

# Comercialització de productes i serveis

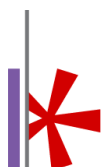
Tema 14

## Solucions de finançament per a particulars

Versió 2016 © Tea Cegos, S.A.

## ÍNDIX

<b>PRODUCTES AMB GARANTIA REAL .....</b>	<b>3</b>
PRÉSTECES HIPOTECARIS .....	4
CRÈDITS HIPOTECARIS .....	9
HIPOTEQUES <i>REVOLVING</i> .....	10
SUBROGACIÓ I NOVACIÓ DE PRÉSTECES HIPOTECARIS .....	11
<b>PRODUCTES AMB GARANTIA PERSONAL .....</b>	<b>13</b>
PRÉSTEC PERSONAL .....	14
TARJETA DE CRÈDIT .....	17
REFERÈNCIA ALS DESCOBERTS EN COMPTE .....	18



## PRODUCTES AMB GARANTIA REAL

Per la seva transcendència, tant per a l'entitat com per al client, ens basarem en el criteri que distingeix els productes de finançament segons si les seves garanties són reals o personals.

Les garanties reals són aquelles en què es comprometen béns (dipòsits bancaris, valors mobiliaris, béns immobles, mercaderies...) que queden expressament afectes a la bona fi de l'operació. Per la seva freqüència i importància en l'activitat bancària, ens centrarem en les garanties que suposen l'afectació d'un immoble per mitjà d'un contracte d'hipoteca, en garantia del compliment d'una obligació.

La pignoració de valors (obligacions, bons, accions...) o de saldos d'imposicions a termini o d'altres dipòsits —donats en garantia per assegurar la bona fi de l'operació— també són garanties reals freqüents, però disten molt d'assolir l'envergadura econòmica del negoci hipotecari.

En l'àmbit bancari, en parlar de productes hipotecaris s'està obviant en part la finalitat del finançament, ja que la denominació no prové de l'ús, la destinació o la finalitat que es donarà als diners, sinó del suport o la garantia de devolució que confereix un dret real tan important com és la hipoteca.

En una operació hipotecària el que és rellevant no és, en principi, si el préstec o crèdit es destinarà a adquirir un habitatge de nova construcció, al pagament del traspàs d'un negoci o a qualsevol altra finalitat.

Per a l'entitat, en el cas dels productes hipotecaris, la destinació de la inversió interessa a l'hora d'estudiar el risc, d'establir el clausulat concret del contracte de préstec o crèdit o, fins i tot, de fixar les condicions econòmiques de l'operació (terminis, interessos, comissions...).

Tanmateix, la base de l'operació se situa clarament en la garantia: un dret real que confereix a l'entitat la potestat de rescabalar-se del deute, en cas d'impagament, a través de l'alienació de l'immoble, utilitzant uns procediments legals regulats amb tot detall.

L'elevada seguretat de la garantia hipotecària és el que, per a l'entitat bancària, relega la finalitat del finançament a un segon pla. Les repercussions fiscals d'aquesta finalitat són un aspecte que interessa més al prestatari que no pas a l'entitat bancària. Tot i així, aquests avantatges fiscals es poden obtenir sense necessitat de recórrer a préstecs hipotecaris, perquè es vinculen a l'adquisició del primer habitatge, que es pot efectuar de qualsevol manera (al comptat, per mitjà d'un préstec personal sense garanties reals, a través d'un préstec entre particulars...).



La hipoteca es pot establir fins i tot com a garantia pura, en cas que el titular incompleixi una obligació contreta i n'hagi de respondre econòmicament, però sense que hi hagi hagut la formalització d'un préstec o un crèdit.

Sigui com vulgui, la hipoteca, associada o no a un finançament, i amb independència que s'estableixi a favor d'una entitat financera o d'una altra persona o entitat, s'ha d'escripturar i inscriure en el Registre de la Propietat, ja que, altrament, es consideraria no constituïda.

En parlar d'hipoteques, d'ara endavant ens referirem a les hipoteques bancàries i distingirem entre préstecs i crèdits hipotecaris.

## PRÉSTECOS HIPOTECARIS

Vegem ara les diferents modalitats de préstecs hipotecaris segons el tipus d'interès que apliquen i la quota periòdica que cal pagar.

També ens centrarem en algunes clàusules contractuals, dignes d'esment per la seva especificitat, i en aspectes com la subrogació o la novació, circumstàncies que modifiquen el que s'estableix en el contracte hipotecari inicial i que li donen parcialment un nou contingut. Totes aquestes accions tenen un interès comercial indubtable.

Per definir les possibles classes de préstecs hipotecaris, ens hem de referir en primer lloc a aspectes com el tipus d'interès i el mode de devolució.

El tipus d'interès pot ser fix (s'estableix un tipus per a tota la durada de l'operació) o variable (es vincula des d'una determinada data a un índex de referència hipotecari). En alguns préstecs també es pot establir un període amb tipus fix i un altre període amb tipus variable.

La devolució s'estableix habitualment en forma de quotes periòdiques, d'import constant o variable.

A Espanya es fa servir majoritàriament l'anomenat sistema francès, amb quotes periòdiques (mensuals, trimestrals...), l'import de les quals inclou una part d'amortització del capital principal i una altra en concepte de pagament d'interessos (que es paguen al final de cada període: d'aquí que es parli d'interessos postpagables).

