

Evolución de los impagos en medios de pago “disruptivos”: el caso de la tarjeta de Apple y Goldman Sachs

El segmento de medios de pago ha visto acrecentar su competencia intensamente en los últimos años, al socaire de nuevos operadores en el mismo. Así, en 2019, Apple anunció el lanzamiento de Apple Card, la tarjeta de crédito del gigante tecnológico con el que pretendía ofrecer una nueva forma de financiación a sus millones de clientes en Estados Unidos. Para ello, la compañía anunció una alianza con el banco de inversión norteamericano Goldman Sachs. Cerca de tres años después del lanzamiento, un reciente informe alerta de que la tasa de impagos de la tarjeta estaría significativamente por encima de la media del sector.¹



En términos generales, Apple Card tuvo una buena acogida entre los clientes de Apple. En

marzo de 2020, antes de la pandemia, cerca de 3,1 millones de estadounidenses eran tenedores de la misma. La pandemia aceleró el crecimiento en el volumen de clientes. Así, a principios de 2021 ya se habían superado los 6 millones de clientes activos². Pese a una cierta ralentización en el crecimiento del número de clientes, a principios de 2022, se estimaba que la cifra estaba cercana a los 7 millones. Además, según algunas encuestas realizadas, seis de cada diez clientes de Apple Card la usarían como su principal tarjeta crédito. Este crecimiento cuantitativo en número de usuarios contrasta con la relativamente menor calidad crediticia, a tenor de las elevadas tasas de créditos fallidos que se vienen registrando.



¹ Goldman's Apple Card business has a surprising subprime problema. 12 septiembre 2022. <https://www.cnbc.com/2022/09/12/goldman-s-gs-apple-card-business-has-a-surprising-subprime-problem.html>

² Apple Card Grows To 6.4 Million Cardholders Thanks to Women. Forbes. 4 mayo 2021. <https://www.forbes.com/sites/ronshevlin/2021/05/04/apple-card-grows-to-64-million-cardholders-thanks-to-women/>

En el segundo trimestre de 2022, el porcentaje de créditos fallidos ha alcanzado el 2,93%, una cifra muy superior, casi el doble, a la que se observa en el segmento de las tarjetas de crédito en Estados Unidos. Según los datos de este informe, el perfil de los clientes de esta tarjeta se corresponde con consumidores con un elevado riesgo, de acuerdo con su calificación crediticia (*FICO score*). En muchas ocasiones, se trata de consumidores que, debido a su perfil crediticio, habían sido rechazados por otras entidades financieras cuando habían solicitado el acceso a tarjetas de crédito. Algunos analistas apuntan a que el elevado volumen de impagos está relacionado con un esfuerzo de captación que ha primado la cantidad sobre la calidad.

repercusiones que tendría dicho crecimiento en la estabilidad financiera dada la relevancia de las empresas involucradas.



En cualquier caso, estas cifras ya han hecho saltar las alertas. El incremento de los tipos de interés y la posible desaceleración de la economía norteamericana pueden hacer que el volumen de créditos fallidos de esta tarjeta y otros productos similares aumente en los próximos trimestres.

Algunos analistas advierten de las