana y tienen presencia regional.

El período de levantamiento de datos se efectuó entre los días 24 de abril y 29 de mayo de 2015.

Hallazgos

Existe un grupo importante de entidades financieras, principalmente bancarias, interesadas en ofrecer productos transaccionales y crediticios a EES. Durante la realización del presente Boletín fue posible observar que los bancos son más proclives a entregar cuentas vistas y tarjetas de débito a los EES tanto de universidades, institutos profesionales y de centros de formación técnica, sin restricción de establecimientos, carreras, año cursado y solo con requisitos menores. En cambio, al tratarse de planes de cuentas corriente, los cuales incluyen líneas y tarjetas de crédito, la priorización se hace más respecto de los estudiantes universitarios y los requisitos se hacen más rigurosos, como por ejemplo, estar cursando los años finales de carreras profesionales, padres con buenos antecedentes comerciales, no realización de actividades comerciales paralelas a los estudios, nacionalidad chilena o tener residencia definitiva en el país y cumplir las políticas institucionales, entre otros. Además, puede haber restricciones respecto a la universidad y carrera estudiada. La oferta de productos financieros es menor, respecto de los EES de centros de



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

formación técnica. Lo anterior podría deberse al perfil de los EES que, como hemos señalado, no poseen ingresos propios y no cuentan con un reconocido historial comercial ni patrimonio, por lo tanto, se restringe la oferta de productos de endeudamiento para este público en particular. Asimismo, la oferta de productos financieros se restringe para el caso de los centros de formación técnica e institutos profesionales, principalmente en aquellos productos de endeudamiento, por las expectativas de la industria respecto al ingreso futuro y comportamiento comercial de estos estudiantes.

En ese contexto y de acuerdo a los datos recogidos en la encuesta realizada por Sernac, la banca cuenta con 116.746 EES que tienen cuenta corriente, 104.488 que tienen líneas de crédito, cuya deuda en promedio asciende a \$83.508. También hay un total de 100.798 EES con tarjetas de crédito, cuya deuda en promedio es de \$207.913 y un porcentaje de morosidad del 2,94% de la cartera total de clientes. Por su parte, el retail, cuya oferta está constituida solo por una entidad, cuenta con 34.989 tarjetas de crédito, con una deuda promedio de \$75.018. La morosidad es de 5,81% de su cartera total de clientes.

Tales resultados dan cuenta de un nivel de deuda acotado si se le compara con la deuda de consumo promedio de la banca para jóvenes a junio del 2014¹. No obstante, no es menor que un estudiante que no genera ingresos propios, se encuentre endeudado. Por eso son importantes las campañas y actividades educativas que podrían realizar las mismas empresas. Sin embargo, solo el 40% de las entidades bancarias que entregan productos de endeudamiento a EES, indicó realizar tales acciones.

Finalmente, un foco interesante de destacar son las formas de captación de nuevos clientes que utilizan las entidades financieras. En esa línea, los canales o mecanismos utilizados por la banca para ofrecer sus productos a EES son principalmente las sucursales bancarias e internet, pero también en una menor medida se utilizan los mismos centros de estudio.

¹ Informe de Endeudamiento de los clientes Bancarios, Sbf, diciembre 2014.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

1. INTRODUCCIÓN

El presente informe genera una aproximación a la oferta existente de productos crediticios y transaccionales ofrecidos por instituciones bancarias y no bancarias a estudiantes de educación superior, sin ingresos permanentes. Para ello, es de interés revisar ciertos estudios, investigaciones y estadísticas existentes, asociadas a este tema.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Inclusión financiera

La inclusión o acceso a productos y servicios financieros, es un desafío para los países que se encuentran en vías de desarrollo.

Lo anterior radica en que los sistemas financieros incluyentes pueden desempeñar una función importante para reducir la pobreza y la desigualdad. Brindan a las personas de menos recursos, la posibilidad de ahorrar y tomar préstamos, lo que les permite consolidar sus activos, invertir en educación y en proyectos empresariales y, por ende, mejorar sus medios de subsistencia. Además, pueden ordenar su consumo y asegurarse contra las numerosas vulnerabilidades económicas que afrontan, desde enfermedades y accidentes hasta robo y desempleo².

De acuerdo con la base de datos Global Findex (Banco Mundial, 2012), que proporciona indicadores que cuantifican el modo en que las personas ahorran, se endeudan, efectúan pagos y gestionan los riesgos en 148 economías, utilizando los datos recabados a través de encuestas realizadas en el marco de entrevistas con más de 150.000 personas mayores de 15 años, representativos de cada país y seleccionados al azar, se encontró que, a nivel mundial, el 9% de los adultos declara haber tramitado un nuevo préstamo de una institución financiera formal en los últimos 12 meses (el 14% de los adultos en las economías de ingreso alto y el 8% en las economías en desarrollo). Asimismo, alrededor de la mitad de los adultos de las economías de ingreso alto declara tener una tarjeta de crédito, que se puede utilizar como un mecanismo alternativo para obtener préstamos a corto plazo.

En las economías en desarrollo, solo el 7% declara tener una tarjeta de crédito. Entre los principales obstáculos que presentan las personas para tener una cuenta formal, se encuentran los motivos religiosos, falta de confianza, falta de la documentación necesaria, distancia, un familiar ya tiene cuenta, elevado costo y dinero insuficiente. Dentro de los principales usos declarados por los encuestados, se encuentran los depósitos de sueldo y en general, los elementos transaccionales. Es así como en las economías en desarrollo, la mayoría de los adultos que tienen una cuenta formal realizan depósitos o extracciones una o dos veces en un mes, y es posible que ingrese a su cuenta únicamente para extraer el salario mensual o quincenal (depositado por un empleador).

En las economías de ingreso alto, por el contrario, más de la mitad de los titulares de cuenta realiza seis o más extracciones de dinero en un mes tipo.

² Demirguc-Kunt, A. y L. Klapper. 2012. "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database". Policy Research Working Paper 6025, Banco Mundial, ciudad de Washington.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

Las personas tienen múltiples razones para mantener una cuenta en una institución financiera formal. El uso de las cuentas formales para percibir salarios es más común en las economías de ingreso alto, tanto en Europa, Asia Central, América Latina y el Caribe. El uso de una cuenta para recibir dinero o pagos del Estado es muy común en las economías de ingreso alto, donde el 42% de todos los adultos (y el 47% de los titulares de cuenta) declara haber usado una cuenta para este tipo de transacción en el curso del año. En las economías en desarrollo, el 8% de los adultos (y el 19% de los titulares de cuenta) usó una cuenta durante el año para enviar o recibir dinero de familiares radicados en otros lugares³.

2.2 Inclusión financiera juvenil

Los jóvenes enfrentan restricciones o limitaciones para el acceso a los productos y servicios financieros tanto en países ricos como pobres. Sin embargo, esas trabas son más intensas o severas en los países en desarrollo⁴. De acuerdo con el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (UNCDF, 2012), las principales restricciones que presentan los jóvenes en el mundo en desarrollo son las siguientes: disposiciones legales, incluyendo la que fija una edad mínima para abrir u operar una cuenta bancaria; regulaciones que establecen requisitos de identificación del cliente para acceder a los servicios financieros y servicios que presentan diseños que no se ajustan adecuadamente a las preferencias de los jóvenes.

Otro factor restrictivo, se relaciona con el nivel y la variabilidad de los ingresos de los jóvenes. Demirguc-Kunt y Klapper (2012), proveen antecedentes sobre las barreras para abrir una cuenta en una institución financiera reportados por este grupo etario. Dos factores que reciben una alta mención son la falta de dinero o ingresos y el alto costo de mantener una cuenta de ese tipo. Este punto pone de relieve la incidencia de la tarificación de los productos y servicios en el acceso efectivo de los jóvenes.

De acuerdo con el estudio de inclusión financiera del Banco Central de Chile (2013), la percepción de los proveedores es que los jóvenes presentan un riesgo de incumplimiento relativamente alto, una mayor movilidad domiciliaria, menor estabilidad laboral, ingresos más bajos, una menor disponibilidad de activos reales que pueden ser utilizados para garantizar sus operaciones financieras y, por razones obvias, historiales de crédito mucho más cortos que los adultos. No obstante lo anterior, los jóvenes también presentan una oportunidad para los proveedores de crédito: no tienen deuda hipotecaria, mantienen en muchos casos el apoyo de sus respectivas familias, y por lo general, aún no han entrado en el proceso de pago de sus créditos educacionales.

