

Las entidades abren sus grifos al intermediario financiero

Las entidades bancarias han cerrado el grifo y el pasado julio cayó el número de hipotecas un 47% aún así un gran porcentaje de estas hipotecas son gestionadas por profesionales de la intermediación.

El pasado julio el indicador de hipotecas para vivienda que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE) reveló una caída interanual del 47% en el número de operaciones hipotecarias. Las entidades sólo aprobaron 29.523 hipotecas, para las que libraron poco más de 3.200 millones de euros, lo que supone un descenso interanual del 51,8%.

Actualmente una buena opción para la consecución de un préstamo hipotecario, son los profesionales de la intermediación financiera independiente quienes consiguen llevar a buen puerto estas operaciones. Estos profesionales hacen de nexo de unión entre las entidades bancarias y el cliente final no sólo para conseguir el producto hipotecario, sino que en muchos casos, para mejorar las condiciones de éste.

En la mente del consumidor persiste la imagen del intermediador financiero o bróker estafador. De hecho, durante el pasado mes de septiembre, 16 individuos fueron detenidos en la operación "M. Drack", por estar relacionados con una trama de estafas a 400 personas en la contratación de hipotecas, operaciones de reunificación de créditos e inversiones que nunca se materializaban y por las que se cobraban diferentes cantidades de dinero en concepto de tasaciones y gastos de gestión.

Por otro lado, para un mayor control de cara a los derechos del consumidor y ayudar a combatir este tipo de conductas abusivas surge Ley de la intermediación financiera en la concesión de préstamos hipotecarios 2/2009. Lo cual propició en abril de 2011 la creación del Registro estatal de empresas de intermediación y de capital privado por parte del Instituto Nacional de Consumo (INC).

Ricardo Gulias, director de RN Tu Solución Hipotecaria empresa con 10 años de trayectoria, explica que "Desde hace años el sector, las asociaciones y agrupaciones profesionales, demandábamos una regulación para dar garantía al cliente final y que éste pudiera conocer mejor cuál es el trabajo de un intermediario financiero y cómo puede ayudarle." La regulación que se demandaba en este sentido era crear un registro de intermediarios financieros como el que se creó a mediados de este año, y que estos profesionales tuvieran que demostrar su capacidad, experiencia y conocimientos. Es decir, lo que se quería es que la ley obligara la total transparencia en el trabajo de los intermediarios financieros. Y ello debido a que se empezó a detectar en el sector trabajadores no cualificados que abusaban del desconocimiento del cliente, y es así como ofrecían productos bancarios o no bancarios que no se ajustaban a las necesidades de éstos y por lo tanto se estaba perjudicando a los consumidores en algo tan importante como sería el acceso a un inmueble o a la unificación de los préstamos gravando un derecho universal como es la vivienda.

A la práctica, la nueva ley a pesar de que se haya gestado en el 2009 no ha sido hasta la creación del registro este mismo año cuando se están empezando a poner en marcha todos los requisitos de la ley. Es ahora cuando el cliente podrá hacer la consulta de las empresas registradas y es así como tendrán todas las garantías de que estas cumplen los parámetros de la nueva legislación.

Es importante que el usuario a la hora de escoger un intermediador financiero pueda comprobar que es un profesional cualificado y registrado. Asimismo, R. Gulias comenta que “Cumplir con la ley no es suficiente y estar registrado tampoco debe serlo porque luego la realidad es otra historia. Una familia o persona que quisiera realizar una operación hipotecaria o una refinanciación de deudas debe valorar primero el asesoramiento y consulta gratuita. Nunca, nunca jamás dar provisiones de fondos por adelantado. En segundo lugar debe exigir desde el primer momento en que se entrega la documentación para el estudio de la operación, las Condiciones Generales de Contratación y en el mismo momento, el presupuesto que dicha empresa va a percibir de honorarios por conseguir el resultado final. De esta manera, cuando la empresa dice a la familia que dicha operación está aprobada, ésta debe exigir las ofertas vinculantes y el desglose de gastos de dicha operación. Y por último, una vez estudiada, proceder a la firma.”

Aún así no son pocas las personas que siguen preguntándose por qué acudir a un intermediario financiero en vez de ir directamente a nuestra oficina bancaria. Las razones son varias, actualmente las entidades financieras filtran más al cliente y ello hace que no todas las personas puedan obtener “fácilmente” una hipoteca. Además, los profesionales de la intermediación financiera tienen una gran experiencia del mercado y están en constante reciclaje, conociendo el marco financiero. El director de RN Tu Solución Hipotecaria añade que “A pesar de que no percibimos ingresos de la banca es esta quien busca a los asesores financieros de prestigio para distribuir sus productos y nos dotan por nuestro volumen de negocio, filtraje y nuestra experiencia, de productos que no existen en las oficinas convencionales.”

Entre la cartera de bancos que tienen estos profesionales, existen entidades financieras que trabajan exclusivamente con intermediarios financieros y no con el cliente final. Es decir, la cartera bancaria es tan diversa que permite al cliente final encontrar la solución ideal sin haber pisado una sola entidad. Y la capacidad de negociación hace que en la mayoría de los casos resulte rentable pagar los honorarios de estos profesionales ya que consiguen una solución financiera más económica. Además, se encargan de toda la gestión y resuelven aquellas incidencias que pudieran surgir durante la gestión de la operación, de manera que el cliente se ahorra tiempo e imprevistos, y con la ventaja que sólo perciben sus honorarios si consiguen la hipoteca.
