

Negociación con Entidades Financieras

REGLAS DE ORO DEL NEGOCIADOR

Si quiere obtener las mejores condiciones al contratar con su banco, debe asumir una actitud negociadora desde el principio y tener en cuenta la perspectiva de ambas partes. Sólo así se conseguirán los mejores resultados.

Todos los productos bancarios no son iguales. Se podría establecer la siguiente clasificación:

- Productos que no suponen un riesgo para la entidad bancaria. Es decir, instrumentos de soporte (libretas y cuentas corrientes), de cobro y pago (cheque, tarjetas, pagarés, recibos y transferencias) y de ahorro (imposiciones a plazo fijo, letras del Tesoro, bonos y obligaciones del Estado, obligaciones bonificadas y fondos de inversión).
- Productos que implican un riesgo para la entidad financiera. Su concesión requiere un estudio previo del titular por parte del banco. Son las denominadas operaciones de activo: instrumentos de financiación a largo plazo (como los préstamos con garantía personal, las hipotecas, los préstamos en divisas y el leasing) y a corto plazo (créditos, descuento comercial, anticipo de recibos, factoring, etc.)

En términos generales, las operaciones más susceptibles de ser negociadas son aquéllas que consisten en la cesión de un capital a un tercero: préstamos y créditos.

Obviamente, esta cesión de dinero no es gratuita. Tendrá un precio basado en el riesgo estimado por el banco. Para ello se tendrá en cuenta estas magnitudes:

Importe. Por lo general, a mayor importe, la entidad solicitará mayores garantías, aunque el precio pueda permanecer constante o incluso reducirse.

Plazo. El riesgo crece con el plazo, puesto que las condiciones iniciales de contratación pueden variar, si bien todo depende del instrumento utilizado para formalizar la operación.

Frecuencia de devolución. A menor frecuencia, mayor riesgo. En préstamos con pagos trimestrales, el impago de una cuota implica un importe mucho más elevado que si el pago fuera mensual.

Instrumento. En función de la modalidad en la que se formaliza la cesión de capital, el nivel de riesgo será superior o inferior. Ofrece más riesgo para el banco un descubierto en cuenta corriente o de crédito que una línea de descuento.

Negociación con entidades financieras

Garantías. Hay operaciones que precisan mayores garantías que otras. Las garantías de una tarjeta de crédito son mínimas, mientras que las de un préstamo hipotecario son máximas.

Titulares. También son un factor de riesgo, incluso cuando se trate de una misma operación. Ese mayor riesgo se contrarresta con la solicitud de un mayor nivel de garantías en función del cliente.

Por otra parte, cabe destacar que no existe un equilibrio de defensa entre los intereses del cliente y del banco. Es decir, puede que las entidades bancarias impongan unas condiciones que no sean las más apropiadas a las compensaciones que los clientes proporcionan al banco o la caja con la que trabaja.

Por eso si quiere contratar algún producto o servicio financiero, lo primero que debe tener presente es que todo es negociable. Antes de iniciar la negociación, necesita conocer a fondo los diferentes productos, sus variables y las características que más les afectan. Así podrá saber cuál se ajusta más a sus necesidades de ahorro, inversión y financiación, a corto, medio y largo plazo.

LOS 10 MANDAMIENTOS DEL NEGOCIADOR

Fuente: Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias.

1.- No trabaje nunca con un solo banco. Sobre todo porque puede perder las posibilidades de cotejar las condiciones aplicadas con las que ofrece el mercado financiero. Tampoco negocie con demasiadas entidades: la dispersión de las cifras hace que pierda significación.

2.- Las entidades financieras no “ayudan”. Su objeto social consiste en negociar con dinero y cobrar por la realización de este servicio. Si en el pasado consiguió crédito de una entidad, no debe sentirse especialmente agradecido. Recuerde: devolvió el dinero y los intereses.

3.- El usuario de créditos es el mejor cliente. Los bancos y cajas no obtienen sus verdaderos beneficios de los depositantes, sino de los consumidores de créditos.

4.- Como acreditado, usted es un moroso en potencia. Al menos desde el punto de vista del banco. De ahí las cautelas que se toman durante la negociación.

5.- El pasado de la empresa no constituye en sí mismo una garantía. Sólo es un valor indicativo acerca de su desarrollo posterior. El banco presta atención a las condiciones de futuro, tanto de la empresa como de las garantías ofrecidas por ésta.