La tenencia de instrumentos financieros en la juventud, se explica por factores de demanda y oferta. Los factores de demanda se relacionan con el ingreso por habitante y además con la distribución del ingreso al interior de cada país. Así, mientras más alto es el ingreso por habitante y

³ Demirguc-Kunt, A. y L. Klapper. 2012. "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database". Policy Research Working Paper 6025, Banco Mundial.

⁴ Banco Central de Chile. 2013. E. Marshall y C. Kaufmann. Documento de política económica. N° 46. Acceso de los jóvenes a los servicios financieros: realidades y desafíos.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

más igualitaria la distribución del ingreso en la población, mayor es la demanda por instrumentos financieros⁵.

2.3 Inclusión financiera juvenil en Chile

La evidencia sobre inclusión financiera en Chile no es abundante. Se han divulgado algunas encuestas que aportan antecedentes cuantitativos, pero se requiere de más información y análisis sobre esta materia⁶.

De acuerdo con indicadores comparados de inclusión financiera del Banco Mundial (2011), en Chile, las personas para el rango etario entre 15-24 años y más de 25 años tienen una cuenta en una institución formal en un 38,9% y 43,1%, respectivamente; estas cifras son altas con respecto a la realidad latinoamericana, pero sustancialmente más bajas que en los países de ingresos altos.

Con respecto a la tenencia de tarjetas de crédito en Chile, este indicador es de 12,8% y 25,7% para los rangos etarios de 15-24 años y más de 25 años, respectivamente. Estos valores son equivalentes con los informados para Latinoamérica, pero inferiores a los observados en países de altos ingresos.

⁵ Demircuc-Kunt, A. y L. Klapper. 2012. "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database". Policy Research Working Paper 6025, Banco Mundial.

⁶ Banco Central de Chile, 2013. E. Marshall y C. Kaufmann. Acceso de los jóvenes a los servicios financieros: realidades y desafíos.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

Tabla N°1. Indicadores comparados de inclusión financiera, América Latina y países de altos ingresos.

	Chile		Latinoamérica y el caribe		Países de altos ingresos	
	15-24	>25	15-24	>25	15-24	>25
Tramo etario (años)						
Posee cuenta en una institución formal	38.9%	43.1%	26.4%	43.9%	75.8%	92.4%
Posee tarjeta de crédito	12.8%	25.7%	13.1%	20.4%	24.5%	54.9%
Posee tarjeta de débito	22.2%	26.8%	19.8%	32.0%	51.1%	63.8%
Ahorró durante últimos 12 meses	24.9%	27.7%	28.1%	25.2%	65.7%	57.5%
Ahorró en institución financiera en los últimos 12 meses	10.8%	12.9%	7.4%	10.5%	42.2%	45.6%

Fuente: Global Findex Database (Banco Mundial, 2011), a partir de estudio de Banco Central, 2013.

Dentro de los estudios realizados en el país, el Instituto Nacional de la Juventud (2013), realizó una encuesta telefónica a 1.001 jóvenes, hombres y mujeres entre 18-29 años, pertenecientes a todos los niveles socioeconómicos, residentes en las 15 regiones del país, con un margen de error de 3.1% y nivel de confianza del 95%, con el objetivo de cuantificar el nivel de endeudamiento de la población joven en Chile. Dentro de la caracterización realizada en la mencionada encuesta, se puede mencionar que el 76% de los jóvenes declara hacerse cargo del pago de su deuda, el 65% está al día en el pago de sus obligaciones y el 38% cree que dejará de estar endeudado en los próximos 12 meses.

En cuanto al origen de sus ingresos el 38% menciona tener trabajo estable, 32% de padres o familiares, 20% de trabajos esporádicos, 8% de su pareja y el 2% no responde.

Al consultar por la tenencia de instrumentos de deuda, un 27% declara tener tarjetas de crédito en alguna multitienda o supermercado y el 25% menciona tener una tarjeta bancaria (Injuv 2013). El principal foco de preocupación en relación a las tarjetas de crédito entre los jóvenes, es el uso que se le da a este instrumento financiero. De acuerdo con la mencionada encuesta, un 32% de los jóvenes encuestados, declara usar la tarjeta de crédito para solucionar una emergencia o imprevisto, el 25% para pagar su educación, el 8% para gastos de entretenimiento u ocio, el 6% para aprovechar una oportunidad de negocio, 6% para salir de vacaciones, el 17% esgrime otras razones y finalmente un 6% no sabe o no responde.

También en la referida encuesta, los resultados que se obtuvieron al preguntar por el tipo de deuda o crédito que tienen los jóvenes, fueron los siguientes: 43% tiene crédito universitario, 39% tiene tarjetas de crédito de casas comerciales, 30% tiene créditos de consumo, 11% tiene línea de crédito, 10% tiene avances en dinero, 3% tiene créditos hipotecarios y el 2% declara poseer un crédito automotriz.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

2.4 Niveles de endeudamiento de jóvenes en el sistema financiero en Chile

Según un estudio⁷ del Banco Central de Chile (2013), el número de deudores en el sistema bancario en el año 2013 corresponde a 1.017.865 de personas menores de treinta años, el número de morosos se cuantifica en 137.420 (deuda con vencimiento de más de noventa días).

Tabla N° 2. Endeudamiento con el sistema bancario, según grupos de edad.

Grupo de edad (años)	Número de deudores	Monto deuda vigente (millones \$)	Número de morosos	Monto de morosidad⁸ (millones \$)
18-19	9.373	21.182	14	6
20-24	397.186	1.471.154	37.046	23.902
25-29	611.306	4.000.157	100.360	130.243
Total < 30	1.017.865	5.492.493	137.420	154.150
Total >30	4.351.372	59.243.177	666.175	1.954.535
Total	5.369.237	64.735.670	803.595	2.108.685

Fuente: SINACOFI, a partir de informe de Banco Central de Chile (2013).

Según el Banco Central de Chile (2013), el número de morosos menores a 30 años en el retail financiero, se cuantifica en 295.269 (deuda con vencimiento de más de noventa días) (tabla N°3).

Tabla N° 3. Morosidad en el retail financiero, según grupo de edad.

Grupo de edad (años)	Número de deudores morosos	Monto morosidad (millones \$)
18-19	637	120
20-24	107.901	28.653
25-29	186.731	66.401
>30	1.036.226	575.478
Total	1.331.495	670.652

Fuente: SINACOFI, a partir de informe de Banco Central de Chile (2013).

2.5 Comportamiento de pago de clientes bancarios

Según la SBIF⁹ (2014), en su informe de endeudamiento de los clientes bancarios, cuya muestra contempló a 3.748.259 deudores en el sistema, considera a los jóvenes menores de 25 años como el grupo etario con mayor porcentaje de deudas impagas, en los tramos menores a 90 días y de 90 días a 1 año. En esta misma línea, este subgrupo (<25) contiene el menor porcentaje de deuda al día (91,4%), con respecto a otros tramos de edad. Lo anterior reafirma la necesidad de acentuar los esfuerzos y programas de educación financiera en este grupo en particular (tabla N° 4).

⁷ Banco Central de Chile, 2013. E. Marshall y C. Kaufmann. Acceso de los jóvenes a los servicios financieros: realidades y desafíos.

⁸ Deuda morosa, figura como atrasada por más de 90 días.

⁹ SBIF 2014. Informe de endeudamiento de clientes bancarios.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

Tabal N°4. Comportamiento de pago de clientes bancarios, desglosado por edad.
(Porcentaje de la deuda total, junio 2014)

Edad (años)	% deuda al día	% deuda impaga a menos de 90 días	% deuda impaga de 90 días a 1 año	% deuda impaga a más de un año
<25	91,4%	1,2%	3,4%	4,1%
25-30	95,3%	0,6%	1,7%	2,4%
30-35	96,4%	0,4%	1,2%	2,0%
35-40	96,3%	0,4%	1,1%	2,2%
40-45	96,0%	0,4%	1,1%	2,5%
45-50	95,6%	0,4%	1,2%	2,8%
50-55	95,5%	0,5%	1,2%	2,9%
55-60	95,7%	0,5%	1,1%	2,8%
60-65	95,2%	0,5%	1,2%	3,2%
65-70	94,2%	0,6%	1,2%	4,0%
>70	91,5%	0,8%	1,8%	5,9%
Total	95,8%	0,5%	1,2%	2,6%

Fuente: SBIF, 2014

De acuerdo con este mismo estudio, el comportamiento de pago de los clientes bancarios, desglosado por género es el siguiente:

Tabal N°5. Comportamiento de pago de clientes bancarios, desglosado por género.

