

Entrevista a **MARTA ESTEVE, DIRECTORA Y FUNDADORA DE BARNACREDIT**

“AL FINAL LOS CLIENTES NO SERÁN SOLO CLIENTES SINO QUE SE CONVERTIRÁN EN TUS AMIGOS”

El cliente que acude a Barnacredit es un pequeño empresario que quiere ampliar su negocio o cancelar deudas que no puede cubrir. También un particular que necesita liquidez para imprevistos, muchas reformas. Si tiene patrimonio (en el caso de un empresario, por ejemplo, dan préstamos sobre garantía de naves industriales) pero no liquidez y, además, quiere ahorrarse el exceso de burocracia y la falta de proximidad de un banco personal, la mejor opción es acudir a Barnacredit, quien trata cada caso de forma personal y a medida.

-Bienvenida, Marta. Sabemos que eres una amante de los viajes, de la moda y gran defensora de la mujer moderna que con todo puede. ¿Qué te llamó del mundo financiero para hacer una carrera tan larga en este sector?

Es cierto, me encanta viajar, coger mi trolley y hacer pequeñas escapadas. Normalmente son salidas de fin de semana ya que por mi trabajo y por la responsabilidad que me conlleva estar al frente de Barnacredit, no tengo mucho tiempo libre. En cada viaje aprendo y descubro formas de vida diferentes a las que estoy acostumbrada, así que es un aprendizaje constante. Conocer culturas nuevas, formas de vida, maneras de pensar. ¿Por qué la moda? Pues muy sencillo, me gusta vestir cómoda, informal pero a la vez elegante. Las finanzas encajan perfectamente con este gusto por lo social: quiero ser cercana a mis clientes, que se sientan cómodos al hablar conmigo y explicarme sus problemas u objetivos, buscar soluciones y adaptarme a cada situación.

-¿Como crees que debe ser un buen asesor financiero?

Como yo, ¡jaja! Desde luego debe



gustarle su trabajo, que le apasione lo que hace día a día y que no mire nunca las horas que está trabajando.

-¿Qué sientes cuando has terminado de firmar una operación?

Siempre hay un gran trabajo detrás de una firma de préstamo hipotecario, pero la recompensa mayor es sentirme satisfecha de poder ayudar a los clientes. Desde el primer momento que es atendido en Barnacredit, el cliente sabe que estaremos pendiente de él, que nos encontrará en nuestra oficina y que nos puede llamar o visitarnos tantas veces como él quiera o necesite. Yo tengo un lema, el que me enseñó mi padre: “Al final los clientes no serán solo

clientes, sino que se convertirán en tus amigos”.

-¿Y te ha servido este lema? ¿Se convierten en tus amigos?

Normalmente sí. Con esta teoría me he encontrado a lo largo de mi trayectoria profesional, con gente muy amable que después de haber terminado con mi gestión o me han cancelado el préstamo, pasados los años todavía seguimos en contacto. Esta actitud es la que me gusta, y el aspecto social y personal es muy importante para mí.

-Si la gente que acude a ti tiene propiedades, ¿por qué no las vende directamente si necesita liquidez?

En muchos casos, encontramos que pide un adelanto del dinero que recibirá cuando venda la propiedad, así puede “ir tirando” mientras. También hay quien nos encarga la gestión de venta de sus propiedades: nosotros le concedemos un préstamo hasta que se formalice la operación que nos ha solicitado.

-¿Qué casos te has encontrado durante tu carrera profesional?

Aunque parezca mentira, durante mis 19 años como asesora financiera, los casos siempre son muy parecidos: familias en deuda que necesitan reducir cuota, empresarios que necesitan liquidez para invertir en crecimiento...

-¿Y cuáles han sido los casos más curiosos?

¿Los más curiosos? ¡Jaja! ¡Nosotros cumplimos con la confidencialidad al 100%! Vamos a contestar sin nombres ni pistas: una vez, un matrimonio con un patrimonio importante, vino muy apurado, estaba teniendo problemas de liquidez durante los últimos años. Acudió a nuestras oficinas para que le hiciéramos un estudio de préstamo hipotecario. Mientras nuestro equipo preparaba toda la documentación para la formalización del préstamo, les asesoramos de que sería conveniente vender una sus propiedades. Hicimos las gestiones para la venta, formalizamos el préstamo y en tan solo 15 días después de la formalización del préstamo vendimos uno de sus inmuebles: ¡rapidísimo! Se les acabaron los apuros económicos y nosotros nos sentimos satisfechos de poderles ayudar. Ahora viven sin problemas y lo mejor de todo, ¡seguimos en contacto! Y uno de los casos más sorprendentes: otro matrimonio acudió para una ampliación de un préstamo hipotecario concedido anteriormente por Barnacredit. Hicimos muy buena amistad y me vinieron a ver al cabo de un tiempo, haciéndome la pregunta: ¿quieres ser testigo de nuestra boda? (Por supuesto, ¡acepté!)

-Gracias Marta. Si algún día necesitamos un préstamo (¡o un testigo de boda!), ¡vendremos a verte!



**Barnacredit,
negocios seguros**

BARNACREDIT

Passeig de Gràcia, 63, 2º 4ª,
08008, Barcelona, España

www.barnacredit.com
info@barnacredit.com

Tel. 93 487 13 24