El sistema d'amortització francès admet algunes variants, que s'utilitzen per diferenciar els productes hipotecaris en el mercat:



- Tipus d'interès fix i quotes constants
- Tipus d'interès fix i quotes creixents
- Tipus d'interès variable i quotes constants (termini variable)
- Tipus d'interès variable i quotes variables (termini predeterminat)

Es poden destacar les conclusions següents com a variants que els clients poden valorar a l'hora de triar la millor modalitat de les ofertes pel mercat:

- Si un client paga sempre la mateixa quota durant tota la vida del préstec i l'interès varia d'un any per a un altre, és obvi que el venciment no es pot situar *a priori* en una data inamovible.

Alguns clients poden estar oberts a aquesta incertesa del termini perquè el que els preocupi sigui determinar l'abast del pagament periòdic (mensual, trimestral...) més que el temps durant el qual suportaran aquests pagaments.

- L'amortització parcial d'un préstec hipotecari permet que el prestatari redueixi l'import de les quotes pendents mantenint el mateix venciment, o bé que continuï pagant el mateix, amb la qual cosa s'escurça el termini de l'operació. És una opció que gairebé tots els préstecs consideren.

Permet al prestatari valorar sobre la marxa si, davant d'una major disponibilitat de diners líquids, prefereix fer minvar els seus pagaments periòdics o escurçar el termini. És un avantatge que s'ha de comunicar clarament al client.

- En els préstecs a interès mixt hi ha un període en què es paga un interès fix i un altre en què l'interès es calcula per mitjà d'un índex hipotecari. Aquestes operacions comparteixen, per tant, avantatges de les dues modalitats pures: tipus fix i tipus variable.

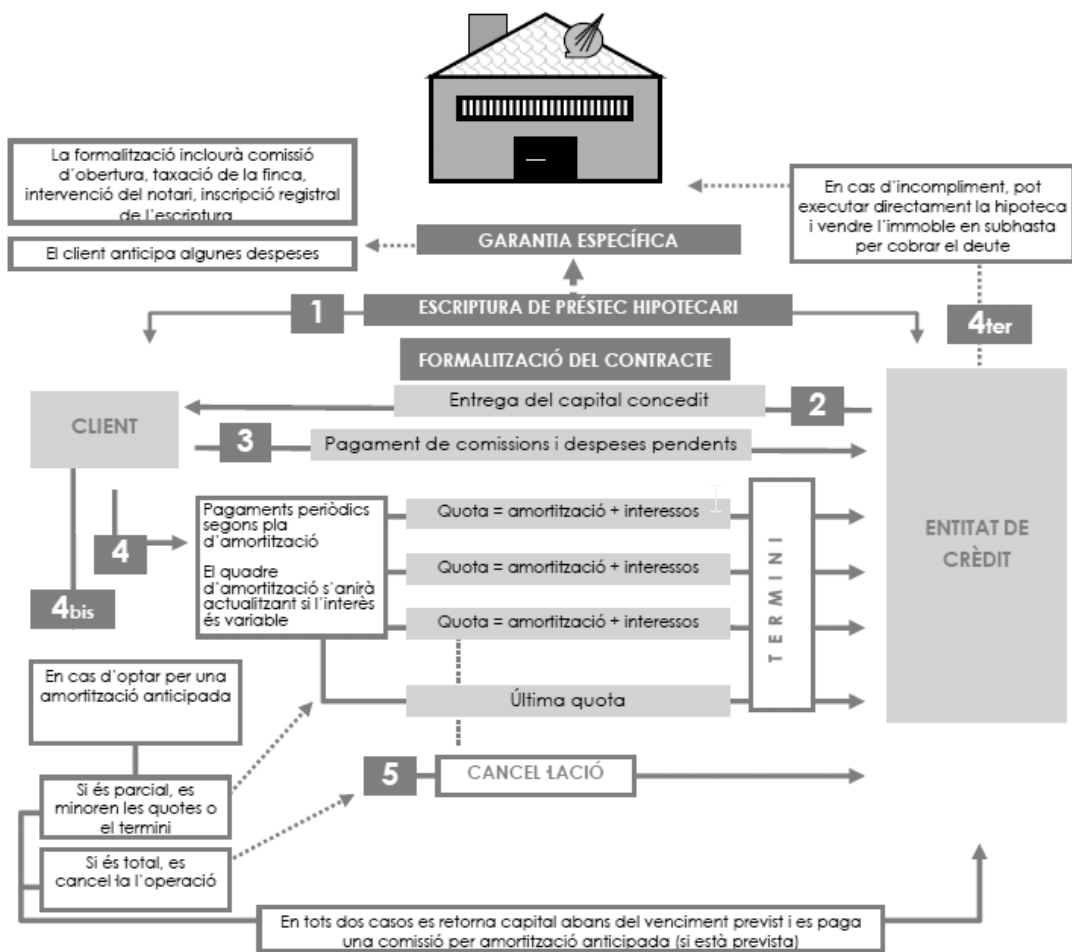
Habitualment el període de tipus fix és inicial. Això pot interessar al qui inicialment vulgui ajustar les condicions de l'operació, però sense deixar d'aprofitar a mitjà termini els avantatges de deixar flotar la seva operació en funció del mercat.