Edad	Deudores con impagos (% total de deudores)		Deuda impaga ¹⁰ (% total de la deuda)		Deuda promedio ¹¹ (MM\$)		Apalancamiento ¹² (Veces)	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
<25	39,5%	34,4%	9,7%	6,7%	3,8%	3,5%	8,9%	8,2%
25-30	37,2%	32,6%	5,4%	3,7%	9,5%	8,8%	16,7%	17,1%
30-35	37,0%	33,2%	4,0%	3,0%	16,7%	13,9%	22,8%	22,4%
35-40	37,1%	33,7%	4,0%	3,3%	20,3%	14,8%	23,0%	21,4%
40-45	36,5%	33,1%	4,2%	3,7%	19,6%	12,8%	20,3%	18,3%
45-50	35,1%	32,0%	4,7%	4,0%	16,8%	10,3%	17,0%	15,2%
50-55	32,3%	29,9%	4,7%	4,1%	15,2%	9,2%	14,6%	13,3%
55-60	28,9%	27,4%	4,5%	3,9%	13,5%	8,4%	12,3%	11,4%
60-65	26,1%	25,3%	5,0%	4,3%	10,5%	6,6%	9,6%	9,1%
65-70	24,0%	24,8%	6,0%	5,2%	7,2%	4,6%	7,2%	7,1%
>70	23,6%	25,8%	8,6%	8,2%	3,8%	2,4%	4,3%	4,2%
Total	34,0%	31,2%	4,5%	3,7%	14,6%	10,3%	16,6%	15,9%

Fuente: SBIF, 2014

En línea con el informe de endeudamiento de clientes bancarios de la SBIF (2014), es posible advertir a partir de los datos anteriormente señalados, que dentro del sub grupo de jóvenes (tramos de <25 y 25-30 años), que al desglosar la información por género, se aprecia en todos los indicadores expuestos, que sistemáticamente las mujeres tienen una tasa de morosidad y deuda más baja que los hombres, en términos comparativos.

¹⁰ Impagos a partir del primer día de atraso

¹¹ Deuda total/ número de deudores

¹² Deuda total promedio sobre renta promedio mensual



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

2.6 Programa de Educación Financiera de Sernac

En materia de educación financiera, Chile ha suscrito compromisos con diversas organizaciones internacionales, entre las que se encuentran la OCDE, el Banco Mundial y el G-20. Con este último foro de cooperación, se realizó la suscripción de la Declaración sobre Inclusión Financiera del G-20 en el año 2012, donde nuestro país se comprometió a participar de un programa de aprendizaje recíproco, que tiene por finalidad el desarrollo de estrategias nacionales para contar con sistemas financieros más incluyentes y la implementación de instancias intergubernamentales para la coordinación¹³.

En esta línea, Sernac ha implementado un programa de educación financiera abierto a distintos grupos, que permite abordar esta problemática y orientarla a varios grupos etarios. En específico, en lo relativo a los jóvenes, durante el año 2015, Sernac ha invitado a los Centros de Formación Técnica e Institutos Profesionales a formar parte de un programa de educación financiera, como una forma de aproximarse al grupo de jóvenes estudiantes.

Este convenio¹⁴ compromete a ambas partes a desarrollar e implementar iniciativas que se relacionen o vinculen con temáticas de alfabetización económica y financiera entre los estudiantes y la comunidad educativa en general. En este sentido, el Sernac se compromete a informar y a ejecutar su oferta programática de educación financiera que dispone para los jóvenes, entre ellas, charlas y talleres, cursos online, píldoras educativas, clases magistrales efectuadas por sus profesionales y autoridades.

2.7 Legislación en cuanto a endeudamiento juvenil

En EE.UU. existe una legislación que establece nuevas regulaciones sobre la materia y que contiene un acápite especialmente referido a los jóvenes. Esta normativa, prohíbe la emisión de tarjetas de crédito para menores de 21 años sin una adecuada verificación de su capacidad de pago o sin el auspicio de un adulto con capacidad de pago; regula su comercialización en los campos universitarios, incluidos aspectos como la distribución de regalos promocionales; y exige la autorización previa para que las instituciones de crédito entreguen información comercial de los menores de 21 años. Los datos de los últimos años sugieren que esta legislación ha tenido efectos, al observarse una moderación en la tasa de tenencia de tarjetas de crédito entre los jóvenes y, particularmente, entre quienes cursan los primeros años de universidad¹⁵.

En Chile, en cambio, la ley no distingue entre los distintos grupos etarios. Generalmente, se encuentran regulaciones financieras en términos amplios, sin que exista una preocupación jurídica específica respecto del endeudamiento juvenil.

Sin embargo, es posible encontrar ciertas normas aisladas que regulan aspectos específicos. Es así como la Ley Orgánica del Banco del Estado de Chile, D.L. N° 2.079 de 1997, establece en su

¹³ Disponible en <http://www.latercera.com/noticia/negocios/2014/03/655-568469-9-gobierno-anuncia-creacion-del-consejo-nacional-de-inclusion-financiera.shtml>

¹⁴ Disponible en <http://www.sernac.cl/a-traves-de-la-firma-de-un-convenio-de-trabajo-sernac-invita-a-centros-de-formacion-tecnica-y-a-inst/>

¹⁵ Banco Central de Chile. 2013. E. Marshall y C. Kaufmann. Documento de política económica. N° 46. Acceso de los jóvenes a los servicios financieros: realidades y desafíos.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

artículo 35 la posibilidad de abrir una cuenta de ahorro, depositar y retirar fondos, por sí mismo, a toda persona que no sea absolutamente incapaz, es decir, incluye a los hombres mayores de 14 y mujeres mayores de 12 años. Estos deben otorgar su consentimiento para que sus representantes legales puedan retirar depósitos. La facultad de abrir cuentas de ahorro también se hace extensiva a las cuentas a la vista, como la cuenta RUT.

Asimismo, la Ley N° 20.679 de 2013, permite al padre o a la madre, indistintamente, abrir cuentas de ahorro a favor de sus hijos, con independencia de aquél que tenga la patria potestad del menor.

Ahora bien, respecto del endeudamiento juvenil, no existe una regulación específica al respecto que promueva o restrinja el acceso de los jóvenes de educación superior a productos crediticios, por lo que se aplican al respecto las normas generales.

3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

3.1 Objetivo general

Identificar y caracterizar la oferta de productos financieros especialmente dirigidos a jóvenes estudiantes de educación superior, entre 18 y 29 años, sin ingresos permanentes¹⁶, por instituciones bancarias y no bancarias.

3.2 Objetivos específicos

- Identificar y caracterizar la oferta de productos financieros bancarios disponibles en el mercado para estudiantes de educación superior sin ingresos permanentes.
- Identificar y caracterizar la oferta de productos financieros no bancarios para estudiantes de educación superior sin ingresos permanentes.
- Identificar el grupo o los grupos de destinatarios específicos para la oferta de estos productos (carreras, centros de estudio, entre otros).
- Comparar los precios de los productos disponibles.
- Informar respecto a los niveles de endeudamiento y morosidad que poseen los estudiantes de educación superior en las industrias bancaria y no bancaria.

¹⁶ Lo que se abrevia en el informe como EES.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

4. METODOLOGÍA

La metodología utilizada en el presente informe, es la siguiente:

4.1 Tipo de estudio

- Descriptivo.

4.2 Procedimiento

Aplicación de encuesta semi-estructurada, enviada a través de correo certificado y dirigida al representante legal de los proveedores financieros presentes en la Región Metropolitana (instituciones bancarias y de retail financiero).

4.3 Universo

- Instituciones bancarias nacionales que ofrecen cuentas vista, cuentas corriente, tarjetas de débito, líneas de crédito, tarjetas de crédito y planes de cuentas corriente a personas naturales, cuya casa matriz se ubica en la Región Metropolitana y tienen presencia regional.
- Empresas del retail financiero que otorgan tarjetas de crédito, cuya casa matriz se ubica en la Región Metropolitana y tienen presencia regional.

