

¿FINANCIACIÓN A LA MEDIDA DEL CLIENTE O DE LA ENTIDAD FINANCIERA?

En el último año se han convertido en productos de venta estrella para las entidades financieras lo que ellos denominan "SEGURO DE HIPOTECA"

Sin embargo, nada más lejos de la realidad, lo que realmente están vendiendo al cliente es un Producto Derivado.

"impiden beneficiarse de las bajadas del Euribor y además requiere del pago de una prima no reembolsable"

Aunque presumen de dar tranquilidad a quien los posee, su efecto es perverso,

ya que consiguen que el poseedor de la hipoteca no pueda beneficiarse de las bajadas del Euribor y además, supone el pago una prima no reembolsable.

Estos productos aíslan a la

hipoteca del funcionamiento del mercado, pasando de un tipo variable a uno fijo. La forma de conseguir esto es fijando un techo y un suelo al tipo de interés. En los últimos años han llegado hasta el 14% en techo y el 3% en suelo. Siguiendo la lógica actual, es claro que nunca nos beneficiaremos del techo, y el suelo en estos momentos nos hace pagar alrededor de un 1.25 % más de lo que nos brinda un tipo variable referenciado al Euribor.

Los momentos clave en los que la entidad financiera aprovecha para su comercialización son principalmente tres: constitución de hipoteca, revisión de las condiciones de la hipoteca y petición de asesoramiento para redu-

cir su cuota.

En muchas ocasiones su comercialización llega a violar las reglas de la libertad y se convierte en un producto coactivo: " Debe contratar este seguro para que te conceda la hipoteca".

Lo más grave de esta situación es la omisión de gran parte de las características del producto. De este modo, en muchas ocasiones quien ya ha adquirido el producto no sabe lo que realmente ha firmado y sobre todo sus consecuencias.

Estamos asistiendo a la venta indiscriminada de productos muy complejos, con información escasa y en muchos casos desvirtuada, a población con nulos conocimientos financieros. Esto les está suponiendo un gran aumento de sus gastos hipotecarios, cuando lo que realmente buscaban era salir de su ahogo hipotecario.

"con su contratación se llega a pagar un 1,25% más de intereses de lo que nos brinda el tipo variable"

SALIR POR LA VENTANA SALE CARO

Cuando la Pyme o el particular se dan cuenta de las consecuencias de este producto, que principalmente son las subidas notables de su cuota, piden al banco su rescisión.

"La rescisión del contrato en algunos casos llega a ascender a 40.000 euros"

Sin embargo, la agudeza de la entidad financiera ya ha entrado en acción y reclama a su cliente basándose en una cláusula del contrato una cantidad desorbitada que en

algunos casos llega a ascender a 40.000 euros.

Es en este punto cuando el cliente solo ve dos salidas: la puerta, que solo podrá abrir a la finalización del contrato o la ventana que solo se abrirá con una cantidad realmente abusiva.

Sin embargo, el cliente debe saber que como su entrada fue forzada y basada en desinformación, él mismo posee la llave para salir basándose en su derechos e iniciando una reclamación.

Contenido:

LOS PRODUCTOS DERIVADOS	1
Salir por la ventana sale caro	1
Ya se han comenzado a abrir puertas	2
PRÉSTAMOS PRECONDEDIDOS	2
RECLAMAR DA SU FRUTO	2
Nuestra RECOMENDACIÓN	3
Tus PREGUNTAS	3
SUSCRIPCIÓN	4

Ya se han comenzado a abrir puertas

La generalización de estos productos y los más de 25.000 afectados en nuestro país ha hecho que diversos entes tomen cartas en el asunto.

Por un lado, el Banco de España a través de su servicio de reclamaciones a dado la razón a los afectados por el Clip Bankinter alegando “ que se produjo una actuación incorrecta, desde el punto de vista de las buenas prácticas bancarias”

Por otro lado, las reclamaciones por vía judicial han empezado a dar las primeras sentencias a favor de los afectados , por parte de la Audiencia Provincial de Jaén y de Álava en los meses de marzo y abril de este mismo año.

El pasado mes , fue el Senado el que se unió a esta lucha contra las entidades bancarias,

aprobando por unanimidad una moción por la que se insta al Gobierno a actuar contra las "prácticas abusivas" de algunas entidades de crédito en la revisión de las cuotas de las hipotecas. La iniciativa aprobada reclama mejorar la protección de los consumidores y usuarios de servicios financieros, al tiempo que solicita que se trasladen los descensos del Euribor a las cuotas de las hipotecas.

