

Crèdit en 24 hores

Accedir a crèdits per finançar petites compres és cada dia més fàcil, sobretot des que els tipus d'interès es troben en mínims històrics. Les famílies es veuen amb més possibilitats de fer front a les quotes i d'accedir a crèdits gairebé instantanis, de fins a 3.000 euros en 24 hores, que ofereixen algunes financeres. Un diner fàcil i ràpid per a unes famílies que prefereixen l'endeutament a la planificació.

Vol anar de vacances, posar l'aire condicionat o donar-se un petit caprici i renovar la cuina o comprar un televisor nou? Només cal engegar el televisor, fullejar la premsa o navegar per la xarxa per trobar la manera de costejar-se fàcilment aquestes compres i amb un crèdit en tan sols 24 o 48 hores. Establiments financers de crèdit (EFC) com Cofidis, Citifinancial o Hispamer s'han començat a popularitzar en els últims anys a través de campanyes de publicitat força llamineres. El crèdit per telèfon i Internet són alguns dels canals de comercialització que utilitzen aquestes entitats per acostar-se al client, així com el finançament en els mateixos punts de venda, amb acords que subscriuen amb les cadenes de distribució.

Les quantitats amb què es mouen aquests crèdits al consum no són molt elevades, però poden servir per a tancar un forat perfectament. Des de 600 fins a 3.000 euros, en el cas del crèdit Vidalibre de Cofidis; de 200 fins a 6.000 euros en el cas del CrediYa d'Hispanamer, o d'entre 3.000 i 6.000 euros, si optem pel préstec personal Uno-e, de Finanzia, entre molts d'altres. Tot plegat, opcions de finançament que s'ofereixen al client com la manera més fàcil i ràpida d'aconseguir diners, en uns moments en què ja han saltat les alarmes sobre l'excessiu endeutament a què estan sotmeses les famílies.

La majoria d'aquestes entitats no són institucions independents, sinó que formen part d'un grup financer. És el cas de Citifinancial, que forma part del grup de serveis financers Citigroup; o d'Hispanamer, que és una de les marques que comercialitza Santander Consumer Finance, del Grup Santander Central Hispano. D'altres, com Cofidis, d'origen francès, va ser fundada el 1982 a partir de dos grups, un d'especialitzat en la venda per catàleg (Grupo 3 Suisses Internacional) i

un altre, en el crèdit al consum (Grup Cetelem). Cofidis és, actualment, la primera entitat de crèdit per telèfon a França i treballa des de 1990 en el mercat espanyol, on té 250.000 clients.

Actualment hi ha vuitanta-tres establiments financers de crèdit registrats pel Banc d'Espanya. En la seva majoria es dediquen a activitats especialitzades per a empreses (a arrendament financer —o *leasing*—, a facturatge —o *factoring*—) i a la concessió de crèdits per al consum de particulars. La majoria de companyies automobilístiques i els grans grups de distribució, com el Corte Inglés, tenen les seves pròpies entitats que financen els seus clients, ja sigui a través de crèdits directes o mitjançant targetes de crèdit. Aquestes financeres estan sotmeses a regles molt similars a les de bancs i caixes, amb la gran diferència que tenen prohibit captar dipòsits de clients: la seva activitat és exclusivament de crèdit.

Endeutats fins al coll. El crèdit és un negoci a l'alça que ha crescut en els últims anys fruit de l'impuls del consum familiar i de la bonança econòmica. L'any 2001, les financeres van augmentar els seus actius en un 19,9%, un increment que l'any passat es va quedar al voltant d'un 9%. La caiguda dels tipus d'interès i la rebaixa de l'IRPF han portat un augment de les rendes disponibles, que les famílies no han destinat a reduir els seus deutes sinó més aviat al contrari. Com més diners, més deutes.

El Banc d'Espanya ja porta temps alertant i demanant mesures per frenar aquesta tendència. La setmana passada, l'ens regulador feia públic un informe en què calculava en 461.353 milions d'euros l'endeutament de les llars espanyoles en el primer trimestre d'aquest any, un 13,5% superior al del mateix període de l'any anterior. L'augment del passiu fa-



El crèdit és un negoci a l'alça. I algunes financeres s'han especialitzat en l'oferta de diner fàcil, sense gaires garanties, i ràpid.

miliar, que assoleix nivells màxims, es deu fonamentalment a l'increment de préstecs a llarg termini, bàsicament els hipotecaris, que van augmentar un 14,3%. Però també hi tenen a veure els préstecs a curt termini, més lligats al consum, que van augmentar un 15,5%.