- El préstec hipotecari a interès fix amb quotes creixents permet al client jugar amb dos factors: la previsió d'anar incrementant els seus ingressos d'any en any i el desig de conèixer des del principi els pagaments periòdics que caldrà afrontar.



És una modalitat especialment interessant per a clients joves, que esperin un increment anual del seu salari a mesura que vagin ocupant llocs laborals de més responsabilitat i vagin consolidant la seva carrera.

El seu esquema operatiu és el següent:



Els clients objectiu d'aquests productes són:

- Persones que vulguin adquirir un habitatge nou o usat, construir-lo (autopromoció) o fer pagaments a compte sobre plànol, per convertir-lo en residència habitual o en segona residència.
- Inversors en immobles que busquen obtenir plusvàlues amb la seva venda posterior.



- Particulars que planegen reformes o una rehabilitació d'importància en el seu primer o segon habitatge.
- Promotors, constructors, contractistes... que construeixen habitatges, locals de negoci, aparcaments... i que financen les obres per aquest mitjà, amb la idea d'efectuar subrogacions del préstec, per parts, als adquirents de les unitats independents.
- Titulars de comptes habitatge en el seu últim any d'aquesta operació, o en qualsevol any en què manifestin la decisió d'efectuar en breu la inversió per a la qual estan estalviant. Tanmateix els comptes habitatge (per exigències de la UE i del FMI en la seva petició de reducció de la despesa pública) amb la reforma fiscal que va entrar en vigor el gener de 2013 no desgraven i van deixar de resultar atractives des del punt de vista fiscal.
- Prestataris o acreditats d'operacions vigents amb garantia personal, que estiguin tenint dificultats per afrontar les obligacions concretes, i que disposin d'algun immoble de la seva propietat. El podrien oferir en garantia per renegociar el seu deute i reconvertir-lo en un amb garantia hipotecària, a més llarg termini i amb quotes menors.
- Prestataris d'altres entitats que vulguin millorar les condicions del seu tipus d'interès per mitjà d'una subrogació de creditor.

Com a beneficis per a l'entitat financera podem destacar que:

- Contribueixen als objectius d'actiu.
- Permeten comercialitzar un producte que pot proporcionar una rendibilitat important entre interessos i comissions.
- Faciliten la vinculació del client a l'entitat durant terminis llargs (llevat de cancel·lacions anticipades).
- Acostumen el client a vincular les operacions a magnituds variables del mercat (si són préstecs a interès variable o mixtos).
- Creen o reforcen en el client un hàbit d'estalvi (per al pagament per al pagament periòdic), que es pot aprofitar per oferir productes de previsió o altres inversions.
- Generen oportunitats de venda creuada en formalitzar el préstec (dipòsits, targetes, assegurances de vida i de llar, préstecs personals...).
- Permeten captar clients, mitjançant l'oferta de subrogacions.



Els seus punts forts els podem resumir en els següents:

- *Flexibilitat.* L'import de les quotes periòdiques es pot adequar a la capacitat econòmica del client triant un termini de venciment més o menys llarg. I normalment es pot amortitzar anticipadament (de manera total o parcial) amb ajustament de quotes o de termini.
- *Cost financer.* Els tipus d'interès aplicables són més baixos que els aplicats en els préstecs personals, i, evidentment, molt inferiors als de targetes de crèdit.
- *Fiscalitat.* En finançaments de compra, autopromoció (o pagaments a compte de construcció) o rehabilitació d'habitatge habitual, s'apliquen deduccions en l'IRPF per les quotes pagades (un percentatge, amb un límit anual, i certs requisits). Això minora el cost de l'operació. Verificant que hi tinguem dret segons la Llei 17/2012 del 27 de desembre. Ja que la Llei de Pressupostos Generals de l'Estat 2013 va eliminar la deducció per la compra d'habitatge habitual per a totes aquelles adquisicions posteriors a l'1 de gener de 2013. Qui hagi comprat el seu habitatge a partir d'aquesta data no podrà gaudir de cap avantatge fiscal. Tot i que, qui va comprar casa seva en construcció i aquesta no va acabar d'edificar-se el 2012, en aquests casos, sempre que la compra-venda es tanqui el 2012, podrà deduir-se tot i que acabin de firmar tots els papers el 2013 o més endavant.

A més, sí que es podrà accedir a les deduccions per compra d'habitatge en el tram autonòmic sempre que la regió les mantingui.

Els seus punts febles i la possible manera d'afrontar-los són:

- *Despeses inicials elevades (estudi i taxació...).* La simple valoració de la capacitat de pagament no suposa cost. Aquest només existiria, sense concessió del préstec, si la finca no respongués en valor al que s'ha indicat (en haver-se fet la taxació); però això no deixaria de ser una bona informació per al client (si no ho sabia).
- *Elevades despeses totals de l'operació.* Com a contrapartida, el tipus d'interès és el més baix de les alternatives de finançament. A més, el total de despeses acostuma a ser relativament moderat comparat amb el capital habitualment concedit, i es dilueix al llarg del termini del préstec. A més, algunes despeses suposen tranquil·litat per al client, com l'assegurança contra danys.
- *Vinculació de l'immoble al pagament del deute.* Si la quota no representa un percentatge excessiu sobre els ingressos (i són regulars i estables), la possibilitat d'embargament és remota. I mitjançant assegurances es poden cobrir contingències negatives (desocupació, defunció...). A més, en tots els préstecs els immobles de propietat són part de la garantia personal, tot i que no s'hipotequin.