La moción aprobada por el Senado insiste en la necesidad de mejorar la protección de los consumidores de servicios financieros y pide al Banco de España que, en el plazo de tres meses, elabore un informe sobre las cláusulas incluidas en los contratos hipotecarios que puedan limitar los derechos de los usuarios o resulten desproporcionadas.

El informe deberá ser remitido al Senado para ser debatido en Pleno.

Con todo ello parece que la lucha contra la comercialización de este tipo de productos está empezando a surgir también por parte de los entes públicos, que parecen concienciarse de que es necesario empezar a sentar las bases para una mayor protección de los consumidores bancarios.

“ El Senado reclama mejorar la protección de los consumidores y usuarios de servicios financieros”

PRÉSTAMO PRECONCEDIDO, UN “PREMIO” PARA LOS BUENOS CLIENTES.

Tanto bancos como cajas de ahorro han reducido enormemente la concesión de créditos y préstamos.

Sin embargo, la demanda de liquidez por parte de su clientela ha aumentado.

Ante esta situación aparece el PRÉSTAMO PRECONCEDIDO, que bien podríamos definir como un arma de doble filo.

El motivo de ello son sus peculiares características.

En primer lugar, requiere de un examen exhaustivo de riesgo del cliente. Una vez hecho este, en cualquier momento el préstamo se puede hacer efectivo por diferentes vías : internet, cajero automático, telefónicamente... sin ningún tipo de formalidades. Las cantidades a las que se puede acceder están entre 10.000 y 25.000 euros. Ahora bien, para cancelar la deuda tan solo conceden una media de 2 años a un tipo de interés entre un 7% y un 10%.

Este tipo de préstamos representa una alternativa más a la hora de obtener liquidez ante una determinada contingencia.

Desde el IAEF insistimos en la importancia de buscar una financiación que se amolde a cada empresa y a cada situación ,ya que probablemente existan otras alternativas mas rentables , que les invitamos a consultarnos.

“ Es necesario cancelar la deuda en un máximo de años a un tipo de interés entre el 7% y el 10%”

RECLAMAR LOS ABUSOS DA SU FRUTO.

Cuando nos encontramos ante cualquier situación de abuso de las entidades financieras es una constante dejarlo pasar ante la posibilidad de encontrarnos con un proceso complejo y largo. Ante esta actitud negar la posibilidad de defender nuestros derechos hace como único beneficiario al abusador.

En el IAEF somos defensores de sus derechos y parece que esta tendencia se está generalizando, ya que en 2009 las reclamaciones ante el Banco de España aumentaron en un 81% .

Con ello los reclamantes consiguieron en el primer semestre del año recuperar 2.467.192,24

euros como consecuencia de las rectificaciones de las entidades.

Para que las reclamaciones lleguen a buen fin es muy importante prepararla minuciosamente y con la base legal adecuada.

“Los reclamantes consiguieron en el primer semestre del año recuperar 2.467.192,24 euros como consecuencia de las rectificaciones de las entidades”

NUESTRA RECOMENDACIÓN

“un excedido de 50.000 euros puede llegar a costarle al mes 12.500 euros. Para evitar este coste ,es importante seguir estas recomendaciones ”

Si se encuentra en pleno proceso de **negociación o renovación de su póliza de crédito**, hay una serie de aspectos que debería tener en cuenta ya que con ellos puede llegar a reducir en gran medida su coste.

Por ejemplo, un excedido de 50.000 euros puede llegar a costarle al mes 12.500 euros. Para evitar este coste ,es importante seguir algunas recomendaciones .

En primer lugar, es importante hacer una planificación de las necesidades reales de liquidez de su empresa, para ello le será de gran ayuda fijarse en las desviaciones que ha sufrido su previsión anterior haciendo un ejercicio de retroalimentación. Además, detectar posibles valles y picos de la tesorería le será de gran ayuda para planificar el importe límite.

Por otra parte, analizar el TAE es realmente importante ya que por la propia naturaleza de este producto, se compone de varias comisiones: formalización , apertura, disponibilidad, excedido... que pueden llegar a encarecer en gran medida la financiación. Junto con las comisiones, es importante centrar el proceso de negociación en los diferentes tipos de interés aplicados: deudor y excedido.

Otro aspecto que no debemos olvidar es el estudio de las cláusulas donde se plantean los motivos de disolución de las pólizas.

Sin embargo, todo este proceso de negociación no es gratis, ya que el banco hará sus propias peticiones de contraprestación por el aumento de riesgo asumido.

Para conseguir esto, aumentar el patrimonio de la sociedad es el principal camino. Para ello tenemos dos alternativas : las aportaciones de los socios bien en efectivo o a través de bienes, dejando clara su apuesta por la continuidad de la empresa, o bien el aval de los socios como garantía ante la deuda. Al seleccionar esta última alternativa hay que advertir que la responsabilidad del socio aval pasa de ser limitada a personal con los riesgos que ello supone.