Tabla N°6. Instituciones bancarias

1	Bice	12	Nova (BCI)
2	Del Desarrollo	13	Paris
3	Condell	14	Ripley
4	Consortio	15	Santander Chile
5	Credichile	16	Security
6	De Chile/Edwards	17	Tbanc
7	Crédito e Inversiones	18	Banefe
8	Del Estado de Chile	19	BBVA
9	Falabella	20	Corpbanca
10	Internacional	21	Scotiabank
11	Itaú		

Fuente: Sernac.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

Tabla N°7. Tarjetas no bancarias (retail)

1	AbcDin
2	Corona Mi Solución
3	CMR Falabella (Tradicional-Visa-Mastercard)
4	Hites
5	Ripley – Ripley Mastercard
6	La Polar
7	Cencosud (Mas Easy/Mas Paris/Mas Jumbo)
8	Presto - Líder Mastercard
9	Coopeuch Mastercard
10	Salcobrand
11	Cruz Verde
12	Unimarc - Unimarc Mastercard
13	Fashions Park
14	Tricard- Tricot

Fuente: Sernac.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

5. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados son los siguientes:

5.1 Productos/servicios financieros bancarios ofrecidos a EES

a) Bancos

- El 48% de las entidades bancarias (10 de 21 instituciones) ofrece algún producto específico¹⁷ a EES.
- El 62% de las entidades bancarias (13 de 21 instituciones) ofrece algún producto financiero a los EES de universidades.
- El 48% de las entidades bancarias (10 de 21 instituciones) ofrece algún producto financiero a los EES de institutos profesionales.
- El 38% de las entidades bancarias (8 de 21 instituciones) ofrece algún producto financiero a los EES de centros de formación técnica (ver tabla 8).

¹⁷ Se entenderá por producto específico, aquel diseñado y ofrecido específicamente a EES.

	Versión: 1.0	Estado: Vigente	Página 17 de 39
	BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.		

Tabla N°8. Entidades bancarias que ofrecen productos a EES

Entidad/Ítem	Productos/servicios financieros específicos ofrecidos a EES	Productos/servicios financieros ofrecidos a EES Universitarios	Productos/servicios financieros ofrecidos a EES de Institutos Profesionales	Productos/servicios financieros ofrecidos a EES de Centros de Formación Técnica
BBVA	Sí	Sí	Sí	No
Banco Bice	No	Sí	No	No
Banco Condell	Sí	Sí	Sí	Sí
Banco de Chile	Sí	Sí	No	No
Banco del Desarrollo	Sí	Sí	Sí	Sí
Banco Falabella	No	Sí	Sí	Sí
Banco Itaú	Sí	Sí	No	No
Banco Santander	Sí	Sí	Sí	No
Bci	Sí	Sí	Sí	Sí
Bci Nova	Sí	Sí	Sí	Sí
Corpbanca	Sí	Sí	Sí	Sí
Scotiabank	Sí	Sí	Sí	Sí
Tbanc	No	Sí	Sí	Sí
Porcentaje ofrece	77%	100%	77%	62%
Porcentaje del total de Bancos	48%	62%	48%	38%

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

- De 13 entidades bancarias que ofrecen algún producto financiero a EES, 10 lo hacen ofreciendo productos específicos para ellos, lo que representa el 77%.
- La totalidad de las entidades bancarias que ofrecen algún producto financiero a los EES ofrece algún producto financiero a los EES de universidades.
- 10 de 13 instituciones bancarias de la muestra de los que ofrecen productos en general, esto es 77%, ofrece algún producto financiero a los EES de institutos profesionales.
- 8 de 13 instituciones bancarias de la muestra de los que ofrecen productos en general, esto es 62%, ofrece algún producto financiero a los EES de centros de formación técnica (ver tabla 8).

Entre los productos/servicios financieros ofrecidos a EES de **universidades** destacan:

- Planes de cuenta corriente, ofrecido por el 48% de las entidades bancarias (10 de 21 instituciones), lo que representa el 77% (10 de 13 instituciones) de la muestra de los que ofrecen este producto.
- Cuentas vistas, ofrecido por el 43% de las entidades bancarias (9 de 21 instituciones), lo que representa el 69% (9 de 13 instituciones) de la muestra de los que ofrecen este producto (ver tabla 9).

Entre los productos/servicios financieros ofrecidos a EES de **institutos profesionales y centros de formación técnica** destaca:

- Cuentas vistas, ofrecido por el 33% de las entidades bancarias (7 de 21 instituciones), lo que representa el 54% (7 de 13 instituciones) de la muestra de los que ofrecen este producto (ver tablas 10 y 11).

Tabla N°9. Productos/servicios bancarios ofrecidos a EES de universidades

Entidad/Producto	Cuenta vista o chequera electrónica	Cuenta Corriente	Tarjeta de Crédito	Línea de crédito de cuenta corriente	Tarjeta débito	Créditos educacionales	Planes de cuenta corriente	Otros (detalle)
BBVA	No	No	No	No	No	Sí	Sí	No
Banco Bice	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No
Banco Condell	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
Banco de Chile	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	No
Banco del Desarrollo	Sí	No	No	No	No	No	No	S/i
Banco Falabella	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No
Banco Itaú	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Banco Santander	No	No	No	No	No	No	Sí	No
Bci	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
Bci Nova	No	No	No	No	Sí	No	No	No
Corpbanca	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
Scotiabank	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
Tbanc	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
Porcentaje ofrece	69%	31%	31%	23%	38%	15%	77%	8%
Porcentaje del total de Bancos	43%	19%	19%	14%	24%	10%	48%	5%

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

S/i: Sin información.

	Versión: 1.0	Estado: Vigente	Página 20 de 39
	BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.		

Tabla N°10. Productos/servicios bancarios ofrecidos a EES de institutos profesionales

Entidad/Producto	Cuenta vista o chequera electrónica	Cuenta Corriente	Tarjeta de Crédito	Línea de crédito de cuenta corriente	Tarjeta débito	Créditos educacionales	Planes de cuenta corriente	Otros (detalle)
BBVA	No	No	No	No	No	Sí	No	No
Banco Bice	No	No	No	No	No	No	No	No
Banco Condell	Sí	No	No	No	No	No	No	No
Banco de Chile	No	No	No	No	No	No	No	No
Banco del Desarrollo	Sí	No	No	No	No	No	No	S/i
Banco Falabella	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No
Banco Itaú	No	No	No	No	No	No	Sí	No
Banco Santander	No	No	No	No	No	No	Sí	No
Bci	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
Bci Nova	No	No	No	No	Sí	No	No	No
Corpbanca	Sí	No	No	No	No	No	No	No
Scotiabank	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
Tbanc	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No
Porcentaje ofrece	54%	8%	8%	8%	15%	8%	46%	0%
Porcentaje del total de Bancos	33%	5%	5%	5%	10%	5%	29%	0%

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

S/i: Sin información.

Tabla N°11. Productos/servicios bancarios ofrecidos a EES de centros de formación técnica

Entidad/Producto	Cuenta vista o chequera electrónica	Cuenta Corriente	Tarjeta de Crédito	Línea de crédito de cuenta corriente	Tarjeta débito	Créditos educacionales	Planes de cuenta corriente	Otros (detalle)
BBVA	No	No	No	No	No	No	No	No
Banco Bice	No	No	No	No	No	No	No	No
Banco Condell	Sí	No	No	No	No	No	No	No
Banco de Chile	No	No	No	No	No	No	No	No
Banco del Desarrollo	Sí	No	No	No	No	No	No	S/i
Banco Falabella	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No
Banco Itaú	No	No	No	No	No	No	No	No
Banco Santander	No	No	No	No	No	No	No	No
Bci	Sí	No	No	No	No	No	No	No
Bci Nova	No	No	No	No	Sí	No	No	No
Corpbanca	Sí	No	No	No	No	No	No	No
Scotiabank	Sí	No	No	No	No	No	No	No
Tbanc	Sí	No	No	No	No	No	No	No
Porcentaje ofrece	54%	8%	8%	8%	15%	0%	8%	0%
Porcentaje del total de Bancos	33%	5%	5%	5%	10%	0%	5%	0%

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

S/i: Sin información.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

b) Retail

El 7% de las entidades del retail encuestadas, es decir, solo 1 de 14 instituciones (Promotora CMR Falabella), ofrece tarjetas de crédito a los EES y específicamente a estudiantes de universidades, no diferenciándose este producto del que ofrece a sus otros segmentos de clientes.