En aquests moments, les hipoteques representen el 78% del total del deute financer de les famílies. Però a les financeres, aquestes xifres no sembla preocupar-les en excés. Segons responsables d'Hispamer "a l'estat espanyol la inversió en habitatge és més una manera d'estalviar que una despesa, com podria ser el lloguer. I si a això afegim l'augment de la renda disponible de les famílies en els últims deu anys, no sembla que l'augment de l'endeutament sigui preocupant, si la resta de variables econòmiques són positives". Mentre els tipus d'interès no comencin a anar a l'alça i les xifres d'atur a la baixa, aquest creixement històric de l'endeutament no serà un problema.

crèdit en tan sols cinc minuts. La financerera només li demana una simple garantia personal i laboral, a més del compte bancari on vol domiciliar els pagaments.

La mitjana: 1.000 euros a 18 mesos. L'edat dels seus clients va des dels vint anys fins als setanta, de tots els nivells de renda i, segons l'empresa, reben més sol·licituds d'homes que de dones. La mitjana d'aquestes petites operacions està al voltant dels 1.000 euros amb un termini de devolució de 18 mesos. Aquests diners es destinen majoritàriament a la compra d'electrodomèstics, mobles i viatges. El termini de retorn del crèdit fluctua entre els 3 i els 60 mesos. El client pot escollir el termini, sempre que la quota mensual estigui al voltant dels 30 euros. Cofidis afegeix en el perfil del seu client dues consideracions: és un client urbà, ja que és en les ciutats on la propensió al consum és més elevada, i de classe social mitjana o mitjana-baixa. Se-

Les financeres apliquen un tipus d'interès molt superior al d'altres alternatives

Santander Consumer Finance, a través d'Hispanamer, comercialitza crèdits al consum instantanis des de 1994, i des de l'empresa creuen que "les perspectives de negoci són bones ja que és un producte que ofereix gran comoditat als clients per adquirir petites compres, amb un procés de sol·licitud i aprovació molt senzill". En el cas d'Hispanamer, el client pot saber si se li concedeix o no el

gons Cécile Richet, directora de màrqueting de Cofidis, el 70% dels seus clients opten per aquests crèdits ràpids per complir un desig. Un 20% resolen un problema: sobretot reparacions d'electrodomèstics, de cotxes, petites obres en el pis, etc. I finalment un 10% recorren a Cofidis perquè han tingut un problema personal o familiar i necessiten un petit ajut per restablir la seva economia.

Per a Josep M. Comajuncosa, professor d'Economia d'Esade, el perill del sobreendeutament familiar és pitjor en el mercat hipotecari "on hi ha hagut ampliacions de capital aprofitant que els tipus d'interès estan més baixos i que amb la mateixa quota es pot pagar un crèdit hipotecari més elevat que en els crèdits al consum, ja que aquests solen ser més a curt termini i amb un tipus d'interès fix. Per tant, aquí no hi ha la incertesa de la pujada o no de tipus". Comajuncosa reconeix que aquests crèdits al consum ofereixen "un diner una mica més fàcil, perquè normalment són d'un volum més petit i hi ha una mica més de màniga ampla de les entitats. Però tot i que està proliferant, no ha variat les tendències de consum de les famílies".

Cécile Richet reconeix que si bé l'endeutament hipotecari de les famílies a l'estat espanyol és molt important, "l'endeutament de crèdit al consum és, amb relació a altres països com França i Alemanya, relativament baix. El preu de l'habitatge sí que és un problema estructural. En canvi, el volum de crèdit al consum, no. A més, és ben sabut que el crèdit al consum és un dels motors d'una economia moderna. Sense crèdit al consum el volum de vendes de cotxes, electrodomèstics i equipament de les llars cauria fins a provocar conseqüències negatives en l'economia del país".