6.- Una mala gestión no se soluciona con un crédito. Con este planteamiento la negociación tendrá muy pocas posibilidades de éxito. Si consigue el dinero, es preciso reconducir la política de la empresa: hacer frente a los pagos de la financiación sería un problema añadido a los derivados de la mala gestión.

7.- Plantee las operaciones con total transparencia. El analista de riesgos del banco contrastará los datos que usted le aporte sobre la empresa con aquellos a los que él tiene acceso. La incoherencia puede perjudicar seriamente la negociación.

8.- No suprima los datos inconvenientes para conseguir la financiación. Si el analista de riesgo descubre la verdad, su empresa puede caer en una situación de descrédito irrecuperable.

9.- Obtener dinero de la entidad bancaria nunca supone una victoria. Es un éxito en la negociación pues las dos partes ganan.

Negociación con entidades financieras



10.- No deje nada al azar. Los errores se suelen producir cuando no se planifica adecuadamente la negociación. Prepare un guión.

Negociación con entidades financieras

CONSEJOS

- Estudie los diferentes productos bancarios. Fundamentalmente para ver cuáles son las variables que más inciden en su coste y su rentabilidad.
- Sondee el mercado. Con el fin de conocer los precios y las condiciones estándar. Así averiguará cuál es el punto de partida de su entidad habitual con respecto a la competencia. Además esa información le servirá para hacerse fuerte ante su interlocutor.
- Prevea sus necesidades financieras. Y hágalo con tiempo suficiente para poder negociar con otras entidades, si las condiciones de su banco o caja no satisfacen sus deseos.
- No dé nada a cambio de nada. Porque el banco gana dinero con todo el negocio que le aporta, aunque tan sólo se trate de una libreta de ahorro.
- Busque el equilibrio. Si sale victorioso de un proceso de negociación, tenga en cuenta, que en la primera ocasión, la entidad intentará recuperarse de la pérdida sufrida.
- Vigile su actitud. Es importante abordar la negociación con ilusión, realismo, credibilidad, dedicación y moderada presión.

EL CLIENTE DEBE VALORAR EL NEGOCIO QUE APORTA AL BANCO.

Para negociar con el banco debemos destacar los beneficios que generamos a la entidad.

En todo proceso negociador han de ofrecerse contrapartidas por ambas partes. De un lado, el cliente aporta negocio; de otro lado, la entidad le vende un producto, servicio o financiación. Por eso es importante que el cliente sepa valorar el negocio que aporta, y analizar la operativa que realiza.

Negocio directo. Debe tener en cuenta los beneficios directos e indirectos que genera a la entidad. Su importancia no radica en el tamaño, sino en que estén acompasados a su petición. El negocio indirecto en ocasiones será la clave para obtener ventajas; saber valorarlo ante la entidad debe ser su objetivo.

Las prioridades. La negociación tiene como fin obtener las mejores condiciones posibles del mercado. Para negociar es preciso saber cuáles son las reglas de ese mercado, sus prioridades y sobre todo, no desgastarse en solicitar pequeñas cosas. Es mejor ceder en ellas a cambio de conseguir mejorar en aquello que consideremos más importante o con mayor repercusión económica. A veces se discute una minucia para no darse cuenta en dónde se pierde realmente.

Relaciones estables. Si entabla relaciones estables con una o más entidades, es conveniente mantener buenas relaciones con las personas que gestionan sus asuntos. Nos pueden proporcionar información sobre los objetivos de la entidad y sus necesidades, que podrá emplear en tanto en cuanto coincidan con los suyos.

Cuestión de tamaño. Debe mantener una relación proporcional entre el tamaño de su empresa y la oficina o unidad de negocio con la que trate. Si su empresa negocia con una sucursal y pasa a depender de una oficina de empresas, su tamaño relativo habrá descendido en comparación con otros clientes.

RECURSOS TACTICOS PARA NEGOCIAR.

En el desarrollo de una negociación bancaria puede utilizar dos recursos tácticos: los paquetes y las compensaciones. No olvide que cuanto más capacitado esté para defender la operación, mayor serán sus posibilidades de éxito.

