

DIFUSIÓN:

EDICIÓN: MENSUAL

COBERTURA: CATALUÑA

Canvi 16

Revista de Actualidad

entrevista

Marc Castellarnau

"Els brokers que no puguin garantir transparència desapareixeran"

President d'ASIFIN

L'Associació d'Intermediaris de Finançament (ASIFIN) agrupa sis empreses que volen promoure la regulació i professionalització d'aquest sector per assegurar la màxima transparència amb l'usuari. CANVI ha conversat amb el seu president, el català Marc Castellarnau

ORIOI MONTANYÀ orioi@canvi16.info

Ens podria explicar què és exactament això d'ASIFIN i amb quina finalitat s'ha creat?

ASIFIN són les sigles de l'Associació d'Intermediaris de Finançament. Això vol dir que som brokers hipotecaris que estem especialitzats en tot el que fa referència a l'assessorament en matèria de crèdits. Actualment som sis empreses que vam decidir agrupar-nos perquè formem part d'un sector que ha crescut molt ràpidament i creiem que, com qualsevol altre sector, ha arribat el moment de professionalitzar-lo al màxim. Al mateix temps, estem convençuts que si aconseguim dotar de més transparència aquest sector, serà molt millor, tant per a les empreses com per a l'usuari final.

I el fet que les empreses intermediàries tinguin tan mala premsa els ha empès a crear l'associació?

A veure... per garantir la viabilitat i la durada d'un negoci com el nostre és molt important donar-nos a conèixer i que la gent sàpiga què fem. És per aquest motiu que des d'ASIFIN volem potenciar la professionalització i la transparència del sector, perquè sabem que això permetrà a l'usuari final conèixer a fons la nostra oferta i la nostra activitat. A partir d'aquí, aconseguirem



que la resta de la societat pugui entendre bé i sense prejudicis a què ens dediquem.

Podríem començar per definir un broker financer...

Sí. Jo moltes vegades poso l'exemple que un broker financer és com una medidora d'assegurances. Tot hom sap que la feina d'una medidora d'assegurances és buscar sempre la millor assegurança per al seu client. Doncs bé, nosaltres també ens dediquem a buscar la millor solució de finançament per als nostres clients. Avui en dia, les entitats financeres ofereixen una quantitat de productes tan àmplia que és pràcticament impossible que l'usuari les conegui totes. En canvi, nosaltres sí que disposem de tota la informació necessària per poder comparar i aconsellar els nostres clients.

Les associacions d'usuaris es mostren molt crítiques amb la reunificació de deutes que vostès ofereixen. Miri, una reunificació de deutes

consisteix a agrupar diferents crèdits a curt termini en una hipoteca única. Aquesta operació permet una rebaixa significativa del tipus d'interès, és a dir, el client pagarà una quota mensual molt més atractiva. Ara bé, depenent de quin grau de rebaixa de la quota es vulgui, s'haurà d'ampliar el termini de pagament de la hipoteca. Què vol dir això? Doncs que, generalment, qualsevol comoditat en la capacitat de pagament d'un deute acaba sortint més cara que una situació menys còmoda. És seguint aquesta lògica que abans es feien hipoteques a 10 anys i ara se'n fan a 20, 30 o 40 anys. Evidentment, sempre que s'allargui el termini s'acabaran pagant més interessos. No obstant això, crec que és més important que el client pugui fer front a la seva economia familiar que no pas que no pugui pagar i corri el perill de perdre-ho tot.

Les comissions i honoraris que apliquen aquest tipus d'empreses és un altre dels punts conflictius.

Això dependrà de l'empresa. Hi ha moltes empreses que publiquen les seves comissions, deixen molt clar el que cobren, fan factures oficials, faciliten tots els números al client... Què hi ha altres empreses que no operen amb la mateixa transparència? Tot pot ser. Però, precisament, nosaltres volem acabar amb aquest tipus de pràctiques. I ho volem perquè tenim una premissa bàsica: si defensem el client, estem defensant les empreses.

Doncs l'Agència Catalana de Consum acaba d'obrir expedients sancionadors a totes les empreses d'aquest sector que ha inspeccionat.

El que li puc dir des d'ASIFIN és que aquest tema està en procés d'al·legacions per part del sector i que, quan hagi finalitzat, es podrà veure si hi ha algun incompliment o no de les normes de consum.



Sempre que s'allargui el crèdit s'acabaran pagant més interessos. No obstant això, el més important és que el client pugui fer front a la seva economia familiar

En les seves operacions tracten amb prestamistes de capital privat?

Un dels punts essencial d'ASIFIN i del nostre codi ètic és treballar només amb entitats regulades pel Banc d'Espanya. I li diré més: crec que el sector dels brokers financers anirà a l'alça, però només per a aquelles empreses que garanteixin transparència, professionalitat i legalitat. Les que no compleixin aquests requisits, acabaran desapareixent.

Les empreses d'ASIFIN facturen 70 milions a l'any. Tot això prové de les persones que tenen dificultats econòmiques?

No. Els nostres ingressos surten de donar servei a molts tipus de clients, de més i menys poder adquisitiu. El que sí que fem és moltíssimes ope-

racions. Has de tenir en compte que només a Espanya hem assessorat més de 50.000 famílies. I és que estem parlant d'un producte que existeix arreu del món. Hi ha milions de persones que han pogut fer el seu finançament gràcies als brokers. Fins al punt que, en alguns països, el 80 per cent de la població que ha demanat un crèdit acudeix a un broker.

El Govern espanyol té sobre la taula un avantprojecte de llei per regular l'activitat del sector. Com el valora?

Nosaltres tenim la voluntat de participar activament en l'elaboració d'aquesta llei, i així ho hem comunicat al govern. De moment l'hem estat mirant i ho valorem positivament, tot i que hi ha alguns punts que potser s'haurien de revisar. ■