

**Expansión**

Sábado 5 de febrero de 2005

**FIN** de semana**FES**  
de**LAS 'FALSAS'**  
**ADICCIONES**  
**DEL SIGLO XXI**

Página 12

**BOLSA**

La mitad del 'Ibex 35' está en máximos históricos y ha llegado el momento de decidir qué hacer con esos valores. Sepa en cuáles conviene realizar beneficios; dónde hay que fijar un precio de venta mientras sigue la subida bursátil; y qué títulos se pueden conservar en la cartera sin temor. Páginas 4 y 5.

**QUÉ  
HACER  
CON LOS  
VALORES QUE  
COTIZAN EN  
MAXIMOS****ENTREVISTA****Ahorro Corporación**  
impulsa el capital  
riesgo

Página 3

**OPV****Las empresas que**  
se estrenan en el  
parqué triunfan

Página 6

**CRÉDITOS****Pistas para**  
'comprar' el dinero  
más barato

Página 9

**PRODUCTOS****Cómo elegir el**  
mejor depósito  
del mercado

Páginas 10 y 11

FINANCIACIÓN

# 'Buscadores' de dinero más barato

Están surgiendo en España compañías que se dedican a ofrecer asesoramiento financiero, un servicio muy extendido en Estados Unidos, Inglaterra y Holanda que, pese a cobrar honorarios, permiten mejorar la situación financiera final del cliente.

Un reportaje de Conchi Lafraya

"¿Por qué la gente de muchas ciudades acude únicamente a una o dos entidades financieras para contratar su hipoteca, que es el mayor pago que tiene que afrontar en su vida, mientras que cuando va a comprar, por ejemplo, un coche o una televisión recorre tiendas especializadas, grandes superficies e incluso mira en Internet?" Esta pregunta se la hace continuamente Ángel Bouzas, consejero director general de Freedom Finance, compañía especializada en asesoramiento financiero.



La hipoteca se puede ampliar y con ella pagar, por ejemplo, un crédito al consumo, con un interés más bajo.

## Los servicios de asesoramiento financiero están ganando adeptos en nuestro país

Este directivo no entiende por qué los ciudadanos españoles y, sobre todo los inmigrantes, piden créditos al consumo a tipos de interés muy altos, incluso superando el 20%, cuando podrían conseguirlos al dos o tres por ciento "si supieran cómo hacerlo".

En los cuatro o cinco últimos años han proliferado en España los intermediarios financieros, entidades muy extendidas en países como Estados Unidos, Gran Bretaña y Holanda. Se trata de un sector que no está regulado, lo que implica que padece cierto intrusismo.

Estas compañías ofrecen diferentes servicios financie-

### Tres ejemplos concretos

Tipo de cliente	Ingresos	Deudas	Cuota actual	Solución	Mejora cuota mensual
Soltero Ingeniero 37 años	4.500 €/mes	Hipoteca a Euribor + 0,75 desde 1997	600 €/mes		
		Otros préstamos, tarjetas, etc. (algunos impagados y retrasos)	1.000 €/mes	Se negocia una nueva hipoteca por todas sus deudas y se saca al cliente de la situación de morosidad	
		Total	1.600 €/mes	Nueva cuota 1.º año: 1.300 €/mes Nueva cuota resto de años: 985 €/mes	20% 40%
Casado 3 hijos Dtr. Comerc. 48 años	5.000 €/mes	Hipoteca a Euribor + 0,45 desde 1996	800 €/mes	Hipoteca a Euribor + 0,55 por toda la deuda	
		Otras deudas por 42.000 euros			
Total		1.700 €/mes	Nueva cuota total: 853 €/mes	50%	
Casado Camionero 38 años	4.000 €/mes	Hipoteca a IPH + 1,25 Operación con capital privado por 7.000 € No puede pagar y le meten en un proceso judicial que probablemente le conduzca a la pérdida de su casa	430 €/mes	Se renegocia su deuda total con un banco y se saca al cliente del proceso judicial Nueva cuota total de: 900 €/mes	

Fuente: Freedom Finance

ros. Entre ellos, destaca tres áreas: la búsqueda de la mejor hipoteca entre las entidades que operan en el mercado español; por otra parte, la agrupación en una sólo cuota, por ejemplo, de la hipoteca y un crédito al consumo para financiar el coche o pagar los estudios de los hijos en el extranjero, reduciendo la cantidad total y, por último, sacar de la base de datos de morosos de Asnef (Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito) o del RAI (Registro de Aceptaciones Impagadas) a personas que no han podido hacer frente a sus deudas, y las entidades financieras tradicionales no quieren dar respuesta a sus nuevas necesidades financieras.

### Distintas armas

Existen diferentes tipos de compañías. Entre ellas, hipotecagratis.com o tefinanciamos.com, que utilizan Internet para captar clientes; Freedom Finance, que tiene como arma un call center instalado en Madrid o Credit Services, que cuenta ya con 247 locales a pie de calle.