Las compensaciones. Con ellas, cede rentabilidad o ventajas que otras entidades pudieran ofrecerle potencialmente en el mercado, a cambio de conseguir la operación de forma efectiva, o mejoras en los términos del préstamo. Es decir puede presionar al banco solicitando una baja del tipo de interés, y al mismo tiempo, comprometerse a no realizar gestiones para cambiar de entidad.

Los paquetes. Consiste en vincular la operación del préstamo con operaciones y negocios que cederíamos al banco a cambio de la concesión de dinero. Por ejemplo una empresa que propone traspasar todas sus cuentas y efectos por cobrar (nóminas de empleados, cheques, letras, pagarés, obligaciones, etc.), a cambio de que se le conceda una línea de crédito. Otro caso el particular que por la concesión del préstamo, domicilia la nómina, facturas, etc.

Como paso previo, deberá tener muy claras sus necesidades financieras y si va a poder soportar el coste real del préstamo y los requisitos de devolución establecidos por la entidad.

La negociación de las condiciones va a depender de los siguientes factores:

- ⇒ Importe/nivel de endeudamiento. A menor cantidad solicitada o a un menor nivel de endeudamiento respecto a su capacidad de reembolso, mayor capacidad de negociación frente al banco.
- ⇒ Plazo de la operación. Las operaciones a corto plazo son más interesantes para el banco. Utilice este argumento.
- ⇒ Garantías. Cuanto mayor sea el respaldo de bienes o avalistas que tenga su solicitud, más fácil será que la admitan y, por tanto, su capacidad de negociación será mucho más sólida.
- ⇒ Liquidez y capacidad de solvencia. Cuanto más activos líquidos tenga a su disposición y mayor capacidad de devolución del préstamo, menor riesgo ofrece su solicitud. Por tanto mayor interés para el banco. En estas circunstancias, puede negociar mejores condiciones.

Negociación con entidades financieras

CONSEJOS

- Durante la negociación trate de recalcar, si es relevante, el volumen de operaciones bancarias que realiza o llegará a realizar con el banco.
- Pídale al banco que le exponga por escrito cuál va a ser el coste real, efectivo, de la operación solicitada.
- Analice la oferta del banco en función de sus prioridades: rentabilidad, coste, plazo, urgencia de la concesión, etc.

- Rechace los redondeos de cifras al alza o la omisión de partidas aparentemente no significativas: una décima en un préstamo a 20 años puede llegar a convertirse en una cantidad importante.

EL PRECIO REAL DEL DINERO.

La ley obliga a que todas las operaciones financieras en las que se produzca una liquidación de intereses, se haga constar (en las pólizas, contratos y recibos de liquidación) el interés nominal y la tasa anual equivalente (TAE).

Interés nominal. Es el precio al cual los bancos prestan dinero, o lo pagan. Una vez elegido el tipo de interés (fijo o variable), deberá decidir el índice de referencia sobre el que fluctuará. Este es el resultado de unos tipos de interés del mercado (Mibor, Ceca, Interhipotecario, etc.) que, con un diferencial que se suma o se resta al índice, le dará el tipo real que le aplican. Entre los índices de referencia el Mibor (tipo de interés interbancario) es el más extendido en España. Con la llegada del euro, el Mibor se seguirá usando hasta que el Ministerio de Economía cree un índice alternativo.

La TAE. Informa del coste real del dinero. Incluye el tipo de interés nominal más todo tipo de comisiones y gastos que graven la operación.

“LOS BANCOS NO TRATAN A TODO EL MUNDO POR IGUAL”

Los clientes fieles y solventes son rentables para el banco y, por tanto, tienen más posibilidades de éxito para la negociación.

Los préstamos hipotecarios son los productos objeto de mayor número de reclamaciones ante la unión de consumidores de España (UCE).

Tipos de interés. La adaptación de los tipos de interés y la subrogación son los principales problemas de los consumidores de este tipo de préstamos.

Contraprestaciones. Muchos bancos aceptan modificar los préstamos a la baja, por no perder al cliente. Pero hay que tener cuidado, porque suelen tratar de venderle productos de previsión, como los fondos de pensiones.

Traje a la medida. Si bien hay unas condiciones estándar para todos los productos, los bancos cuentan con márgenes suficientes para modificarlas. El banco está capacitado para hacerle al cliente el traje a medida. Por tanto, el cliente debe poner a la entidad a su servicio, y esa es la predisposición con la que debe ir al banco.”

Enrique García- Unión de Consumidores de España