

Cada vez más entidades devuelven un porcentaje del importe de los recibos de luz, gas, teléfono e Internet u ofrecen tarjetas gratuitas.



El valor de su nómina

Tener nómina en 2013 es casi un milagro. Un tesoro cada vez más apreciado por el que batallan con virulencia las entidades bancarias ofreciendo nuevos productos. Una competencia tan salvaje de ofertas que el Banco de España ha decidido tomar cartas en el asunto limitando las condiciones. Ante este escenario, no lo dude, haga valer su nómina. **ELISA SILIÓ**

Se acabó la batalla del pasivo. Once entidades españolas se han visto obligadas por el Banco de España a bajar la rentabilidad de sus depósitos o cuentas. Este organismo público les advirtió: penalizaría a los bancos que ofreciesen una rentabilidad superior al 1,75 por ciento a un año, y un máximo de 2,75 por ciento entre doce y 24 meses. Y, de esta manera, mientras en diciembre de 2012 la banca daba por el ahorro tipos de

interés de en torno al cuatro por ciento, ahora apenas llegan al 2,75 por ciento en el mejor de los casos.

Fuera de esta medida se quedaron las entidades Espirito Santo, brasileña, e ING, holandés, que no tienen por qué acogerse a las exigencias del Banco de España debido a que son sucursales y están adheridas al Fondo de Garantía de Depósitos de su país de origen.

Cliente 'subastero'. En el argot de la banca se habla en los últimos años del cliente "subastero". Este, deseoso de ganar dinero rápido, mueve su capital de una entidad a otra al olor de la mejor oferta que siempre está en la competencia, dispuesta a premiar con un mayor tipo de interés el "dinero nuevo" de una cuenta recién abierta.

Once entidades españolas se han visto obligadas por el Banco de España a bajar la rentabilidad de sus depósitos o cuentas

Empresa:

Domicilio (1):

CIF:

Código de cuenta de cotización a la Seguridad Social:

Trabajador:

NIF: N.º libro de matrícula:

N.º de afiliación a la Seguridad Social:

Categoría o grupo profesional:

La batalla por los clientes

Aunque la situación está cambiando. El dinero nuevo empieza a tener menos valor y lo que se tiende a premiar es la fidelidad, bonificando al cliente si trae gente nueva. Un MGM (las siglas en inglés de "un miembro trae a otro miembro"). Por ejemplo, se fideliza dando intereses al cuatro por ciento por las renovaciones de algunos de sus productos. Este viraje en la política de las entidades se entiende fácilmente porque el Banco de España les ha dado donde más les duele: exige más capital, en función del pasivo altamente remunerado que captan.

Pese a los regalos —desde centros de planchado a portátiles o PlayStation...—, y las promesas, lo que nunca debe de olvidar que estos premios del banco no son gratuitos. Tienen un por qué. La nómina le vincula a la entidad. Es, junto con la hipoteca, el producto que más fideliza al usuario de servicios financieros y ellos lo saben a la perfección. Y además, cuando no sobra liquidez, su nómina es una fantástica manera de garantizarse un flujo continuo de fondos, y a un buen precio.

Arrebatarse la domiciliación a la competencia no es tarea fácil y ya los reclamos aislados no tienen el mismo tirón de antes. Además hay que tener en cuenta que para conceder una hipoteca —hoy toda una odisea de condiciones a cumplir— las entidades exigen a los clientes domiciliar la nómina y vinculan el interés final a continuar con ella allí.

La escasez de personas con trabajo ha hecho que la puerta a las buenas ofertas se abra ahora también para los autónomos, más que acostumbrados a ser ciudadanos de segunda en temas administrativos o financieros. Así, por ejemplo, se extiende también a los trabajadores autónomos que domicilien sus ingresos la promoción de un banco que ofrece un portátil, una televisión o una consola a cambio de su "nómina". O se ofrece por un

Se ofrecen atractivos productos y eso nos lleva a olvidar los gastos que acarrearán las cuentas corrientes. Pero hay que estar alerta de la subida de las comisiones en estas cuentas y de las tarjetas de débito o crédito hasta ahora gratuitas. Las entidades tiran de imaginación y sorprenden con nuevos cobros. Por ejemplo, Bankinter cobra un euro por hablar con un operador de su banca telefónica y no con un contestador automático. Mientras que si uno se abre una cuenta por Internet en Bankia paga tres euros si ingresa o retira efectivo en una sede física, o dos euros en La Caixa si el ingreso de dinero es en una cuenta ajena.