5.2 Tipos de establecimientos, carreras y requisitos exigidos a Estudiantes de Educación Superior (EES) para obtener productos/servicios financieros

Uno de los productos financieros ofrecidos a los EES son las cuentas vistas. Éste permite realizar depósitos y giros en una cuenta, realizar transferencias electrónicas y suscribir pagos automáticos. Con una tarjeta asociada, se pueden realizar compras, realizar giros y consulta de saldos.

Existe un número importante de las entidades bancarias que otorgan cuentas vistas. 11 de 13 entidades que ofrecen productos financieros a EES (el 85%), lo hace respecto de estudiantes de universidades. Por su parte, 8 de 13 entidades que ofrecen productos financieros a EES (62%) lo hace respecto de institutos profesionales y centros de formación técnica.

Otro producto financiero relevante ofrecido a los EES son los planes de cuenta corriente, que en general, consiste en un pack de productos que incluye una cuenta corriente y su respectiva línea de crédito, una tarjeta de crédito y una tarjeta de débito.

Principalmente este tipo de productos es ofrecido a los EES de **universidades**, aunque pueden no ser todas las universidades. En efecto, un número importante de los bancos, que ofrece algún producto financiero a EES, otorgan planes de cuenta corriente. El 85% lo hace respecto de estudiantes de universidades (11 de 13 entidades), 38% lo hace respecto de institutos profesionales y 8% lo hace respecto de centros de formación técnica (1 de 13 entidades) (ver tabla 12).

Tabla N°12. Establecimientos a los que les son ofrecidos productos y servicios financieros bancarios

Producto ofrecido	Cuentas vista			Plan de cuenta corriente			
	Entidad/Tipo establecimiento	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica
BBVA	n/o ¹⁸	n/o	n/o	n/o	Todas, aunque algunas universidades tienen restricción de carreras.	n/o	n/o
Banco Bice E	Todas	n/o	n/o	n/o	Todas (CC, TC, LC y TD, independientes)	n/o	n/o
Corpbanca/Banco Condell	Todas	Todas	Todas	Todas	16 universidades. Entre ellas: U. de Chile, UC, U. Concepción, U. Santiago, U. Católica Valparaíso, U.T. Federico Santa María, U. Talca, U. Austral de Chile, U. Adolfo Ibáñez.	n/o	n/o
Banco de Chile	Todas	n/o	n/o	n/o	41 universidades. Entre ellas: Universidades del consejo de rectores, U. Adolfo Ibáñez, U. Alberto Hurtado.	n/o	n/o
Banco del Desarrollo	Todas	Todas	Todas	Todas	n/o	n/o	n/o
Banco Falabella	Todas	Todas	Todas	Centro de formación técnica Santo Tomás	44 Universidades. Entre ellas: UAI, U.C.C., Arturo Prat.	DUOC, IEB Guillermo Subercaseux, INACAP, instituto profesional Santo Tomás. CFT Santo Tomás.	CFT Santo Tomás.
Banco Itaú	n/o	n/o	n/o	n/o	36 universidades entre ellas: UAI, Alberto Hurtado, Andrés Bello, Arturo Prat, Austral de Chile.	n/o	n/o
Banco Santander	37 Universidades	n/o	n/o	n/o	50 Universidades	2 Institutos Profesionales DUOC e INACAP.	n/o
Bci	Todas	Todas	Todas	Todas	Universidades reconocidas y acreditadas por el Ministerio de Educación.	INACAP y Duoc UC	n/o
Bci Nova	Todas	Todas	Todas	Todas	n/o	n/o	n/o
Scotiabank	Todas	Todas	Todas	Todas	Universidades acreditadas	Institutos acreditados	n/o
Tbanc	Todas	Todas	Todas	Todas	Universidades reconocidas y acreditadas por el Ministerio de Educación.	INACAP y Duoc UC	n/o

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

¹⁸
n/o: No ofrece.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

También hay que tomar en consideración si los estudiantes de todas o algunas carreras que imparten las universidades, institutos profesionales y centros de formación técnica, son susceptibles de ser clientes bancarios. En general, los EES de todas las carreras impartidas por universidades pueden acceder a cuentas vistas en un número importante de bancos. El 85% de los bancos que ofrece algún producto a EES, otorga cuentas vistas a estudiantes de carreras de universidades. Los resultados son un poco más bajos respecto de EES de carreras de institutos profesionales y centros de formación técnica, ya que solo el 62% de los bancos (8 de 13 entidades), ofrece cuentas vistas a todas las carreras de institutos profesionales y centros de formación técnica. El panorama es distinto al tratarse del ofrecimiento de planes de cuenta corriente. El 54% de los bancos que ofrece algún producto a EES, otorga planes de cuenta corriente a estudiantes de todas o gran parte de las carreras impartidas por universidades. El 31% de los bancos (4 de 13 entidades) ofrece planes de cuenta corriente a todas o una parte importante de las carreras impartidas por institutos profesionales. Por último, solo el 8% de los bancos (1 de 13 entidades) ofrece planes de cuenta corriente a todas las carreras impartidas por centros de formación técnica (ver tabla 13).

Tabla N°13. Carreras a los que les son ofrecidos productos y servicios financieros bancarios

Producto ofrecido	Cuentas vista			Plan de cuenta corriente			
	Entidad/Tipo establecimiento	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica
BBVA	n/o ¹⁹	n/o	n/o	n/o	19 carreras sin restricción de universidad, por ejemplo: Medicina, Ingeniería Civil, Odontología, Derecho, Ingeniería Comercial, Pedagogía Básica y Media. 10 carreras en Ues Federico Sta María y de Santiago.	n/o	n/o
Banco Bice	Todas	n/o	n/o	n/o	Todas (CC, TC, LC y TD, independientes)	n/o	n/o
Banco de Chile	Todas	n/o	n/o	n/o	41 carreras de distintas universidades.	n/o	n/o
Banco del Desarrollo	Todas	Todas	Todas	Todas	n/o	n/o	n/o
Banco Falabella	Todas	Todas	Todas	Todas	Todas	Todas	Todas
Banco Itaú	n/o	n/o	n/o	n/o	Medicina, Ingeniería Civil, Ingeniería Comercial, Odontología y Derecho.	n/o	n/o
Banco Santander	Todas	n/o	n/o	n/o	Varias carreras, entre otras: Medicina, Ingeniería Civil, Ingeniería Comercial, Odontología y Derecho.	37 y 38 carreras de dos IP.	n/o
Bci	Todas	Todas	Todas	Todas	Carreras de más de 8 semestres	Todas	n/o
Bci Nova	Todas	Todas	Todas	Todas	n/o	n/o	n/o
Corpbanca/Banco Condell	Todas	Todas	Todas	Todas	Medicina, odontología, Ingeniería Comercial y Civil, Geología, derecho.	n/o	n/o
Scotiabank	Todas	Todas	Todas	Todas	71 carreras de distintas universidades	13 carreras	n/o
Tbanc	Todas	Todas	Todas	Todas	Carreras de más de 8 semestres	Todas	n/o

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

¹⁹ n/o: No ofrece



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

En relación al año de la carrera a partir del cual se ofrecen productos financieros, se puede señalar que tratándose de cuentas vistas, el 77% de los bancos que ofrece algún producto a EES (10 de 13 entidades), lo hace desde el primer año de carrera en las universidades y un 54% (7 de 13 entidades) lo hace desde el primer año de carrera en institutos profesionales y centros de formación técnica. En tanto, tratándose planes de cuentas corrientes, el 46% de los bancos que ofrece algún producto a EES (6 de 13 entidades), lo hace desde el penúltimo año de carrera en las universidades, un 15% (2 de 13 entidades) lo hace desde el penúltimo año en institutos profesionales y solo el 8% lo hace a partir del penúltimo año en centros de formación técnica (ver tabla 14).