## CRÈDITS HIPOTECARIS

Tot i que per al cas de particulars no és una operació tan habitual com el préstec hipotecari, a determinades persones els pot interessar més un crèdit hipotecari en compte corrent que un préstec hipotecari.

La conveniència d'aquest producte per a un particular es pot basar en què prefereixi disposar dels diners gradualment (per exemple, perquè l'operació inclogui pagaments inicials periòdics en el cas d'una autopromoció, o quan el valor de la garantia permet un import disponible més elevat una part del qual s'hagi de destinar a altres consums no immediats, o en el cas d'un professional que utilitzi el crèdit a més per a la compra d'un local per a algunes altres necessitats del negoci o per jugar amb saldos deutors i creditors segons que evolucioni la seva tresoreria, sempre al voltant del límit de crèdit que hi hagi en cada moment, que pot anar variant).

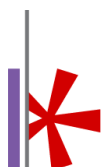
En què es diferencien aquestes dues operacions? Les diferències no són substancials; es basen en el càlcul dels interessos i en el fet que el crèdit funciona com un compte corrent amb saldo deutor. Això últim determina que, en general, l'amortització d'un crèdit es prevegi, en termes de deute màxim, mitjançant rebaxes successives del límit del crèdit (saldo deutor del compte).

Aquestes rebaxes són independents del saldo que presenti el compte en el moment en què es practiquin, que és el que s'ha acordat en el clausulat de l'operació. Per tant, si arran d'una rebaixa el compte passa a presentar un saldo excedit (per damunt del nou límit del crèdit), el titular haurà d'efectuar-hi un ingrés per regularitzar la situació; altrament es trobarà *en mora*.

Imaginem que es formalitza un crèdit hipotecari per 200.000 EUR, amb rebaxes anuals del 10 % d'aquesta quantitat inicial, de manera que el saldo màxim deutor que pugui presentar el compte sigui:

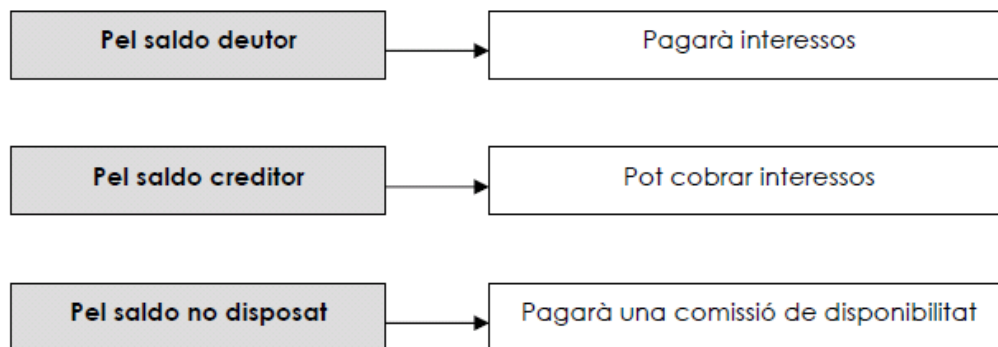
INICI DE L'ANY...	LÍMIT EN EUROS...
1r	200.000
2n	180.000
3r	160.000
4t	140.000
5è	120.000
6è	100.000

INICI DE L'ANY...	LÍMIT EN EUROS...
7è	80.000
8è	60.000
9è	40.000
10è	20.000
11è	0



L'avantatge d'aquest sistema és que permet qualsevol altre saldo sempre que sigui inferior o fins i tot creditor, i els interessos es pagaran pel deute que registri el compte en cada moment.

D'aquesta manera, el client:



El cobrament d'interessos pel saldo creditor dependrà que els tipus d'interès previstos en el compte corrent per a saldos a favor del client no siguin nuls (que també és possible). Pel que fa a la part no disposada del crèdit, es pagarà periòdicament la comissió de disponibilitat fixada, ja que l'entitat bancària posa a la disposició del client una facilitat que, per aquest import, no li està reportant cap rendiment.

## HIPOTEQUES REVOLVING

Un tipus molt habitual de crèdit amb garantia hipotecària està constituït per les hipoteques *revolving* (crèdit obert, hipoteca lliure, crèdit total, etc., segons l'entitat financera). Es tracta d'un límit de crèdit, que inicialment s'utilitza per a la compra de l'habitatge, i que, posteriorment, admet nova utilització de la part del crèdit amortitzada per a altres finalitats diverses, ja que, en moltes ocasions, a més de la despesa que suposa l'habitatge, en sorgeixen d'altres com moblar-lo, adquirir un vehicle o anar de vacances.

Les amortitzacions del crèdit es fan per mitjà de quotes mensuals de la mateixa manera que els préstecs hipotecaris tradicionals.