Hay que recordar que en abril de 2012 entró en vigor una nueva orden de transparencia y protección al cliente de servicios bancarios que obliga a las entidades a publicar un folleto con sus tarifas máximas.

compromiso de permanencia de 36 meses, un teléfono móvil con 12 meses de tarifa plana. Ahora, incluso, realizar transferencias puntuales cada mes por un determinado importe suele bastar para que una entidad le valore como un cliente rentable.

Otras coberturas. Algunos clientes rechazan los regalos en especie y demandan, por el contrario, la garantía de algunas coberturas, que les eliminen comisiones o recibir dinero contante y sonante. Por ejemplo, el banco se compromete a no devolver ningún recibo domiciliado del hogar, hasta un descu-

El dinero empieza a tener menos valor y lo que se tiende a premiar es la fidelidad, bonificando al cliente si trae gente nueva

bierto de X euros; o no cobra comisiones en las operaciones habituales; o permite el adelanto de la nómina por un importe de hasta 1.800 euros al mes sin coste alguno; o concede un préstamo al consumo con un tipo de interés al cero por ciento por el primer año, o incorpora seguro de accidentes gratuito por desempleo, incapacidad laboral o fallecimiento. Regalar seguros es también una práctica muy extendida. Asimismo cada vez más las entidades devuelven un porcentaje del importe de los recibos de luz, gas, teléfono e Internet u ofrecen tarjetas gratuitas. Suele rondar el dos por ciento del recibo, aunque un banco llegó a dar un seis por ciento.

La capacidad de ahorro de los españoles no para de menguar desde que arrancó la crisis en septiembre de 2007. Por eso la cantidad de renta que las familias destinan al ahorro —pese a la preocupación por el futuro que reduce el gasto— no sobrepasa ahora de media el ocho por ciento, cuando hace cinco años rondaba el 18 por ciento, un pico muy alto debido a la incertidumbre ante el derrumbamiento económico. El español tradicionalmente comprar una vivienda con una doble finalidad: vivir y ahorrar. Pero, desde que comenzó la crisis, los precios de las casas han caído más del 30 por ciento.

Tras el fraude de las participaciones preferentes, nadie olvida ya que a la hora de contratar un producto hay que comprender bien de qué se trata, no firmar nada sin antes leer la letra pequeña y siempre conociendo todos los detalles de las comisiones y la fiscalidad. Si tiene dinero disperso en varias entidades quizá le compense juntarlo para tener una suma mayor con la que negociar.

Diversificar la cartera. Los expertos recomiendan diversificar la cartera consiguiendo un equilibrio entre rentabilidad y liquidez. Pues, al fin y al cabo, para no perder poder

3. Base de cotización adicional por contingencias profesionales (AT y EP) y
4. Base sujeta a retención de IRPF

Los expertos recomiendan diversificar la cartera consiguiendo un equilibrio entre rentabilidad y liquidez.

adquisitivo es necesario no sólo mantener la inversión; sino lograr una rentabilidad que al menos iguale a la inflación. Para el 2012 se espera una subida del dos por ciento. En plenas turbulencias y bajadas de la Bolsa, el cliente prefiere no arriesgar; prefiere seguridad frente a una posible mayor rentabilidad.

También, los planes de pensiones, una gran fuente de captación de ahorro en otros tiempos, cuentan con un beneficio fiscal que compensa la mala evolución de su rentabilidad por la crisis. Mientras que las cuentas remuneradas siguen atrayendo y fidelizando usuarios.

Somos un país conservador en las inversiones, probablemente porque la mayoría no tienen unos conocimientos financieros sólidos. Por eso entre los productos más demandados están siempre los depósitos a los que ha puesto límites el Banco de España.

Los expertos desaconsejan los depósitos estructurados que están vinculados a la evolución de algún activo, como el euribor o acciones. En estos casos no siempre está garantizado el capital y se puede perder una pequeña parte del principal, amén de no asegurar de antemano la rentabilidad.