Tabla N°14. A partir de qué año de carrera les son ofrecidos productos y servicios financieros bancarios

Producto ofrecido	Cuentas vista			Plan de cuenta corriente		
	Entidad/Tipo establecimiento	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica	Universidades	Institutos Profesionales
BBVA	n/o ²⁰	n/o	n/o	En general, penúltimo y último año. Medicina, al 5to año.	n/o	n/o
Banco Bice	Penúltimo año de carrera	n/o	n/o	Penúltimo año de carrera	n/o	n/o
Banco de Chile	1er año	n/o	n/o	Penúltimo año de carrera.	n/o	n/o
Banco del Desarrollo	1er año	1er año	1er año	n/o	n/o	n/o
Banco Falabella	1er año	1er año	1er año	4to año	4to año	4to año
Banco Itaú	n/o	n/o	n/o	Penúltimo y último año de carrera.	n/o	n/o
Banco Santander	1er año	n/o	n/o	Penúltimo y último año de carrera.	Penúltimo y último año de carrera.	n/o
Bci	1er año	1er año	1er año	3er año	3er año	n/o
Bci Nova	1er año	2do año	3er año	n/o	n/o	n/o
Corpbanca/Banco Condell	1er año	1er año	1er año	1er año	n/o	n/o
Scotiabank	1er año	1er año	1er año	Penúltimo o último año de carrera.	Penúltimo o último año de carrera.	n/o
Tbanc	1er año	1er año	1er año	3er año	3er año	n/o

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

²⁰
n/o: No ofrece.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

Entre los requisitos generales exigidos por la banca para otorgar cuentas vistas, está el no registrar deudas impagas o castigadas, ser mayor de 18 años y ser alumno de alguna carrera en una universidad.

Adicionalmente, algunos requisitos exigidos para otorgar planes de cuenta corriente son que padre y madre cuenten buenos antecedentes comerciales, que los estudiantes no tengan actividades comerciales paralelas a sus estudios, estar cursando el penúltimo o último año de carrera, ser chileno o tener residencia definitiva en Chile, entre otros (ver anexo N° 1).

En el caso del retail financiero, como ya señaláramos, solo Promotora CMR Falabella ofrece tarjetas de crédito a EES de Universidades. Para eso, no excluye carreras ni universidades y hace entrega de ésta a partir del tercer año de carrera, tratándose de carreras que tienen un mínimo de 4 años de duración, todo lo cual debe acreditarse para el otorgamiento del producto.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

5.3 Comisiones de mantención de planes de cuenta corriente

En general, los planes de cuenta corriente incluyen los siguientes productos: Cuenta Corriente, Línea de Crédito, Tarjeta de Crédito y Tarjeta de Débito.

Los valores de mantención pueden ir desde las UF 0, hasta las UF 0,43 mensual (\$10.709)²¹.

Cabe indicar que Corpbanca no cobra en los 6 primeros meses, los bancos de Chile y Falabella, hacen lo propio en el primer año, y Scotiabank no cobra en los tres primeros años.

Tabla N° 15. Comisiones mensuales (UF) en planes de cuentas corrientes para estudiantes de educación superior hasta 30 años

Instituciones	Desde	Hasta	Meses de gracia
Banco de Chile	0,0000	0,2000	12
Banco Falabella	0,0500	0,0500	12
Banco Santander	0,0000	0,0000	no aplica
BBVA	0,0000	0,0000	no aplica
BCI	0,0800	0,0800	0
Corpbanca	0,0700	0,1800	6
Itaú	0,2300	0,2300	0
Scotiabank	0,4300	0,4300	36
Tbanc	0,0595	0,0595	0
Mínimo	0,0000		
Máximo	0,4300		
Diferencia absoluta	0,4300		

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

²¹ En pesos al 31 de mayo de 2015.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

Tabla N° 16. Comisiones mensuales (\$²²) de mantención en planes de cuentas corrientes para estudiantes de educación superior hasta 30 años

Instituciones	Desde	Hasta	Meses de gracia
Banco de Chile	\$ 0	\$ 4.981	12
Banco Falabella	\$ 1.245	\$ 1.245	12
Banco Santander	\$ 0	\$ 0	no aplica
BBVA	\$ 0	\$ 0	no aplica
BCI	\$ 1.992	\$ 1.992	0
Corpbanca	\$ 1.743	\$ 4.483	6
Itaú	\$ 5.728	\$ 5.728	0
Scotiabank	\$ 10.709	\$ 10.709	36
Tbanc	\$ 1.482	\$ 1.482	0
Mínimo		0	
Máximo		\$10.709	
Diferencia absoluta		\$10.709	

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

5.4 Cuentas corrientes de Estudiantes de Educación Superior (EES)

A partir de los datos proporcionados por la encuesta de Sernac, se cuantificó en 116.746 el número de cuentas corrientes que poseen los estudiantes sin ingresos permanentes, con edades entre los 18 hasta 29 años. Este valor corresponde al 8,74% de la cartera total de cuentas corrientes informadas por las instituciones bancarias en el presente estudio (1.336.212).

5.5 Caracterización de líneas de crédito asociadas a cuentas corrientes de estudiantes de educación superior

Al consultar a las instituciones bancarias, si entregan a EES líneas de crédito asociadas a cuentas corrientes, se observó que el 48% de las instituciones bancarias encuestadas (Chile, Falabella, Santander, BBVA, BCI, Corpbanca, Itaú, Scotiabank, Tbanc y Bice), lo hace.

De acuerdo con la encuesta realizada por Sernac, se observó que el 90% de las instituciones bancarias que entregan líneas de crédito a EES, no solicitan a un familiar directo como aval.

Al consultar a la institución bancaria si solicita el historial de comportamiento financiero para entregar una línea de crédito a un EES, el 70% de los proveedores consultados indicó realizar efectivamente esta gestión.

En cuanto a los factores más recurrentes que determinaron el cupo de la tarjeta de crédito de un EES, se mencionó: la casa de estudios, carrera y año de estudio. En esta misma línea, al consultar

²² En pesos al 31 de mayo de 2015.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

por el cupo promedio de una línea de crédito asociada a la cuenta corriente de un ESS, se observó a partir de información proporcionada por las propias instituciones bancarias, que el cupo nacional otorgado para una línea de crédito para un estudiante va desde \$50.000 hasta \$586.000, con un promedio de \$285.000 aproximadamente.

Con respecto al costo mensual (%) del seguro de desgravamen, asociado a una línea de crédito bancaria, se observó lo siguiente:

Tabla N° 18. Valor seguro de desgravamen asociado a líneas de crédito.

Bancos	Valor como (%) del cupo de línea de crédito
Chile	0,035%
Falabella	0,420%
Santander	S/i
BBVA	0,400%
BCI	0,556%
Corpbanca	0,600%
Itaú	0,460%
Scotiabank	S/i
Tbanc	0,556%
Bice	0,400%

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

S/i: Sin información.

El costo del seguro de desgravamen va desde 0,035% hasta 0,6% anual, sobre el cupo de la respectiva línea de crédito.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

5.5.1 Endeudamiento de Estudiante de Educación Superior (ESS) en líneas de crédito bancarias.

De acuerdo con la encuesta realizada por Sernac, el número de líneas de crédito que poseen los EES en las instituciones bancarias se cuantificó en 104.488, con una deuda promedio de \$83.508.

5.6 Caracterización de Tarjetas de crédito para Estudiantes de Educación Superior (EES)

La caracterización de tarjetas de crédito para EES, es la siguiente:

5.6.1 Tarjetas de crédito bancarias, para Estudiantes de Educación Superior (EES)

Al consultar a las instituciones bancarias si entregan tarjetas de crédito a EES, se observó que el 48% de las instituciones bancarias encuestadas (Chile, Falabella, Santander, BBVA, BCI, Corpbanca, Itaú, Scotiabank, Tbank y Bice), lo hace.

Al preguntar acerca de la solicitud de aval de un familiar directo como requisito para entregar estas tarjetas de crédito a un EES, se constató que el 80% de las instituciones bancarias que entregan tarjetas de crédito, no lo solicitan.

De acuerdo a la encuesta de Sernac, con respecto a la solicitud del historial de comportamiento financiero como paso previo para entregar una tarjeta de crédito a un EES, el 70% de los proveedores consultados indicó realizar esta gestión.