Aquest tipus de crèdits estan especialment dissenyats per a aquelles persones que volen comprar un habitatge sense prescindir d'altres despeses, com ara adquirir mobles, electrodomèstics, fer una reforma, etc.



La rebaixa en l'interès dels crèdits revolving té com a contrapartida un tipus d'interès lleugerament superior en l'hipotecari, per la qual cosa és convenient estudiar bé les perspectives de despesa per comprovar-ne la rendibilitat.

Aquest tipus de crèdit al consum té la característica de marcar com a límit de diners a sol·licitar la quantitat que s'ha amortitzat ja en el crèdit a l'habitatge. És a dir, el banc o la caixa ofereixen als seus clients la possibilitat de tornar a disposar dels diners que ja han lliurat.

Així mateix, perquè l'entitat financera accepti el finançament, no sols n'hi haurà prou amb haver amortitzat una part de la hipoteca, sinó que s'hauran hagut de complir degudament els terminis de pagament.

Els avantatges principals per a les entitats financeres d'aquest tipus de finançament són els següents:

- Minimitzen el perill d'impagament dels crèdits personals, en tenir l'habitatge com a garantia.
- Compensen la rebaixa encarint l'interès del préstec hipotecari.
- A més, per a les entitats financeres els crèdits revolving són un instrument de màrqueting amb el qual fidelitzar els seus clients.

Els contractes hipotecaris poden patir modificacions al llarg del temps. Aquestes modificacions responen a canvis substancials que afecten les primeres condicions que s'havien pactat. Vegem-ho amb més detall.

## SUBROGACIÓ I NOVACIÓ DE PRÈSTECES HIPOTECARIS

Rep el nom de subrogació el canvi de titular d'una de les parts contractants de l'operació.

Hi ha dos tipus de subrogacions:

- *De deutor.* Una altra persona assumeix el deute del prestatari.
- *De creditor.* Una altra persona o entitat substitueix l'actual prestador i n'assumeix el dret de crèdit.



Aquí ens fixem en la *subrogació de creditor*, en concret en els supòsits en què el client (deutor) insta el canvi de creditor perquè una altra entitat financera li ha ofert més bones condicions.

La normativa sobre subrogació i modificació de préstecs hipotecaris facilita al prestatari que renegocïi el tipus d'interès i/o el termini del seu préstec amb l'entitat creditora o que canviï de creditor formalitzant un nou préstec amb la modificació de les condicions del tipus d'interès i mantenint la mateixa hipoteca amb el nou titular, amb un estalvi de despeses per al prestatari respecte de la cancel·lació i nou préstec per la via ordinària.

En definitiva, una entitat pot oferir una subrogació a la deutora d'una altra (és a dir, atraure-la perquè canviï de creditor amb una millora d'algunes condicions de l'operació), mentre que la creditora actual pot enervar aquesta proposta igualant o millorant les condicions ofertes.

Bàsicament (sense entrar en terminis), el tràmit que cal seguir per fer la subrogació és el següent:

- L'entitat que es vulgui subrogar ha de fer una oferta vinculant al prestatari on s'especifiquin les condicions del nou préstec.

L'oferta de subrogació podrà modificar les condicions del tipus d'interès (tant ordinari com de demora), l'alteració del termini del préstec o tots dos conceptes.

- Si el prestatari signa l'oferta vinculant, la nova entitat notificarà a la primera l'oferta amb requeriment d'una certificació de dèbits.
- Si la primera entitat vol mantenir el seu client, haurà de formalitzar amb ell novació modificativa del seu préstec. Ho haurà de notificar i comparèixer per mitjà d'apoderat davant del notari que li hagi notificat l'existència de l'oferta de subrogació per manifestar, també com a oferta vinculant, la seva disposició a formalitzar la novació que iguali o millori l'oferta de subrogació (i traslladar-la al deutor).

La novació pot modificar el termini, el capital (ampliació o reducció), les condicions del tipus d'interès, el mètode o sistema d'amortització (o altres condicions financeres del préstec) i les garanties personals.

- Si no es formalitza la novació, la nova entitat podrà signar l'escriptura de subrogació. Hi haurà de constar que s'ha ingressat (lliurat) la quantitat que figuri a la certificació de dèbits.

Tant la subrogació com la novació tenen certs avantatges fiscals i en despeses si compleixen els requisits de la normativa específica.



Això inclou en alguns supòsits exempcions fiscals (en actes jurídics documentats) i reduccions en algunes despeses (aranzels).

Hi ha, a més, certs límits en algunes comissions aplicables.

Des del punt de vista comercial, el prestatari haurà de comprovar que el canvi li resulta beneficiós a llarg termini, tot i que ara incorri en noves despeses; altrament, hi perdrà diners. Això passa amb més facilitat durant el primer terç de vida de l'operació hipotecària, ja que la càrrega d'interessos pendent de satisfer és més gran, i unes millors condicions poden compensar les despeses inicials. L'entitat original ho sap; per això, en molts casos accedeix a millorar les condicions econòmiques del préstec a fi que el client no se'n vagi a la competència.

