

Entrevista con **CARLOS SABA CADEVILLA, CREDIT MANAGER DE T-PRESTA**

# “BUSCAMOS EL PRÉSTAMO MÁS INDICADO PARA CADA CLIENTE”

En sólo tres años T-presta se ha convertido en la principal empresa española especializada en la intermediación financiera de préstamos con garantía hipotecaria, tanto de capital privado como bancario. Desde 2013 ha gestionado préstamos por un valor de 25 millones de euros. En breve abrirá nuevas oficinas en Valencia, Bilbao y Málaga, ampliará su cartera de servicios con la venta de seguros y prevé ampliar su fuerza de ventas en toda España incorporando autónomos, pequeños despachos y consumidores.



FOTOGRAFÍA: ROBERT MONTON

## ¿Es T-presta una entidad de crédito?

No somos una entidad de crédito. Nuestro trabajo consiste en buscar financiación para cualquier tipo de cliente y dicha financiación puede llegar tanto por vía bancaria, trabajamos con los principales bancos del país, como por capital privado que obtenemos de financieras con los que tenemos proximidad. En este aspecto dos elementos nos diferencian: el primero es la rapidez en la repuesta; damos respuesta positiva o negativa a la viabilidad del préstamo en 24 horas y, en segundo lugar, trabajamos a medida. Cada cliente tiene un gestor personal que le ofrece el préstamo más indicado para cada situación y demanda que nos transmite.

## ¿Qué quiere decir que trabajan “a medida”?

Este elemento es muy importante, es un valor añadido que nos diferencia de otras empresas que actúan solo como meros intermediarios. Nosotros nos reunimos varias veces con el cliente, le asesoramos y le ayudamos. Por ejemplo, si pide un préstamo para aceptar una herencia, tenemos acceso a un departamento legal que le asesorará a la hora de liquidarla, si se da el caso.

## Hablemos del tipo de financiación ¿Qué aspectos

## tienen en cuenta desde T-presta a la hora de seleccionarla?

Son varios elementos los que determinan cuál será la fuente de financiación. Uno es la cantidad demandada, podemos intermediar en préstamos desde 300 euros a 600.000 euros. También es muy importante tener en cuenta el plazo y forma de devolución. Otro aspecto destacable

es la necesidad del cliente, esto es, para qué necesita el dinero: puede ser para reunificar deudas, emprender nuevos negocios, tramitar una herencia, realizar obras o reformas, comprar un vehículo, realizar un viaje, etc. Un elemento fundamental es conocer el tipo de garantía hipotecaria que ofrecerá el cliente. En T-presta trabajamos básica-

mente con garantías hipotecarias. Un último elemento es la urgencia que pueda tener el cliente. A más rapidez debemos recurrir al capital privado; si el cliente busca precio y puede esperar, buscamos para él las mejores condiciones bancarias.

## ¿Háblenos del tipo de garantía que debe presentar el cliente?

T-presta es fundamentalmente una empresa especializada en la intermediación en los préstamos con garantía hipotecaria. Trabajamos con fincas urbanas, pisos, casas, locales, párquines, etc. Son bienes inmuebles que pueden tener leves cargas hipotecarias. Dependiendo del inmueble, ubicación y el plazo de préstamo se puede solicitar hasta por el 40% de su valor. No trabajamos con suelos ni parcelas. Contamos con otras modalidades de préstamos donde no es necesario el inmueble para avalar como por ejemplo préstamos a taxistas que presenten su licencia de taxi como garantía o préstamos para propietarios de vehículos.

## En la situación actual de los mercados financieros, ¿cuáles son los plazos y formas de devolución del préstamo que se pueden conseguir?

Como le he comentado, cada préstamo se estudia individualmente y las condiciones deben ser realistas y

## AMPLIAR LA RED DE COLABORADORES DIRECTOS

T-presta quiere continuar siendo el líder español en intermediación financiera y para ello propone ampliar la red comercial por todo el territorio nacional durante 2016. Por este motivo busca a profesionales autónomos con una mínima experiencia en ventas o pequeños despachos, como corredurías de seguros o gestorías, que puedan dedicar a esta actividad parte o toda su jornada laboral. Tal como señala Carlos Saba “se trata de ampliar la red de agente comerciales. Para ello les ofrecemos un formación especializada que realizará en nuestras oficinas centrales de Barcelona y Madrid, donde además de conocer en detalle nuestro portfolio de préstamos les formamos en técnicas de ventas”. Sin horarios fijos, el trabajo consiste en encontrar posibles clientes que tengan necesidades financieras y ofrecerles un préstamo a través de T-presta. Además las operaciones se tramitan desde la plataforma on-line de la empresa, siempre de forma coordinada con la central, y el cobro de las comisiones que recibe el agente comercial es muy atractivo, “el pago al colaborador se realiza en el mismo momento en que la operación llega a nuestras oficinas, de modo que si son varias las transacciones de créditos es posible que el agente pueda tener diversos ingresos durante la misma semana”.

en función del perfil del prestatario. El plazo de devolución es de hasta 15 años y puede realizarse mediante el sistema francés (cuotas comprensivas de amortización de capital e intereses) o sistema de carencia (cuotas comprensivas de intereses y la amortización del capital al vencimiento del préstamo), tal como regula el Banco de España.

## Cambiando de tema, ¿cree que el sector de intermediación financiera llegará en España a niveles de otros países?

Cada vez hay más demanda y un crecimiento de dos dígitos en el sector y un ejemplo de ello es nuestra empresa que va a abrir nuevas oficinas en Valencia, Bilbao y Málaga en breve. Fuera de España este tipo de negocio es muy común por ejemplo en Alemania, Inglaterra o EE.UU. Además, la competencia en esos países es muy elevada, por lo que cualquier cliente tiene un fácil acceso al crédito y eso mejora la calidad del servicio. Este tipo de intermediación se amplía a otros productos como los seguros, algo que nosotros también vamos a impulsar en breve desde T-presta. Ofrecemos un servicio profesional, moderno, cómodo; que busca asesorar al cliente y que va más allá de la mera intermediación.

## Una oferta de préstamos a medida

No todas las demandas de préstamos son iguales. En su afán de ofrecer al cliente una respuesta a la medida de su necesidad, estos son los productos más destacados de T-Presta

- Préstamos para reunificar deudas: Permite pagar menos cada mes reagrupando en un único crédito la hipoteca y las tarjetas de crédito.
- Préstamos Hipoteca Puente: Solución de financiación para el cambio de vivienda, arrancar un negocio u obtener liquidez urgente mediante préstamos a corto plazo.
- Préstamos para propietarios de vehículos: Préstamos para propietarios de un vehículo de hasta 15.000 euros.
- Préstamos sin garantía: Créditos de hasta 600 euros disponibles en pocos minutos.
- Préstamos con garantía de licencia de taxi: La licencia de taxi puede servir como garantía y aval de un préstamo. Puede obtenerse hasta el 60% del valor de la licencia y no son necesarios ni más avales ni propiedades para solicitarlos.
- Otros tipos de préstamos: Préstamos para reformas y obras; para empresas y autónomos; para cancelación de embargos y subastas; para personas inscritas en ASNEF y RAI; préstamos sin avales y sin nóminas.

T-presta

Tel. 935 297 780 Barcelona  
Tel. 910 299 840 Madridwww.t-presta.es  
info@t-presta.es