En cuanto a los factores más recurrentes que determinan el cupo de la tarjeta de crédito de un EES, se mencionaron: la casa de estudios, carrera y año de estudio. En esta misma línea, al consultar por el cupo nacional otorgado en la línea de crédito asociada a la tarjeta de crédito, se observó, a partir de información proporcionada por las propias instituciones bancarias, que el cupo nacional otorgado va desde \$50.000 hasta \$1.000.000.

Al consultar por a tasa de interés asociada a tarjetas de crédito bancarias, éstas corresponden a:



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

Tabla N° 17. Tasas de interés de tarjetas de crédito bancarias.

Nombre instituciones Bancarias ²³	Tasa interés mensual para compra en cuotas (%)	¿Existen Diferencia de tasa de interés con otros segmentos?
BBVA	S/i	S/i
BCI	3,15%	No
Bice ²⁴	0,65% - 0,8%	No
Chile	1,99%	No
Corpbanca	S/i	S/i
Falabella ²⁵	2,98	No
Itaú ²⁶	0,97%	No
Santander	S/i	S/i
Scotiabank ²⁷	3,14%	Si
Tbanc	3,15%	No

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

S/i: Sin información

Se observó que la tasa de interés mensual para una tarjeta de crédito de un EES, va desde 0,65% a 3,15% mensual. En términos generales, la tasa de interés aplicada por las instituciones bancarias en las tarjetas de crédito, es la misma a la de otros segmentos, con excepción de Scotiabank, que argumenta que **“existen diferencias, en conformidad a los productos ofrecidos a cada segmento”**.

5.6.2 Endeudamiento de Estudiantes de Educación Superior (EES) en tarjetas de crédito bancarias.

De acuerdo con la encuesta de caracterización de productos crediticios para EES, aplicada recientemente por Sernac, el número de tarjetas de crédito que poseen los EES se cuantificó en 100.798, con una deuda promedio equivalente a \$207.913. El porcentaje de morosidad (sobre 30 días) corresponde al 2,94% de la cartera total.

5.6.3 Tarjetas de crédito para Estudiantes de Educación Superior (EES) en el retail financiero.

Del análisis de las encuestas respondidas por empresas del retail financiero, se observó que solo CMR Falabella entregó tarjetas de crédito a EES.

Al preguntar a esta empresa si solicita como aval a un familiar directo para entregar la tarjeta de crédito, la respuesta de ésta fue negativa. También informó, que no analiza el comportamiento financiero histórico del cliente como paso previo al otorgamiento de la tarjeta, en el caso de que lo tenga.

²³ Ordenados alfabéticamente.

²⁴ Rango de tasa mensual para compras en cuotas.

²⁵ Tasa de interés para más de 4 cuotas.

²⁶ Tasa de interés de tarjeta de crédito, asociada al plan de cuenta corriente.

²⁷ Tasa de interés para compras de 5-24 cuotas.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

En cuanto a los factores más recurrentes que determinan el cupo de la tarjeta de crédito de un EES sin ingresos, se mencionó el año de estudio que cursa el estudiante. En esta misma línea, al consultar por el cupo nacional otorgado en la línea de crédito asociada a la tarjeta de crédito, se observó a partir de información proporcionada por las empresa que el cupo nacional otorgado para la tarjeta de crédito para un EES sin ingreso va desde \$50.000 hasta un máximo de \$150.000. La tasa de interés ofrecida es de 2,7% mensual para operaciones a 12 cuotas y no presenta diferencias con otros segmentos de clientes. La empresa informó que realiza campañas de información financiera, especialmente dirigidas a jóvenes sobre el uso tarjetas de crédito.

5.6.4 Endeudamiento de Estudiantes de Educación Superior (EES) en el retail financiero.

El número de EES que poseen tarjetas de crédito se cuantificó en 34.989, con una deuda promedio equivalente a \$75.018 por cada estudiante. El porcentaje de morosidad (sobre 30 días) corresponde al 5,81% de la cartera total.

5.7 Campañas de información financiera

En cuanto a la implementación de campañas de educación financiera, especialmente dirigidas jóvenes sobre el uso de instrumentos de endeudamiento, el 40% de las instituciones bancarias que entregan productos de endeudamiento a EES (bancos Chile, Santander, BCI y Tbank), mencionan realizar estas actividades.

5.8 Canales utilizados para ofrecer productos/servicios financieros

Los canales o mecanismos más utilizados por la banca para ofrecer los productos financieros a los EES, tanto a estudiantes de universidades, institutos profesionales y centro de formación técnica, son a través de sucursales bancarias e internet. También, son importantes la captación en los centros de estudio y a través del canal telefónico (ver tablas 19, 20 y 21).

En efecto, el 92% y 62% de las entidades bancarias que ofrece algún producto financiero a EES de universidades, utiliza como canal de oferta las sucursales bancarias e internet. Con respecto a EES de institutos profesionales, los canales mencionados lo utilizan el 69% y 54% de los bancos. Finalmente, respecto a EES de centros de formación técnica, los canales identificados lo utilizan el 38% y 31% de los bancos.

En el caso del retail, el canal o mecanismo utilizado por Promotora CMR Falabella, para ofrecer sus tarjetas de crédito, solo a EES de universidades, son sus propias sucursales.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

6. CONCLUSIONES

El 62% de las entidades bancarias, 13 de 21 instituciones, ofrece algún producto financiero a los EES. De éstas 13, el 100% los ofrece a estudiantes universitarios, el 77% ofrece algún tipo de producto a estudiantes de institutos profesionales y el 62% ofrece algún producto financiero a los estudiantes de centros de formación técnica.

Entre los productos/servicios financieros más ofrecidos destacan los planes de cuenta corriente y las cuentas vistas.

De 13 bancos que ofrecen productos financieros a EES, 11 entregan planes de cuenta corriente a estudiantes de universidades (pudiendo ser todas o un grupo importantes de establecimientos universitarios), 5 a estudiantes de institutos profesionales (principalmente un grupo limitado de establecimientos) y 1 a centros de formación técnica (limitado a un CFT específico).

También, de 13 bancos que ofrecen productos financieros a EES, 11 entregan cuentas vista a estudiantes de universidades (pudiendo ser todas o un grupo importantes de establecimientos universitarios) y 8 a estudiantes de institutos profesionales (sin restricción de establecimiento) y centros de formación técnica (salvo en un caso, sin restricción de establecimiento).

Por su parte, una entidad del retail, Promotora CMR Falabella (correspondiente al 7% de las entidades del retail estudiadas), ofrece tarjetas de crédito a los EES y específicamente a estudiantes de universidades (sin restricción de establecimiento), no diferenciándose este producto del que ofrece a sus otros segmentos de clientes.

En general, los EES de todas las carreras impartidas por universidades pueden acceder a cuentas vistas en un número importante de bancos, 11 de 13 entidades que otorgan productos financieros a este segmento de consumidores y 8 de 13 bancos ofrece cuentas vistas a todas las carreras de institutos profesionales y centros de formación técnica. El panorama es distinto al tratarse del ofrecimiento de planes de cuenta corriente. El 54% de los bancos que ofrece algún producto a EES, otorga planes de cuenta corriente a estudiantes de todas o gran parte de las carreras impartidas por universidades. El 31% de los bancos (4 de 13 entidades) ofrece planes de cuenta corriente a todas o una parte importante de las carreras impartidas por institutos profesionales. Por último, solo el 8% de los bancos con productos financieros disponibles al segmento de estudiantes (1 de 13 entidades) ofrece planes de cuenta corriente a todas las carreras impartidas por centros de formación técnica.

Respecto del año de carrera a partir del cual se ofrecen productos financieros, se observa que, en general, al tratarse de cuentas vistas, comienza desde el primer año de la carrera y al tratarse de planes de cuenta corriente, desde el penúltimo o último año de la carrera.

En el caso del retail financiero, como ya se señaló, solo Promotora CMR Falabella ofrece tarjetas de crédito a EES de Universidades (no para Institutos Profesionales ni Centros de Formación Técnica). Para eso, no se excluyen carreras ni universidades y se las entrega a partir del tercer año de carrera, tratándose de carreras que tienen un mínimo de 4 años de duración, todo lo cual debe acreditarse para el otorgamiento del producto.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

Los valores de mantención de los planes de cuenta corriente pueden ir desde las UF 0, hasta las UF 0,43 mensual (\$10.709)²⁸. Se destaca que Corpbanca no cobra en los 6 primeros meses, los bancos de Chile y Falabella, hacen lo propio en el primer año, y Scotiabank no cobra en los tres primeros años.