Perdre un client en virtut de la subrogació de creditor pot comportar un notable descens en la rendibilitat global que aporta aquest a l'oficina. L'entitat ho haurà de valorar convenientment per presentar-li ofertes que el facin desistir del canvi d'entitat. En això, hi té molt a veure la figura de la novació.

La forta vinculació que genera la hipoteca entre el client i l'entitat (tant financerament com pel llarg termini del temps) fa que es consideri aquesta com un *producte penjador*, és a dir, un producte que permet "penjar" altres productes: assegurances de llar, targetes, dipòsits, plans de pensions, assegurances de vida...

Per això, a les entitats bancàries hi ha d'haver estratègies clares tant per llançar ofertes de subrogació a clients que operen amb altres entitats en aquell producte (i tenen potencial per cedir a la temptació d'una millora de condicions) com per defensar amb ofertes de novació els clients actuals temptats per la competència.

Això exigeix saber fins on es pot arribar en l'oferta de millora, però també que aquestes ofertes s'acompanyin d'una bona orientació i atenció al client que augmenti l'atractiu d'acudir a l'entitat o de quedar-s'hi.

## PRODUCTES AMB GARANTIA PERSONAL

La garantia real —l'adscripció específica d'un bé al compliment d'una obligació— no substitueix la garantia personal del deutor. El deutor respon sempre d'aquest compliment amb el seu patrimoni, és a dir, amb la totalitat dels seus béns presents i futurs. El que passa quan s'estableix una garantia real és que, en cas d'impagament, normalment el creditor procedirà en primer lloc contra el bé donat en garantia (mitjançant l'execució de la hipoteca o penyora) en comptes d'acudir inicialment contra el patrimoni del deutor en conjunt.



La garantia personal del deutor existeix sempre, amb la concurrència o sense de garanties reals, de la seva propietat o de tercers.

En conseqüència, és habitual que es parli de préstec o crèdit amb garantia personal per fer referència simplement a les operacions de préstec que no compten amb garantia hipotecària, sense més precisions sobre el garant (el qui garanteix), en què pot ser que només hi hagi la garantia personal del deutor, o pot ser que hi hagi garanties complementàries, personals de tercers (fiadors) o fins i tot reals no hipotecàries (pignoracions de saldos o valors del deutor o de tercers).

Dins de la modalitat de préstecs amb garantia personal, vegem ara els dos productes bàsics que ofereixen les entitats als particulars: el préstec personal i la targeta de crèdit (que funciona com un compte de crèdit associat a un compte a la vista), i afegim un comentari final sobre els descoberts en compte corrent.

## PRÉSTEC PERSONAL

A la pràctica, els particulars gairebé sempre utilitzen el préstec amb garantia personal formalitzat mitjançant una pòlissa (contracte que detalla les clàusules per les quals es regirà l'operació), llevat en el cas de l'adquisició o rehabilitació d'immobles, en què és habitual optar per la garantia hipotecària, sempre que es tinguin drets reals sobre tals immobles (drets que es concreten en el de propietat, gairebé sempre, i en el d'usdefruit, molt rarament).

Aquests préstecs poden tenir més garantia, si l'entitat financera ho considera necessari, mitjançant el finançament d'una o diverses persones que responen de la bona fi de l'operació amb el seu patrimoni present i futur.

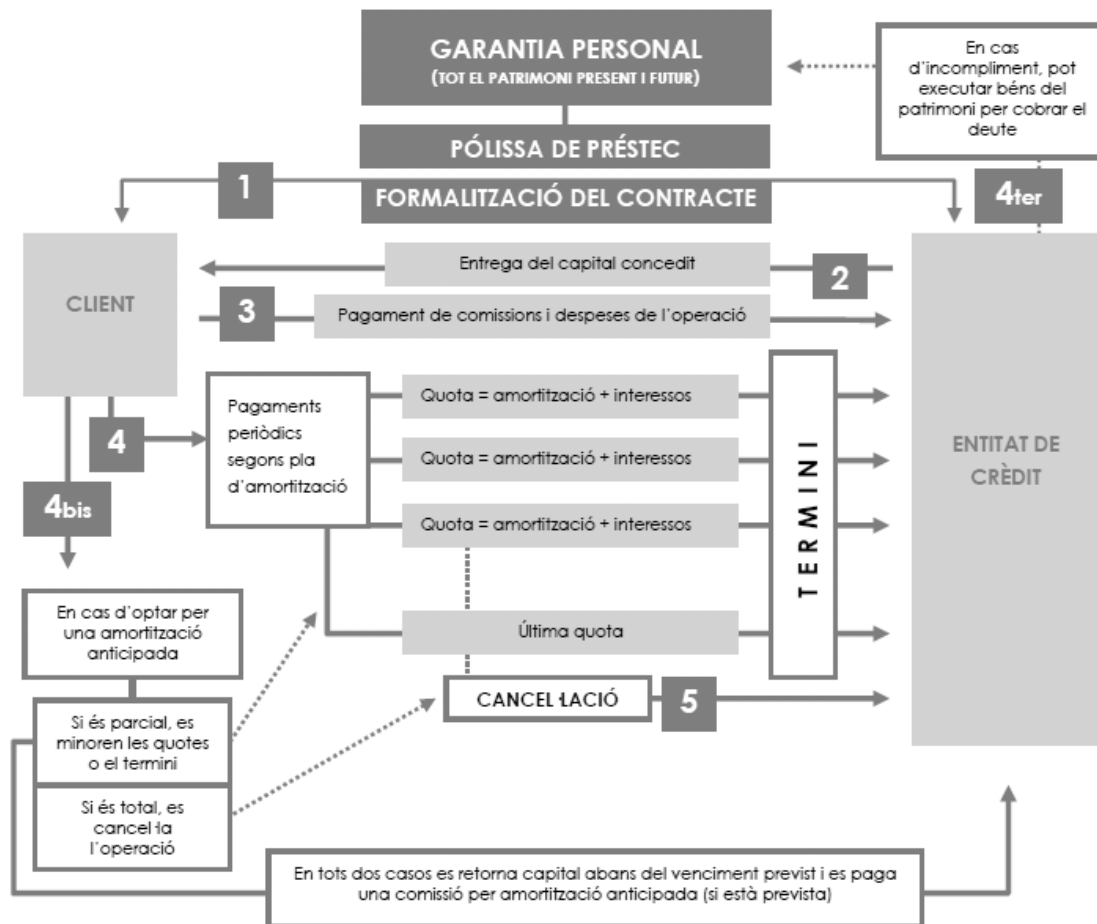
Cada entitat es regeix per uns determinats criteris comercials per denominar i diferenciar els seus préstecs personals. Podríem trobar denominacions com *préstec nòmina*, *préstec reformes*, *préstec vacances*, *préstec cotxe*, *préstec renda*, *préstec estudis*, etc.

