

# Barna Credit: cuando pedir un préstamo no es un riesgo ni una aventura

**M**arta Esteve, la directora de Barna Credit, además de ser una especialista en finanzas, en una viajera empedernida. ¿Existe alguna relación entre la Marta aventurera y la Marta asesora? Sin duda. Ambas se complementan porque sus actividades y cómo se viven son, muchas veces, antagónicas.

Un viaje es una experiencia en la que conoces gente y debes actuar con determinación y aprender a confiar pero sin olvidar la incertidumbre de lo desconocido. Por el contrario, cuando alguien pide un préstamo es porque tiene una necesidad. Es ahí cuando Marta saca su lado social: "quiero que los que acuden a Barna Credit se sientan cómodos al hablar conmigo y explicarme sus problemas u objetivos, buscar soluciones y adaptarme a cada situación. A un cliente con problemas no le puedes crear problemas de entendimiento, debes estar disponible en todo momento para explicar cuantas veces hagan falta para que entienda todo el proceso que va a vivir".

El cliente que llama o se interesa por Barnacredit es un pequeño empresario que quiere ampliar su negocio, cancelar deudas que no puede cubrir, o que tiene una falta de tesorería para invertir. También tienen clientes particulares que

## Seguridad ante todo

A mí me gusta más decir banca alternativa que prestamistas privados". Marta Esteve no considera que Barnacredit sea una empresa que entre dentro del perfil de capital privado ya que están regulados, tienen los seguros correspondientes y están inscritos en el Registro Estatal de empresas de financiación. A la hora de conceder un préstamo, ponen una condición: la garantía hipotecaria. "Aún así", explica Marta, "no hay que confundir con que nosotros queramos propiedades. El fin es siempre el mismo: dejar dinero para que nos devuelvan dinero. Por lo tanto, no queremos ejecuciones, y tampoco propiedades; ese no es el fin de nuestro modelo de negocio".

necesitan liquidez para imprevistos, para hacer reformas, etc. Coinciden siempre en que tienen patrimonio pero no liquidez.

"Cada día atendemos muchas solicitudes, entrevistamos a muchos clientes en nuestras oficinas del paseo de Gràcia, y cada uno tiene diferentes necesidades ante las cuales nos amoldamos para encontrar soluciones a medida", explica Marta Esteve, directora de Barnacredit desde hace cinco años. "El resultado es positivo, por la cercanía, la transparencia y



la disponibilidad que damos, porque los escuchamos y les atendemos. Buscamos darles soluciones, no crearles un problema más".

## Herencias

Barnacredit tiene clientes que reciben una herencia y que no saben por dónde empezar, no tienen conocimiento de

los trámites burocráticos que deben seguir, de cómo actuar ante el impuesto de sucesiones y demás. Normalmente es un momento duro por la pérdida de un familiar y ellos necesitan arreglar toda la documentación, además de pensar si aceptan o renuncian a la herencia. ¿Cómo actúa entonces Barnacredit? Como explica Marta Esteve, "nosotros aceptamos bienes y deudas, así que en algunos casos nuestros asesores pueden guiar a las familias hasta el final del trámite burocrático, que también financiamos. Para muchos es una solución más cómoda hacerlo con nosotros, pensar en aceptar la herencia y financiar el impuesto, o pensar en aceptar para vender la propiedad... hay muchos casos diferentes".



**Barnacredit,  
negocios seguros**

Paseo de Gràcia, 63, 2º 2º  
08008 Barcelona  
Tel. 93 487 13 24  
[www.barnacredit.com](http://www.barnacredit.com)  
[info@barnacredit.com](mailto:info@barnacredit.com)