



Prensa:
Difusión:

Diario
Online

Valor (€):
Documento:

€
1/2

LA GACETA DE LOS NEGOCIOS

Los 'brokers' financieros se unen para dignificar y profesionalizar su trabajo

Crean la asociación ASIFIN y se imponen un código para operar sólo con entidades reguladas

E. Contreras. Madrid. Los intermediarios financieros no están dispuestos a que las sospechas de prácticas censurables como el cobro de comisiones abusivas que se ciernen sobre unos pocos operadores, dañen a todo el sector. Por ello, seis de las firmas de mayor dimensión y con reputación ya asentada han tomado cartas sobre el asunto con el propósito de dignificar su actividad y profesionalizarla.

Freedom Finance, Duck Fin, Gestión Directa, Hipotecamania, Brokers's Finance, y Gescredit, que superan los 2.000 millones de euros al año en [hipotecas](#) intermediadas, han creado la Asociación de Intermediación de Financiación (Asifin). Su objetivo es "proteger al ciudadano y diferenciarnos de los excesos que se están produciendo en el sector", explicó el consejero delegado de Freedom Finance, Angel Bouzas.

La primera tarea de Asifin ha sido fijar su postura a través de inserciones publicitarias en tres diarios de difusión nacional. Por un lado, clarifica que el papel del intermediario es buscar al cliente "la mejor oferta" para sus necesidades financieras, lo que redundará "en mejores precios y servicios", al introducir competencia en el sistema. Por otro, aplaude el anteproyecto para un sector hasta ahora sólo regulado por unas pocas normas dispersas en materia de consumo, y en cuyo desarrollo desea colaborar "activamente". Será la voz para un sector que carece de patronal.

Nace abierta a la adhesión de cualquier broker, salvo los que presten capital privado, a no ser que se regule. Una forma de marcar distancias con una actividad que ha dado lugar en ocasiones aisladas al cobro de tarifas abusivas o sospechas sobre la procedencia de los fondos, y que empaña al sector. Para ponerle coto, Asifin impone un código ético a sus miembros que obliga a trabajar "exclusivamente" con entidades autorizadas por el [Banco](#) de España u otras administraciones públicas.

Nueva patronal

Entre sus atribuciones está ofrecer formación y podría emprender campañas informativas para dar a conocer su función. El mismo gobernador del Banco de España los validó recientemente. Según Miguel Ángel Ordóñez, las empresas encargadas en unir todas las deudas en un sólo préstamo -normalmente una hipoteca- cumplen una función "útil" porque ayudan al ciudadano a mejorar su financiación.

La perspectiva es que vayan a más. "Es -refiere Bouzas- un canal sin marcha atrás. En Reino Unido más del 40% de las operaciones hipotecarias se hacen a través de broker, aquí está entre el 10 y 20% y se incluyen los APIS -agentes inmobiliarios-. En Estados Unidos, es más del 50%, lo que demuestra que el canal funciona y favorece la competencia". Tan convencido está del futuro, que Freedom Finance prevé volver a duplicar su cifra de negocio como ha hecho año a año desde que llegó a España en 2002.



Prensa:
Difusión:

Diario
Online

Valor (€):
Documento:

€
1/2

Bouzas es un defensor a ultranza de la regulación. Cuando Freedom Finance desembarcó en España lo hizo como sucursal de su matriz británica, sometida a regulación y supervisión de la FSA -organismo similar al Banco de España y la CNMV españolas juntas-. Una exigencia que Bouzas interpreta como ventaja en un mercado saturado de broker. "Por cómo nacimos -defiende-, la pulcritud en nuestros procesos y operaciones para proteger al cliente y el banco son tan altas que le derivamos la mitad de morosidad que aflora el sector. Eso nos permite ponernos delante del banco y aquilatar el precio del producto en beneficio de nuestros clientes".

Una de las mayores críticas que se ciernen sobre el sector es la de introducir malos clientes en banca, al sacarle de los archivos de morosos. "Eso es verdad, pero en Freedom Finance no lo hacemos", sostiene Bouzas. La firma de origen británico presenta el historial del cliente en su integridad, quedando a decisión del banco o caja si le financia.

Es bueno tener una ley

La futura regulación no entra en este ámbito, pero Bouzas considera que "cualquier ley es buena ante la falta de ley". También que es mejorable. Que se exija al intermediario presentar tres ofertas, opina que perjudicará al cliente y contradice la tarea misma del asesor financiero. "Si soy un asesor financiero -explica- ¿cómo me vas pedir que les presente tres ofertas, cuando tengo claro la cual es la mejor? Además, si es una oferta vinculante deberá llevar tasación ¿Y quién la paga? ¿el intermediario, el banco? No nos equivoquemos, lo costeará el cliente".

Otro de los aspectos a vigilar es el desarrollo reglamentario en cada comunidad autónoma. Bouzas pide uniformidad para evitar que los brokers se fuguen a la autonomía de mejor trato. "Eso -alerta- puede distraer el objetivo fundamental que se persigue y que es salvaguardar la transparencia y la seguridad del ciudadano."