En aquests préstecs, l'horitzó temporal màxim acostuma a estar al voltant dels vuit anys, però la major part de les operacions es pacten amb terminis d'entre un i sis anys.

Per a préstecs personals amb terminis més llargs s'acostuma a exigir l'aportació de garanties personals de tercers, o reals de tipus pignoratiu sobre valors o saldos de dipòsits (tot i que també es poden exigir en terminis curts, si la valoració de risc així ho aconsella).



Com a esquema del seu funcionament establím:



Els beneficis principals per a l'entitat financera són els següents:

- Contribueixen als objectius d'actiu.
- Permeten comercialitzar un producte que pot proporcionar una rendibilitat important entre interessos i comissions.
- Faciliten la vinculació del client a l'entitat durant els anys de vigència del préstec.
- Creen o reforcen en el client un hàbit d'estalvi (per al pagament periòdic), que es pot aprofitar per oferir productes de previsió o altres inversions.
- Generen oportunitats de venda creuada en formalitzar el préstec (dipòsits a la vista, targetes, assegurances de vida...).



El préstec personal permet finançar necessitats molt diverses, sempre que la quantia no excedeixi d'un límit determinat. En concret, podem destacar el següent mercat potencial:

- Famílies i particulars que necessiten finançar despeses generals o béns de consum d'import no gaire elevat però suficient per poder optar a un producte amb menor tipus d'interès que la targeta de crèdit.
- Clients que es plantegin adquirir un vehicle (automòbil, motocicleta...) i no disposin de prou liquiditat per a una compra directa al comptat, o que per fer-ho necessitin dur a terme una desinversió en un moment poc adequat (fons o valors que generaran pèrdues, imposicions a termini o assegurances de vida-estalvi amb penalització per cancel·lació o rescat anticipats...).
- Parelles que estan preparant el seu casament, un viatge o la compra de mobiliari i, tot presentant una capacitat de pagament suficient i garanties extra, no ho puguin incloure tot en una mateixa operació de finançament hipotecari.
- Persones que planegin reformes en el seu habitatge, i ja tinguin hipotecat l'immoble (pel préstec hipotecari per a la compra).
- Pares que vulguin ajudar els seus fills a fer estudis superiors en universitats privades o a l'estranger.
- Clients que, tot i que disposin de diners líquids suficients en dipòsits per fer certes despeses, no vulguin fer un desemborsament de cop i s'estimin més finançar-les assumint el cost d'un préstec.
- Clients que es plantegin afrontar certes despeses sumptuàries (viatges, celebracions familiars...).
- Clients amb bona capacitat de pagament i una bona garantia personal, que vulguin comprar un habitatge però no disposin de diners líquids per a l'entrada.
- Professionals o empreses que vulguin finançar la compra de béns per a circulat o immobilitzat, per imports no gaire elevats, i prefereixin un préstec o un crèdit a un lísing.

Els seus punts forts principals són:

- **Cost.** Interessos menors que en els crèdits mitjançant targeta o en els descoberts en compte corrent (amb límits de préstec més amplis). Menors despeses que en els préstecs hipotecaris.





- *Tramitació àgil.* Menys complicada que la dels préstecs hipotecaris. Fins a certs límits de capital, la domiciliació de la nòmina pot ser suficient en l'estudi del risc, si hi ha estabilitat d'ingressos i capacitat de pagament.
- *Comoditat.* Pagament mitjançant quotes periòdiques ajustades a la capacitat de pagament.
- *Garanties.* No hi ha necessitat, llevat d'excepcions, d'aportar garanties reals, cosa que permet mantenir béns lliures per si cal pignorar-los o hipotecar-los en altres operacions.