Sin duda, a la hora de seleccionar y negociar una alternativa de financiación es esencial buscar su personalización, lo que seguro contribuirá a su mayor rentabilidad. Esa es precisamente la apuesta que hacemos desde el IAEF con nuestros servicios de asesoramiento financiero a disposición de nuestros socios.

SUS PREGUNTAS

Dando respuesta a su demanda, hemos hecho una selección de las diferentes consultas que nos llegan y estas son las que entendemos que les serán más útiles:

He mantenido una deuda con una entidad bancaria producto de un descubrimiento en una cuenta corriente durante algún tiempo. Actualmente está totalmente pagada y por tanto quiero cancelar mi anotación en el registro de morosos en el que me incluyeron, pero la entidad se niega a facilitarme la carta de certificación de la deuda que necesito para corroborar el pago frente al registro de morosos. ¿Qué puedo hacer?.

Estamos ante una mala práctica bancaria o una actuación irregular de la misma al no querer facilitar al cliente la carta de pago una vez finalizada la deuda. Por tanto, es una decisión unilateral que perjudica gravemente al usuario debido a que sigue apareciendo como moroso en un registro sin serlo, existiendo datos inexactos que

debe rectificar la propia entidad informante directamente, o bien, facilitar la carta de pago al cliente para que sea éste mismo el que acceda al registro para su cancelación o rectificación, derecho que le concede la Ley Orgánica de Regulación del Tratamiento Automatizado de Datos de Carácter Personal (Ley 5/92).

Mi entidad redondea al alza el tipo de interés resultante de aplicar el tipo de referencia más el diferencial pactado de mi préstamo hipotecario, sin que ello esté previsto en la escritura. ¿Qué puedo hacer?.

Si tal redondeo al alza no viene recogido en la escritura suscrita, no procede en modo alguno el mismo. En todo caso, sería admisible un redondeo al múltiplo más cercano, ya sea al alza o a la baja; de esta forma no se dañaría un principio esencial como es el de equilibrio y reciprocidad en las contraprestaciones.

Tengo en mi empresa un contrato De arrendamiento financiero o leasing del que no pude pagar cuatro cuotas por culpa de una mala coyuntura económica del sector, la sociedad de leasing Pretende cobrarme un tipo de interés de demora del 22%. ¿Existe alguna limitación legal?.

¿Podría clasificarse como usura unos intereses tan desproporcionados?.

Según una Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de marzo de 1998, se declara absolutamente desproporcionado en un contrato de leasing un tipo de interés de demora del 22% y recuerda que ha de rebajarse al tipo de interés legal del dinero para cada período (este tipo de interés se publica anualmente en los Presupuestos Generales del Estado).

INSTITUTO ANDALUZ DE ESTUDIOS FINANCIEROS

OFICINAS MÁLAGA

C/FISCAL LUIS PORTERO N° 3 Oficina 631
Edificio Reyal Urbis Atenea
Complejo Ciudad de la Justicia
29010 - MÁLAGA
Teléfono: 952 229 880
Fax: 952 216 809
Correo: info@iaef.es

Hágase socio en
WWW.IAEF.ES

OFICINAS MARBELLA

C/ PEDRAZA 12, 2º G
29600-MARBELLA (MÁLAGA)
Teléfono: 952 770 712 /16
Fax: 952 770 716

IAEF | Instituto Andaluz de Estudios Financieros
Análisis & Formación

“LA MEJOR DEFENSA PARA SUS FINANZAS”

**¿QUIERE TENER LA TRANQUILIDAD DE UNA BUENA
DEFENSA PARA SUS FINANZAS?
¡ HÁGASE SOCIO DEL INSTITUTO ANDALUZ
DE ESTUDIOS FINANCIEROS !**

¿Se ha dado cuenta de que el producto que contrató no es lo que realmente creía? ¿ Tiene problemas con las condiciones de su financiación?

Por desgracia ,constantemente la respuesta que damos a estas preguntas es SÍ. Cada día somos víctimas de las MALAS PRÁCTICAS BANCARIAS y nos encontramos indefensos ante ellas.

El Instituto Andaluz de Estudios Financieros ofrece una solución brindándole un amplio asesoramiento profesional y la gestión de sus quejas.

En el IAEF transformamos su indignación ante los abusos bancarios en satisfacción por el triunfo de sus derechos como consumidor.

SUSCRIPCIÓN : Para comenzar a beneficiarse de nuestros servicios tan solo debe darse de alta en nuestra página web **WWW.IAEF.ES** y rellenar el formulario de adhesión.