

¿Productos financieros solo para ellas?

Descubre si es un mito o verdad

El empoderamiento de la mujer es sin duda un factor importante en la independencia económica de la misma. Visto con este enfoque, el mercado femenino representa una gran oportunidad para el sector financiero.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en México somos un poco más de 126 millones de habitantes, de los cuales, el 51.2% son mujeres. Tomando en cuenta lo anterior, las instituciones financieras se han dado a la tarea de crear productos financieros para ellas, considerando no solo determinadas características, sino también sus gustos y preocupaciones. A continuación, te presentamos algunos mitos y verdades que se dicen entorno a este tema.

**MITO
1**

“No existen productos financieros propios para mujeres”.

FALSO

Al igual que existen tarjetas de crédito para estudiantes, cuentas de ahorro para niños, o para empresarios, entre otros sectores de la población, también existen productos financieros diseñados especialmente para mujeres.

**MITO
2**

“Las mujeres compran lo que sea, solo se necesita poner cualquier producto en color rosa para llamar su atención”.

FALSO

De acuerdo con una investigación realizada por la empresa consultora *McKinsey & Company**, demostró que al contrario de lo que se cree, ofrecer una tarjeta de crédito en color “rosa” o ponerla en un empaque “femenino” no es el factor que motiva el consumo de la mujer. Lo que hace la diferencia es la forma en cómo se ofrece el producto, los mecanismos que facilitan su acceso y la visión de atender integralmente sus necesidades.



MITO
3

“Desarrollar el mercado de mujeres es un buen negocio.”

VERDADERO

De hecho, el mercado de la mujer es una oportunidad muy rentable. A escala global, las mujeres presentan mejor comportamiento en la atención de sus créditos, índices de morosidad más bajos que los hombres y mejores indicadores de cumplimiento. Tienen saldos pasivos mayores, por ende, presentan un menor riesgo ofreciendo mejores garantías. Además, tienden a ser más prudentes en el manejo de sus finanzas.*

MITO
4

“En productos financieros solo hay tarjetas de crédito especializadas para la mujer.”

FALSO

Como lo mencionamos anteriormente, este sector tiene una gran oportunidad de crecimiento, el cual contribuye a acelerar la igualdad entre hombres y mujeres. A continuación, te mencionamos algunos productos financieros a los que puedes acceder siendo mujer.

• Tarjeta de crédito, Mujer Banorte:

Tarjeta dirigida principalmente a las mujeres, esto se debe a que los seguros y servicios están enfocados a cubrir necesidades de las tarjetahabientes. Entre los beneficios que tiene esta tarjeta están los pagos a 6 meses sin intereses en servicios médicos como clínicas, hospitales y laboratorios en todo el país. Cuenta con seguros médicos y servicios sin costo adicional, con cobertura de enfermedades graves de la mujer (cáncer de mama y cervicouterino), cobertura de parto natural y terapia psicológica o psiquiátrica. Conoce más en: <https://www.banorte.com/wps/portal/banorte/Home/cuentas-y-tarjetas/tarjetas-de-credito/mujer-banorte>

• Seguro Vida Mujer en UDIS, Seguros Monterrey New York Life.

Vida Mujer es un producto que te ayuda a proteger tu patrimonio al brindarte un atractivo esquema de ahorro, ya sea anual, mensual, semestral o trimestral; además cuentas con un apoyo en caso de presentarse alguna enfermedad propia de la mujer y tus beneficiarios contarán con un respaldo económico en caso de fallecimiento. Conócelo a detalle en: <https://www.mnyl.com.mx/personas/seguro-de-vida/vida-mujer.aspx>

• DÉBITO PROMUJER, Banco del Bajío.

Se trata de un programa de apoyo a la mujer a través de una cuenta de Nivel 3, operada por BanBajío. Tiene acceso a Cajeros Automáticos y Terminales Punto de Venta a nivel nacional e internacional. No cuenta con un saldo promedio mínimo requerido, ni un monto mínimo para su apertura. Conoce más en: <https://www.bb.com.mx>



* How Banks Can Profit from the Multi-Trillion Dollar