

El crèdit al consum atrau les caixes més modestes

No són intermediaris financers que es dediquen a concedir crèdits immediats a un altíssim interès, però han entrat amb força en el mercat dels impulsos: el crèdit al consum. Tres caixes catalanes i una de balear complementen la seva activitat amb Celeris, una financera integrada per una vintena de caixes que competeix amb altres marques de grans bancs i caixes.

El crèdit al consum, un nínxol de mercat en què s'encabeix des del finançament d'automòbils fins als préstecs personals i les targetes de crèdit permanent, havia estat fins fa poc territori de caixes i bancs de grans dimensions, que controlaven un àmbit que presenta creixements anuals del 20% a través de les pròpies financeres. Els grans grups internacionals del sector, com Citigroup, BS Fincom (societat conjunta del Banc Sabadell i General Electric), Barclaycard i BNP Paribas, ja han robat un bon pessic de clients amants de la compra per impuls a La Caixa (Finconsum) i Caja Madrid (Finanmadrid), líders d'aquesta oferta.

El pastís es repartirà més. Però el 2007 ha arrencat amb força per a Celeris, una financera creada amb el capital d'una vintena de caixes d'estalvis de dimensió petita i mitjana d'arreu de l'estat espanyol, entre les quals hi ha Caixa Sabadell, Caixa Terrassa i Sa Nostra, amb un 6,78% de l'accionariat cadascuna, i Caixa Manlleu, amb una participació lleugerament inferior. La seva activitat va iniciar-se l'octubre del 2006, amb un capital de 76 milions d'euros, i va tancar l'any amb unes 15.000 operacions de crèdit. Però, de moment, la incursió del Grup Celeris en el mercat del crèdit

no tradicional es limita als béns de consum, com els electrodomèstics o els automòbils, la reunificació dels deutes o els préstecs personals. Els crèdits ràpids no són la prioritat immediata de Celeris, tot i que no descarta entrar en aquest àmbit més endavant, un cop hagi consolidat un espai propi en els crèdits al consum. "El crèdit ràpid té uns costos molt elevats, l'índex de morositat és