En Freedom Finance, la mayor parte del asesoramiento se ofrece a través del teléfono. "En España, las personas tradicionalmente confiaban en el director de su oficina de toda la vida, pero esta situación empieza a cambiar. El problema es que la gente no tiene tiempo o conocimientos suficientes para revisar sus números", comenta Bouzas.

Según Javier López, presidente ejecutivo de Credit Services, "estos servicios no gozan en España de buena reputación, porque durante un tiempo ha habido personas que se dedicaban a engañar". Dos síntomas del timo -explica- eran "que citaban a los clientes en hoteles o centros de negocio y siempre cobraban por adelantado". Sin embargo, "esta situación ha cambiado en España, ya que el sector empieza a regularizarse".

En el caso de las hipotecas, uno de los servicios más demandados, una vez que el asesor consigue la mejor del mercado para el cliente en una determinada entidad, ésta le da un contrato vinculante. ¿La opción? Acudir a la entidad de siempre para ver si la iguala u optar por el cambio.

Si al desembarco de estas compañías se añade que el Ministerio de Economía está preparando una reforma para que el cambio de hipoteca tenga menos costes, en pocos años viviremos un auge notable de estos supermercados financieros.

"Nuestro trabajo es asesorar. Estamos muy atentos a las estrategias y necesidades de los bancos y cajas. La apertura de una sucursal en una ciudad permite conseguir mejores condiciones. Saber que Caja Segovia quiera captar clientes en el barrio madrileño de Salamanca o Caja Madrid en Baleares es información muy relevante", sentencia Bouzas.

## LAS MÁS ACTIVAS DEL SECTOR

### Freedom Finance y el teléfono

Esta compañía desembarcó en España a finales de 2003. Filial de Freedom Finance Reino Unido, ha intermediado en su primer año mil operaciones hipotecarias, que han supuesto un capital de 100 millones de euros. Su herramienta: el call center. Sus clientes llaman a un número gratuito (900 25 00 25) y desde allí cerca de cincuenta asesores realizan el análisis. Este año esperan intermediar 450 millones de euros, en 3.000 operaciones hipotecarias. Su comisión oscila entre el cero y el tres por ciento, dependiendo del tipo de operación, que cobra al banco. Trabaja con 30 bancos y cajas, aunque el ochenta por ciento de las operaciones las lleva a cabo con no más de 6 ó 7 entidades. Ángel Bouzas, consejero director general, destaca que un servicio que ofrecen es sacar a algunos clientes de diferentes bases de morosos y "que puedan volver a pedir financiación." Hay compañías, como General Electric que también dan financiación, pero no cuentan con ninguna oficina en la calle e incluso algunos bancos han creado departamentos para los inmigrantes, pero no están a la vista.

**DATO**  
**450**  
Operaciones que la compañía espera intermediar este año.

### La oficina, el arma de Credit Services

La filosofía de Credit Service, compañía 100% española, es diferente. Cuenta con 247 franquicias repartidas por todo el territorio español a pie de calle. "Cada día abrimos una oficina, prácticamente, y esperamos cerrar 2005 con un total de 500 abiertas", explica Javier López, presidente ejecutivo. Los honorarios se los cobran a los clientes y se sitúan entre un 0,5 y un 5%. Firmó la intermediación de 25.000 hipotecas en 2004, que supusieron un volumen de facturación de 1.803 millones de euros. Invertirá este ejercicio 5,5 millones de euros en publicidad para darse a conocer. "Descubrí este negocio en Estados Unidos, que funciona del mismo modo que las corredurías de seguros, y decidí implantarlo en España", indica. Sabedor de que en España el sistema financiero está basado en la oficina y la confianza su lema es "implantar entidades en todas las ciudades españolas". López ha creado una asociación denominada *International Credit Advisor* para que el sector se profesionalice y con el objetivo de conseguir alianzas europeas.

**DATO**  
**0,5%**  
Siempre cobran al cliente y su precio se sitúa entre 0,5% y 5%.

### Hipotecagratis usa como gancho la red

La cifra de su capital intermediado en 2004 ascendió a 220 millones de euros, frente a los 115 millones de euros de 2003. Un total de 190 hipotecas se firman al mes a través de sus servicios. Durante el pasado ejercicio, recibió 47.600 solicitudes frente a las 28.400 de 2003. Este portal de Internet, que nació de la mano de Daniel Fernández-Corago y Gonzalo Bellón, utiliza la red como plataforma de captación de clientes. Después ofrece todos los servicios vía telefónica. Cobra de honorarios 1995 euros, independientemente del tipo de operación. Trabaja con quince entidades financieras. Su facturación ascendió a 6,75 millones de euros en 2004, un 117% más que en 2003, en el que alcanzó una cifra de negocio de 3,1 millones de euros. Su plantilla está compuesta por 41 personas. Algunas compañías como Aguirre Newman, Segundamano, Infobolsa o Portae, el portal inmobiliario de Endesa, trabajan con esta entidad. "Sus servicios financieros los ofrecen a través de nosotros", aclara Fernández-Corago.

**DATO**  
**1.995**  
euros es la tarifa fija para cualquier servicio.