Su apuesta se dirige más a invertir directamente en bonos corporativos de las grandes empresas españolas –Gas Natural, Telefónica, Repsol o Iberdrola, o bancos internacionales– ya que es una opción segura. Su ventaja es que si baja la prima de riesgo española –como está ocurriendo–, sube el valor del bono cuando se vende. Y, además, las empresas quitan antes los dividendos que el cupón a sus bonistas senior.

Las opciones de fondos de renta fija no terminan nunca. Atrapan porque son un producto 100 por 100 líquido y se puede disponer de él de forma inmediata si se necesita el dinero, pero para no tener pérdidas la inversión debe realizarse a largo plazo, con un

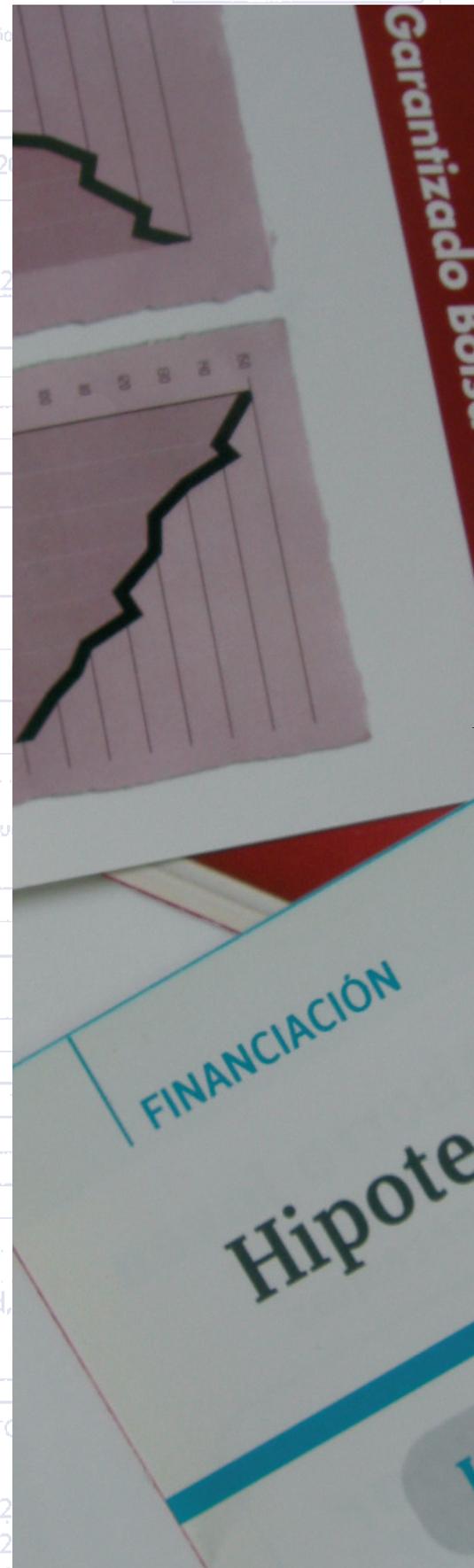
Hay bancos que se comprometen a no devolver ningún recibo domiciliado del hogar, hasta un descubierto determinado

horizonte de dos o tres años. Y, además, el traspaso de un fondo a otro está exento del pago de impuestos. Según la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones, en España se puede elegir entre 2.500 fondos nacionales y 700 extranjeros. Es decir, siempre hay uno amoldable al cliente aunque en muchas ocasiones cuesta identificar el más idóneo. Los fondos monetarios o garantizados son los más demandados aunque no son los más rentables. Lo son los de renta fija privada a corto y medio plazo o los fondos de renta fija flexible.

Los analistas confían en que este año será bueno para la Bolsa, sobre todo para la europea. El riesgo de que se rompa el euro se está diluyendo y así lo percibe todo el mundo. El menú de fondos de renta variable es ilimitado, desde los mercados emergentes (¿Por qué siempre la Bolsa nacional?, hay otras opciones) a las empresas familiares cotizadas o grupos con altos dividendos.

Si los depósitos terminan gravándose –como pretenden Cataluña o Extremadura– la inversión en seguros podría tomar fuerza. La crisis, por otra parte, ha puesto en jaque la deuda del Estado, lo que ha provocado que haya habido retornos récord con las letras y bonos del Tesoro.