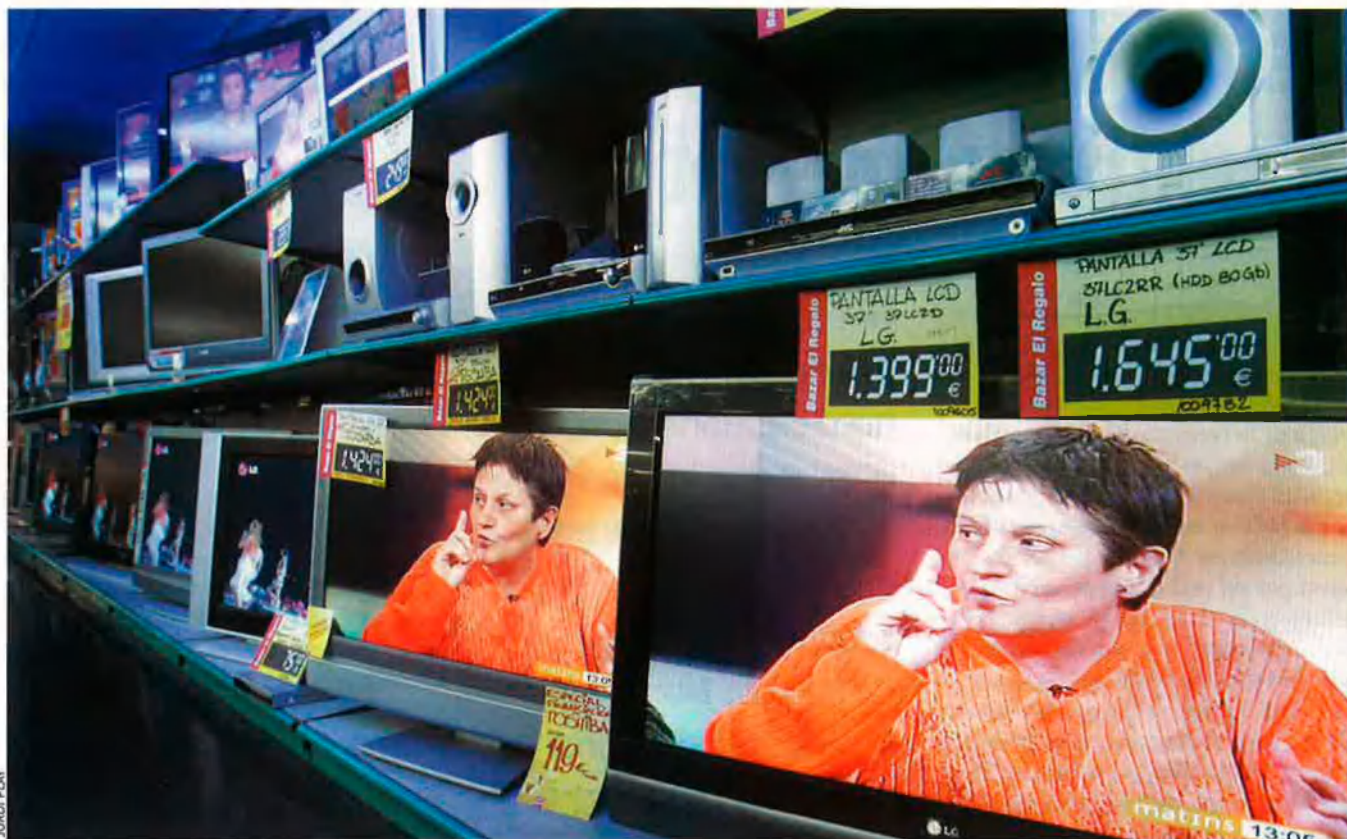
molt elevat, i costa molt diferenciar-se de la competència. A més, representa molts diners en adquisicions i el retorn és a molt llarg termini", justifica Francisco Pedraza, director general de Celeris. Aquest grup va néixer per revitalitzar l'antiga societat financera Ahorro y Gestión Hipotecaria, propietat d'una desena de caixes, que va romandre inactiva durant dues dècades. En un primer moment, es va fer una ampliació de capital de 20 milions d'euros, i després es va donar entrada a les altres deu caixes que avui integren Celeris. Pedraza confirma també que hi ha unes sis caixes d'estalvi interessades a entrar en l'accionariat del grup, però deixen clar que "l'entrada de més caixes depèn dels consells d'administració, que autoritzin l'ampliació de capital. Però, en tot cas, no és necessari que una caixa sigui accionista de Celeris per col·laborar amb el grup. D'altra banda, abans del juny del 2007, es materialitzaran alguns projectes conjunts entre les caixes participants, que fins ara es limiten a ser accionistes individuals. El funcionament del grup es basa en la prestació d'un crèdit a adquirents de béns de consum en establiments comercials, amb els quals prèviament s'ha establert un acord de col·laboració. El client no té per què ser client d'alguna de les vint entitats financeres participants, sinó que, d'acord amb alguns paràmetres com la solvèn-

Reagrupament de deutes

Caixa Terrassa va ser pionera a Catalunya a oferir un producte que permet agrupar els diferents préstecs contractats en un de sol a llarg termini, amb l'obtenció d'una quota global més reduïda que la suma individual de les operacions. Altres caixes ja ofereixen aquesta opció de reagrupament de deutes, que si bé comporta un interès superior al d'un crèdit corrent, al voltant del 5,5%, està molt allunyat dels altíssims interessos que cobren bona part dels intermediaris financers, entre el 20 i el 30%. El sistema consisteix a crear un nou préstec que agrupi, per exemple, la hipoteca, el finançament del cotxe i el dels mobles. L'import final a pagar cada mes és menor a la suma dels tres conceptes, però el termini de venciment del crèdit s'allarga.

ment del cotxe i el dels mobles. L'import final a pagar cada mes és menor a la suma dels tres conceptes, però el termini de venciment del crèdit s'allarga.