Els problemes apareixen quan les famílies utilitzen aquests crèdits al consum no per fer compres esporàdiques, sinó per poder arribar a final de mes. Així ho

adverteix Jorge Solanas, coordinador de l'Associació d'Usuaris de Bancs, Caixes i Assegurances (Adicae) a Catalunya. Solanas assenyala que les pràctiques més agressives en crèdits instantanis provenen d'empreses estrangeres, com la francesa Cofidis, famosa pels seus anuncis a la televisió amb crèdits de fins a 3.000 euros en 24 hores, ampliables fins a 5.400 euros en determinades circumstàncies. "En els seus països de procedència existeix una llei de protecció del sobreendeutament, que no tenim aquí", assegura

el coordinador d'Adicae. Segons Solanas, onze països europeus, com França i Bèlgica, tenen avui dia lleis de protecció del sobreendeutament, que permeten, en determinats supòsits (quan hi ha una separació familiar amb divisió de rendes o una pèrdua del lloc de treball), negociar un acord amb l'entitat financera que ha otorgat el préstec per aconseguir allargar els terminis de devolució o, fins i tot, en casos més extrems, eliminar els interessos.

Més que una quota. La contractació de préstecs pràcticament instantanis (en 24 o 48 hores), sense necessitat de moure's de casa (per telèfon o Internet), sense haver d'aportar gairebé garanties i sense ni tan sols necessitat de justificar quina serà la destinació dels diners, pot ser de gran utilitat per a qui necessita diners urgentment i no disposa d'altres alternatives. Però és, també, una opció cara. Les financeres acostumen a aplicar un tipus d'interès superior al d'altres alternatives de finançament: si un crèdit al consum en un banc tradicional pot tenir un TAE (que inclou el tipus d'interès més les despeses lligades al crèdit) d'un 7% o un 8%, els establiments de crèdit ofereixen els diners a uns TAE superiors al 20%. Moltes vegades aquest elevat preu no és percebut pels clients, ja que no pensen en termes de tipus d'interès sinó de quotes men-



El 70% dels clients de Cofidis opten per crèdits ràpids per complir algun desig. Un 20% resolen un problema, com la reparació d'electrodomèstics. I el 10% restant recorren a l'entitat perquè necessiten un petit ajut per fer front a un problema i poder restablir, així, la seva economia.

suals que caldrà pagar. Per exemple, a Cofidis, en aquests moments es pot obtenir un crèdit de 1.800 euros a dos anys amb un tipus d'interès mensual de l'1,7367%, la qual cosa implica tornar cada mes 90 euros. En total, el client retorna 2.250 euros, que pot semblar raonable si no es té en compte que finançament equival a pagar un tipus d'interès anual del 22,95%. De fet, els tipus cobrats en aquests minicrèdits són molt similars als que carreguen les entitats financeres a les operacions amb targetes de crèdit.

Si la contractació es fa en un punt de venda també cal tenir present altres recomanacions, segons Jorge Solanas d'Adicae. "Quan es tracta de comprar electrodomèstics no hi ha problema, però això canvia si contractem serveis a mitjà o llarg termini. Poden passar moltes coses amb aquest servei: que baixi la seva qualitat o fins i tot que s'interrompi. Llavors el client no pot deixar de pagar, perquè no està pagant al centre sinó a l'entitat financera. Això és el que ha passat amb les acadèmies d'anglès."

La rapidesa és sens dubte un valor en alça. Almenys, en la concessió de crèdits al consum. Un mercat en què els bancs també hi diuen la seva. El passat mes de juny la financera del BBVA, Finanzia, va integrar l'activitat de consum i targetes de crèdit en el banc Uno-e, a través del qual ofereix també modalitats de crèdit

ràpid. Tant a través de la web com del telèfon es pot sol·licitar el préstec personal Uno-e, per un import d'entre 3.000 i 6.000 euros, i saber si l'entitat l'accepta o no en tan sols dues hores. Però la confirmació definitiva no es rep fins que l'entitat ha comprovat la capacitat de pagament del client a través dels documents que li ha fet arribar físicament. "Som un banc i com a tal demanem les garanties que creiem que hem de demanar, ni més ni menys." L'entitat, en aquest cas, demana al client que domiciliï la nòmina o tres rebuts a Uno-e. A canvi, li ofereix un tipus d'interès del 6,90% i un període de devolució màxim de trenta-sis mesos. "El crèdit al consum ha crescut perquè vivim moments de tipus d'interès francament baixos i les famílies veuen més fàcil poder fer front a la quota", afegixen des de l'empresa.

Però les organitzacions de consumidors demanen prudència i que es recuperi la planificació familiar d'altres èpoques. "Fem ús del consum crític per evitar carregar-nos de deutes i sumar a la hipoteca un crèdit per anar de viatge, un altre per comprar mobles o pagar una matrícula. No és sostenible", assenyala Montserrat Torrent, directora de l'Organització de Consumidors i Usuaris de Catalunya. "S'ha de tenir més seny."

Bàrbara Amorós