Y atención, en medio de este maremágnum la banca privada está aprovechando la debilidad de la competencia para atraer clientes. ●



MANUEL DEL POZO,
PERIODISTA

«Super depósitos no doy, pero tengo unos garantizados...»



Gonzalo Fernández no daba crédito a lo que estaba escuchando. El agente comercial del banco le ofrecía un producto financiero que era “buenísimo y que es tan seguro como un depósito y con mejor rentabilidad”. A Gonzalo le vino a la memoria rápidamente una situación similar que vivió 3 años antes y que nunca olvidará. Fue cuando le convencieron para sustituir por participaciones preferentes un depósito de 50.000 euros que le acababa de vencer. En mala hora tomó esa decisión, porque todavía mantiene un pleito con aquel banco para tratar de recuperar su dinero.

A sus 58 años, Gonzalo Fernández no entiende de productos financieros ni de Bolsa, y siempre ha invertido en depósitos los ahorros de su familia.

La educación financiera debería estar en el currículo escolar porque ya no sólo se hipotecan los adultos

Tras el fiasco de las preferentes, cambió de banco, pero ahora vuelve a enfrentarse a una situación similar a la de hace 3 años.

Al solicitar un depósito de alta remuneración, en la nueva entidad le han explicado que el Banco de España ha puesto fin a la batalla del pasivo y que sólo permite a los bancos ofrecer depósitos con rentabilidades máximas del 1,75% para el plazo de un año y del 2,75% para más de 24 meses. Para lograr ganar el 4% deseado por Gonzalo, la entidad le ofrece fondos garantizados y seguros de ahorro, que “son muy seguros”.

Gonzalo no conoce estos productos financieros y le suena a chino cuando el comercial le dice que en cualquier momento puede traspasar o cambiar su inversión de un fondo a otro sin tributar. Es en este momento cuando vuelve a ser consciente de su falta de conocimientos financieros. Pero su caso no es único, porque todavía hay muchos adultos que no entienden de conceptos básicos, como el interés bancario (TAE), que es fundamental para contratar un préstamo o ahorrar a largo plazo. La mayor parte de los ciudadanos no están preparados, desgraciadamente, para entender la complejidad de los productos (derivados, estructurados,

unit link, hedge fund...) que ofrecen las entidades financieras. Y a muchos les cuesta entender todavía que, por ejemplo, los conceptos de rentabilidad y riesgo siempre van de la mano.

El hecho de que el 90% de los productos financieros se venda a través de oficinas bancarias hace que los ciudadanos sean presa fácil para los comerciales de la banca. Muchas entidades han faltado a su deber de informar de forma veraz y correcta a sus ahorradores sobre los riesgos que se asumen al contratar un producto. Pero esto no debe servir de excusa para el inversor, que es el responsable de sus actos y que, al final, es el que decide dónde coloca su dinero.

La educación financiera debería estar en el currículo escolar porque ya no sólo se hipotecan los adultos, sino que ahora los jóvenes tienen acceso desde temprana edad a los productos financieros –realizan compras a través del móvil y de internet– sin tener los conocimientos suficientes para tomar decisiones responsables. El Banco de España y la CNMV han puesto en marcha webs como Portal Educativo y Finanzas para Todos, que pretenden contribuir a una mayor alfabetización financiera. Pero todavía queda mucho camino por recorrer, como se ha demostrado con el estallido de la burbuja financiera, que ha provocado una crisis sin precedentes.

Quizás una mayor educación financiera de los inversores no hubiera evitado la crisis, pero seguro que habría paliado sus efectos. Enseñar finanzas básicas a los niños debería ser una tarea primordial para las autoridades educativas, ya que la economía va a jugar un papel fundamental en la vida del ciudadano. Cualquier joven que empieza a trabajar y va al banco a abrir su primera cuenta nómina debe ser capaz de enterarse, por ejemplo, de la TAE con la que van a remunerar su dinero y de la comisión que le van a aplicar si su cuenta se queda en descubierto. Y debe saber negociar los gastos que llevan aparejados tanto la cuenta corriente como las tarjetas de crédito que contrate.

Al final, aunque muchas veces los bancos nos hagan creer lo contrario, el ciudadano es el único dueño de su dinero y el responsable de invertirlo de una forma correcta. Y para ello debe contar con una formación y una información adecuadas.