Les caixes d'estalvi deixen clar que no tenen res a veure amb els intermediaris financers, que abusen de situacions precàries dels clients. Aquests intermediaris, però, podrien deixar de fer l'agost quan entri en vigor la regulació d'aquest sector, que el 2006 va finançar amb capital privat un total de 2.000 milions d'euros. La norma imposarà transparència en les tarifes cobrades, de manera que complir la llei donarà menys beneficis per cada operació. És per això que es calcula que un 10% de les marques que actualment ofereixen aquest producte des-



JORDI PLAY

Els crèdits al consum satisfan la compra per impuls del client d'importos no gaire elevats.

cia del sol·licitant i la seva capacitat per retornar els diners amb garanties, Celeris estudia i, si escau, atorga el crèdit al consumidor. Aquesta financera, que de moment actua com a independent, ha aconseguit en els quatre primers mesos

de vida els seus objectius de captació de clients de tot un any, una dada que fa pensar als seus socis que el 2008 ja podria ser el primer any rendible de Celeris.

L'interès de les caixes. Per a les caixes d'estalvi que hi tenen participació, l'incentiu principal és l'entrada en el mercat del crèdit al consum, més que no pas la reunificació de deutes, ja que algunes entitats ja ofereixen aquest servei als seus clients a un interès prou raonable.

Jordi Mestre, director general de Caixa Sabadell, justifica la participació de l'entitat vallesana en aquest grup perquè els crèdits al consum encara ofereixen molt camp per córrer a una entitat convencional: "Determinades compres es fan per impuls, i quan algú entra en una botiga i veu un televisor de plasma, se'l vol endur a casa de seguida, no vol passar per la seva entitat financera i esperar que li concedeixin un préstec. En aquest cas, el servei de Celeris permet que en 5 minuts el client sàpiga si pot finançar el producte i endur-se'l al moment." Per a Caixa Sabadell, aquesta és "una possibilitat més de diversificar la nostra oferta,

tot i que són importos baixos, normalment entre els 1.000 i els 5.000 euros, que no tenen res a veure amb les hipoteques de 240.000 euros".

En la mateixa línia, Enric Mata, director general de Caixa Terrassa, destaca "l'oportunitat per a l'entitat de participar en un mercat que, si bé ara és petit, té perspectives de creixement considerable, ens acostava més al client i complementa l'oferta de productes i serveis consolidats".

En qualsevol cas, les dues entitats vallesanes tenen clar que el projecte de Celeris no és la seva prioritat, sinó un "front més". Caixa Sabadell se centrarà aquest 2007 a consolidar com a clients els ciutadans que arriben a Catalunya –cada client immigrant té contractats uns quatre productes en aquesta entitat– i s'hi estableixen. Per la seva banda, Caixa Terrassa continuarà cuidant la niteta dels seus ulls, la pensió hipotecària, un producte dissenyat per aquesta entitat i copiat per moltes altres caixes, però també la nova Hipoteca 100, dirigida a col·lectius com els joves o els immigrants, que necessiten finançar la totalitat de l'habitatge.

Gemma Aguilera

apareixeran del mercat si la rendibilitat que obtenen no és tan elevada.

Segons l'Agència Negociadora de Productes Bancaris (ANPB), el 10% d'aquestes operacions són d'alt risc, no aprovades per entitats financeres tradicionals. Els seus titulars recorren a préstecs d'inversors privats en unes condicions pel que fa a interessos i comissions que gairebé mai no podran ser complertes. En els casos d'impagament, s'executen automàticament les garanties amb un cost molt elevat, o encara pitjor, el client perd el seu pis de propietat. L'ANPB recomana que només es recorri al reagrupament de crèdits en situacions concretes, quan es preveu que la dificultat econòmica es resoldrà a curt termini.