Alguns punts febles i el seu tractament són:

- *Termini d'amortització curt.* Tenint en compte que els imports prestats no acostumen a ser alts i els tipus d'interès són més elevats que en el finançament hipotecari, si el termini d'amortització fos més llarg es pagarien massa interessos en proporció al capital. A més, per a consum de béns d'import moderat o per a despeses ocasionals, pactar terminis més llargs suposaria continuar pagant quotes quan ja no es gaudeix del bé (per haver arribat al final de la seva vida útil).
- *Cost elevat.* Per diversos motius, és una operació avantatjosa. Juntament amb la targeta de crèdit, és l'operació de finançament més senzilla que permet disposar del bé o servei quan es necessita, tot i que no es tinguin fons disponibles; però es paguen menys interessos que amb la targeta. I si es pretén anar estalviant prou per adquirir un bé al comptat, el seu preu també anirà pujant, i al final pot sortir pel total del préstec o fins i tot més car, sense haver-ne gaudit.

## TARGETA DE CRÈDIT

La targeta de crèdit és un mitjà de pagament molt particular: el client la sol·licita mitjançant un imprès que conté les seves dades i sobre les quals l'entitat estudiarà el risc. Aquest risc es pot modular per mitjà de la concessió de la targeta per un límit més o menys elevat i establint una data de caducitat més o menys llunyana.

És habitual que es concedeixin targetes inicialment amb límits baixos i per terminis curts (per exemple, d'un any), i que, si tot va bé, el client compleix oportunament les seves obligacions de pagament i millora els seus saldos en el compte, es renovi la targeta periòdicament amb ampliacions en límits i terminis.



La targeta genera interessos quan es fa servir en la seva modalitat de pagament ajornat, menys costosos que els d'un descobert en compte, però més elevats que els d'un préstec o crèdit personal (i, evidentment, que els d'un hipotecari).

En general, permeten pagaments a final de mes (normalment sense interessos) o pagaments fraccionats amb interessos, en quotes fixes (amb un mínim mensual) o proporcionals al deute. També hi ha targetes (que solen tenir un tipus d'interès una mica més baix, tot i que igualment elevat) que no admeten més que el pagament fraccionat. I, en tots els casos, el límit de crèdit segueix el sistema *revolving* (és menor mentre no s'ha pagat el deute i es va reposant a mesura que aquest es va pagant).

Les targetes de crèdit són un mitjà de pagament molt rendible per a l'entitat, per la meritació de diverses comissions i interessos:

- Comissió d'emissió i renovació, tant per al titular com per als beneficiaris que designi i a nom dels quals s'emetin targetes contra el compte del titular.
- Comissions a càrrec del punt de venda, sobre l'import dels béns i serveis subministrats facturats contra la targeta.
- Interessos sobre la part ajornada pel titular, si opta per aquesta modalitat de pagament (ja que en algunes targetes també es pot decidir no ajornar res, amb pagament complet del deute pendent a final de mes o inici del següent, normalment sense meritació d'interessos).

El públic objectiu abasta la pràctica totalitat dels clients particulars a causa de la seva flexibilitat i facilitat d'ús.

## REFERÈNCIA ALS DESCOBERTS EN COMPTE

Per mitjà del descobert en compte corrent a la vista, el client, en comptes de ser creditor de l'entitat dipositària del compte, n'és deutor del saldo negatiu.

El descobert no s'empara en un document contractual (pòlissa, efecte canviari...), sinó en el mateix contracte del compte corrent o d'estalvi que especifica com cal actuar en aquesta situació, per mitjà de l'aplicació d'uns interessos deutors elevats, que s'expressen de manera explícita, i també merita comissions per la reclamació al deutor perquè regularitzi el seu compte.

(Tanmateix, tot i que en principi les entitats tenen llibertat per fixar les seves tarifes, en alguns supòsits —els crèdits al consum—, hi ha un límit legal per als interessos dels descoberts. En aquest sentit, per al cas dels crèdits a consumidors [ja siguin persones



físiques com jurídiques] les entitats acostumen a indicar a les seves tarifes de costos i comissions que el total de la comissió més els interessos per descobert en total no podran suposar una TAE que superi el resultat de multiplicar per 2,5 l'interès legal del diner en aquell moment.)

En tot cas, precisament per evitar l'elevat cost del descobert hi ha entitats que posen a la disposició de determinats clients una modalitat de crèdit preconcedit, és a dir, una línia de crèdit associada al compte corrent operatiu i que actua automàticament quan en aquell compte es produeixen números vermells (amb els avantatges del crèdit enfront del préstec, pel que fa al càlcul d'interessos pel capital que s'utilitza i el tipus d'interès més econòmic que el del descobert).

De tota manera, encara que el descobert pot ser ben rebut pel client (com una mostra de confiança i per la seguretat que l'infondrà saber que es cobriran situacions ocasionals de falta de fons, que moltes vegades es poden deure més a oblit que no pas a insolvència), i proporcionarà rendiments a l'entitat a tipus elevats, no és un producte que s'hagi de comercialitzar com una solució de finançament normal, ja que suposa un risc elevat (només és adequat per a la cobertura de necessitats esporàdiques).

