

El préstamo de consumo y la diversificación de canal de venta, claves del crecimiento de la demanda de tratamientos estéticos

La plataforma de intermediación financiera Nemuru simplifica el proceso de pago a plazos para el sector en un proceso ágil y sin documentación

La medicina estética y dental ha crecido exponencialmente en los últimos años y, a lo largo del 2020 las clínicas han visto, además, cómo se ha intensificado la demanda. Los datos del Ministerio de Sanidad indican un aumento del número de centros autorizados de un 30% en el último año, alcanzando un total de 5.344 clínicas de estética.

Según el último estudio socioeconómico y de penetración del sector de la medicina estética en España de la SEME (Sociedad Española de Medicina Estética), el 40% de los españoles recurre a la medicina estética a partir de los 26 años. De hecho, uno de los productos estrella en el último año según las clínicas dentales, ha sido la ortodoncia invisible, un tratamiento mínimamente invasivo que ha demostrado su gran efectividad en los últimos años, fomentada por las nuevas técnicas tecnológicas que actualmente se implementan a través de softwares y que permiten programar el tratamiento desde el inicio.

El préstamo de consumo y la diversificación de canales de venta, claves del crecimiento en el sector 'Health and Wellness', especialmente en tratamientos estéticos y de belleza, se basa en la accesibilidad del préstamo de consumo y en la diversificación de los canales de venta a la hora de atraer pacientes. De hecho, esto último se ha acelerado con la digitalización 'forzada' a la que se han visto sometidas las clínicas este último año.

"La posibilidad de ofrecer financiación y créditos por los tratamientos ha sido y es clave tanto para las clínicas (de cara a escalar negocio), como para el usuario, pues este tipo de tratamientos requiere una alta inversión", explica Pere Monràs, CEO de Nemuru, la primera plataforma de financiación digital que conecta empresas, entidades bancarias y consumidores, adaptada al canal de venta de cada negocio.

La posibilidad de que el usuario tenga acceso o no a financiación es algo que está directamente relacionado con el monto del ticket medio, y los intereses derivados. El préstamo al consumo sirve a la banca y a las financieras para obtener rentabilidades mayores y más inmediatas. Sin embargo, a veces también puede resultar en una mayor morosidad, por lo que acaban restringiendo la oferta y endureciendo las condiciones al usuario, o bien, directamente no ofreciendo propuestas, reduciendo la demanda de tratamientos de las clínicas. Este hándicap, unido a la necesidad de diversificación del canal de venta para ajustarse a la demanda de inmediatez y mejorar la experiencia de cliente, así como para ajustarse a las necesidades de distanciamiento social marcadas por la COVID-19, ha hecho que los centros médicos y estéticos estén innovando e implantando nuevas vías de acceso a

financiación, más ágiles, rápidas y basadas en la omnicanalidad.

Auge de nuevas vías tecnológicas de financiación que aumentan demanda y la seguridad del usuario y las financieras

El sector salud se está digitalizando a marchas forzadas.

"Están entrando en el sector tecnologías tan útiles como las videoconsultas, los wearables y todo tipo de herramientas médicas de prevención o seguimiento de enfermedades, pero faltan herramientas del lado de la gestión empresarial, y especialmente las que permiten ofrecer al cliente pagar a plazos con todas las facilidades del mundo online y lo más ajustados a necesidades", asegura Monràs.

En este contexto, la plataforma de intermediación financiera Nemuru se posiciona como un nuevo actor disruptivo para clínicas, bancos y pacientes. La herramienta permite intermediar planes ágiles y flexibles de financiación para tratamientos estéticos –también al 0% de intereses y sin comisiones – y, al ser opción multibanco, se aumentan las tasas de aprobación de solicitudes de los pacientes. La inmediatez de la herramienta permite solicitar un préstamo en 3 minutos por cualquier canal (de forma presencial en el punto de venta, por teléfono, online, etc.) Según la compañía esto ayuda a aumentar un 30% el negocio y hasta un 50% el ticket medio en clientes determinados.

Además, este sistema genera a bancos y entidades financieras un valor añadido como nuevo canal de ventas, también sin coste operativo marginal para ellos, y que les otorga una forma de ofrecer y vender productos más enfocada a cliente final y, además, orientado a control de riesgo.

"Trabajamos con entidades financieras, que son las que financian las operaciones, pero que confían en nosotros para originar los préstamos. Los préstamos se reflejan en el balance de estas entidades, por lo que son ellas las que finalmente capturan el pago de intereses de los clientes, generando de esta forma una cartera diversificada y rentable", explica Monràs.

Nemuru está presente en los sectores de hogar, educación y automoción, y acaba de diversificar su negocio para acercarse al sector salud. Ofrece un proceso 100% digital, ofreciendo financiación de hasta 30.000€ con posibilidad de hacerlo al 0% de interés.

Datos de contacto:

AxiCom

671637795

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Medicina](#) [Finanzas](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>