

¿Qué son los intermediarios de crédito?*

Los intermediarios o corredores de crédito son asesores financieros especializados en la intermediación crediticia. Son profesionales independientes que se encargan de facilitar la obtención de los mejores créditos bancarios para sus clientes, adaptándolos a sus necesidades. Promueven el crédito hipotecario ofreciendo servicios de reestructuración crediticia y otros servicios financieros. Habitualmente recomiendan contratar un nuevo préstamo hipotecario que permite al cliente reunificar sus deudas y pagar una sola cuota. La cuota a pagar suele ser inferior a la suma de las anteriores, aunque en ocasiones se amplíe el plazo de reembolso.

La creciente complejidad de los productos financieros hace surgir la necesidad de un asesoramiento independiente. Surgen así asesores que interpretan la compleja información financiera, informan del abanico de productos y facilitan con sus recomendaciones la adopción de las decisiones financieras. Nos estamos refiriendo a los corredores en el ámbito del seguro y a los asesores de inversión en el mercado de valores, y ahora también a los intermediarios de crédito como profesionales especializados en el asesoramiento crediticio.

Los intermediarios de crédito son pues intermediarios de la información que procesan y transforman la compleja información financiera con el fin de hacerla comprensible para el consumidor. Se diferencian de la banca en que no conceden crédito, tan sólo facilitan la información para obtenerlo en las mejores condiciones. La banca fabrica y vende los productos financieros, frente a los intermediarios de crédito que se dedican a asesorar a los consumidores sobre los productos más adecuados a sus necesidades. De este modo contribuyen a superar el desequilibrio informativo que existe entre el banco vendedor de los productos y el consumidor.

La reestructuración de créditos ha venido siendo ofrecida por los bancos ante situaciones de quiebra de la economía familiar. Pero estas reestructuraciones llegan tarde cuando la crisis ya se ha manifestado y se limitan a los productos del banco con el que se tiene contratado el crédito. Los intermediarios de crédito ofrecen un nuevo servicio que permite al cliente anticiparse

a la crisis y remodelar su deuda bancaria con los productos del mercado más adaptados a sus necesidades.

En estos momentos es una actividad libre, lo que ha permitido su rápido desarrollo a través de redes de franquicias con atractivas denominaciones. Pero para la prestación de estos servicios se debería exigir tener una adecuada formación financiera y cumplir las normas de conducta aplicables a todos los prestadores de servicios financieros. Como asesores financieros deben conocer al cliente, adaptar la recomendación a sus necesidades y mantenerle permanentemente informado.

Los servicios de intermediación en el crédito deben ser prestados con transparencia en cuanto a los costes y a los riesgos asumidos por los clientes. Se debe informar de las comisiones, indicando si serán pagadas por el consumidor o recibidas a través del banco proveedor del crédito.

La Comisión Europea respalda el desarrollo de la nueva profesión por los servicios que puede prestar al consumidor. Reconoce que hay una necesidad de asesoramiento independiente en el mercado del crédito. Este asesoramiento debe tener en cuenta la capacidad de reembolso del consumidor, el riesgo en el que se incurre y la finalidad para la cual el crédito se solicita. En este sentido, según la nueva Directiva de Crédito al Consumo, los intermediarios de crédito deberán registrarse y someterse a supervisión financiera. Tras los dos años de plazo de transposición que se marca la Directiva, todos los intermediarios de crédito que no dependan de entidades bancarias deberán obtener una licencia para poder seguir operando en el sector. El Banco de España está llamado a ser la autoridad supervisora de los intermediarios de crédito. Tal vez debería superar los recelos iniciales hacia esta nueva profesión financiera manifestados a través del Portal del Cliente Bancario.

Fernando Zunzunegui,

fernando@zunzunegui.net

* Publicado en Expansión.