Se observó que el 48% de las instituciones bancarias encuestadas (Chile, Falabella, Santander, BBVA, BCI, Corpbanca, Itaú, Scotiabank, Tbank y Bice), entregan tarjetas de crédito a EES. La tasa de interés mensual para una tarjeta de crédito va desde 0,65% a 3,15% mensual en el período estudiado. En términos generales, la tasa de interés aplicada por las instituciones bancarias en las tarjetas de crédito, es la misma a la de otros segmentos de clientes.

El número de tarjetas de crédito bancarias que poseen los EES, se cuantificó en 100.798, con una deuda promedio equivalente a \$207.913, la cual no parece alta respecto a la deuda de consumo promedio de la banca para menores de 30 años a junio del 2014 según la Sbf. El porcentaje de morosidad (sobre 30 días) corresponde al 2,94% de la cartera total.

En cuanto a las tarjetas de crédito no bancarias, de las encuestas respondidas por empresas del retail financiero, se observó que solo CMR Falabella entregó tarjetas de crédito a EES.

El 48% de las instituciones bancarias encuestadas entregan líneas de crédito de cuentas corriente a EES. El número de líneas de crédito que poseen los EES se cuantificó en 104.488, con una deuda promedio que asciende a \$83.508.

En cuanto a la implementación campañas de educación financiera, especialmente dirigidas a jóvenes, se constató que el 40% de las instituciones bancarias que entregan productos de endeudamiento a EES (bancos Chile, Santander, BCI y Tbank), mencionan realizar este tipo de actividades.

En cuanto al acceso a los productos financieros, se observa una restricción de la oferta principalmente en el caso de los Institutos Profesionales y los Centros de Formación Técnica en especial respecto a los productos de endeudamiento. Por otro lado, la mayor parte de las entidades manifestó que no se exigía un aval relacionado a la familia del EES al contratar una línea de crédito o para acceder una tarjeta de crédito, sin embargo, sí aparecieron aspectos o condiciones como el historial comercial de los padres, trabajos paralelos a los estudios, cumplimiento de políticas institucionales, entre otros. En este sentido, parece ser más determinante a la hora de acceder a los productos, el tipo de institución donde se esté estudiando, la carrera estudiada y el año en curso. Estos últimos elementos son mencionados por los bancos como variables a considerar a la hora de la asignación de los cupos de las líneas de crédito pudiendo llegar éstas a \$1.000.000.

Los canales o mecanismos más utilizados por la banca para ofrecer productos financieros a los EES, tanto de universidades, institutos profesionales y centro de formación técnica, son las sucursales bancarias e internet. No obstante, también es importante la captación en los centros de estudio y a través de la vía telefónica.

²⁸ En pesos al 31 de mayo de 2015.



BOLETÍN N°5/2015. Boletín sobre principales productos financieros ofrecidos a estudiantes de educación superior.

En el caso del retail, el canal o mecanismo utilizado por Promotora CMR Falabella para ofrecer su tarjeta de crédito, solo a EES de universidades, son sus propias sucursales.

7. Anexos

Anexo 1. Requisitos exigidos a EES para otorgarles productos y servicios financieros bancarios

Producto ofrecido	Cuentas vista			Plan de cuenta corriente		
Entidad/Tipo establecimiento	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica
BBVA	n/o	n/o	n/o	En general, que estén cursando penúltimo y último año de carrera, en Chile. Nacionalidad chilena. No ser acreedor en más de dos entidades financieras. Deuda consumo y línea de crédito = o menor que M\$1.500. Acreditar deuda Corfo, CAE o Crédito Universitario. Edad máxima, 26 años, excepto medicina, 28 años.	n/o	n/o
Banco Bice	Renta familiar M\$3.000	n/o	n/o	Renta familiar M\$3.000. Residencia en Chile. Edad mínima 22 años. Buenos antecedentes de solvencia financiera. Sin renegociaciones. Otros.	n/o	n/o
Banco de Chile	Acorde a política institucional	n/o	n/o	Acorde a política institucional	n/o	n/o
Banco del Desarrollo	No registrar deudas impagas o castigadas en los últimos 12 meses Mayores de 18 años, presentar la cédula de identidad vigente.	No registrar deudas impagas o castigadas en los últimos 12 meses Mayores de 18 años, presentar la cédula de identidad vigente.	No registrar deudas impagas o castigadas en los últimos 12 meses Mayores de 18 años, presentar la cédula de identidad vigente.	n/o	n/o	n/o
Banco Falabella	Edad mayor o igual a 18 años. No tener deuda castigada en Banco Falabella.	Edad mayor o igual a 18 años. No tener deuda castigada en Banco Falabella.	Edad entre 21 y 30 años. Cursar mínimo el 7° semestre de la carrera.	Edad entre 21 y 30 años. Cursar carrera y estudiar en universidad definida por el banco. Cursando mínimo el 7° semestre de la carrera.	Edad entre 21 y 30 años. Cursar carrera y estudiar en instituto definido por el banco. Cursando mínimo el 7° semestre de la carrera.	Edad entre 21 y 30 años. Cursar carrera y estudiar en CFT definido por el banco. Cursando mínimo el 7° semestre de la carrera.
Banco Itaú	n/o	n/o	n/o	1. Estudiantes cursando los dos últimos años de carrera. 2. Certificado de la Universidad indicando la carrera y año de curso. 3. Chileno. 4. Buen comportamiento de pago con Itaú y otras Instituciones Financieras. No deben registrar protestos vigentes, deudas morosas, vencidas o castigadas (directas o indirectas) vigentes en el Boletín Comercial/Sistema Financiero. 5. Hasta 25 años (con excepción en medicina y odontología).	n/o	n/o
Banco Santander	Ser alumno de alguna universidad a la que se le otorgue el producto	n/o	n/o	Carreras definidas	Carreras definidas	n/o

Fuente: Instituciones bancarias.

n/o: No ofrece.

Anexo 1 (continuación). Requisitos exigidos a EES para otorgarles productos y servicios financieros bancarios

Producto ofrecido	Cuentas vista			Plan de cuenta corriente		
Entidad/Tipo establecimiento	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica
Banco Santander	Ser alumno de alguna universidad a la que se le otorgue el producto	n/o	n/o	Carreras definidas	Carreras definidas	n/o
Bci	Mayor de 18 años.	Mayor de 18 años.	Mayor de 18 años.	Padre y madre con antecedentes comerciales ajustados a Reglamento del BCI (sin eventos negativos). Los estudiantes "NO" deben tener actividad comercial paralela a los estudios que realiza.	Padre y madre con antecedentes comerciales ajustados a Reglamento del BCI (sin eventos negativos). Los estudiantes "NO" deben tener actividad comercial paralela a los estudios que realiza.	n/o
Bci Nova	Mayor de 18 años. Acreditar identidad y domicilio.	Mayor de 18 años. Acreditar identidad y domicilio.	Mayor de 18 años. Acreditar identidad y domicilio.	n/o	n/o	n/o
Corpbanca/Banco Condell	Acorde a política institucional	n/o	n/o			
Scotiabank	No registrar deudas impagas o castigadas en los últimos 12 meses Mayores de 18 años, presentar la cédula de identidad vigente.	No registrar deudas impagas o castigadas en los últimos 12 meses Mayores de 18 años, presentar la cédula de identidad vigente.	No registrar deudas impagas o castigadas en los últimos 12 meses Mayores de 18 años, presentar la cédula de identidad vigente.	Penúltimo o último año de carrera. Edad entre los 21 y los 27 años.	Penúltimo o último año de carrera. Edad entre los 21 y los 27 años.	n/o
Tbanc	Mayor de 18 años.	Mayor de 18 años.	Mayor de 18 años.	Padre y madre con antecedentes comerciales ajustados a Reglamento del Tbanc (sin eventos negativos). Los estudiantes "NO" deben tener actividad comercial paralela a los estudios que realiza.	Padre y madre con antecedentes comerciales ajustados a Reglamento del Tbanc (sin eventos negativos). Los estudiantes "NO" deben tener actividad comercial paralela a los estudios que realiza.	n/o

Fuente: Sernac, sobre la base de antecedentes recogidos de Instituciones bancarias.

n/o: No ofrece.