

## Las cuentas remuneradas se comen los depósitos

Si los propietarios de vivienda con **hipoteca** saltan de alegría cada vez que el **Banco Central Europeo** decide **bajar los tipos de interés**, a aquellos ciudadanos que tienen algo de dinero y quieren sacarle un poco de rentabilidad... se les cae el alma a los pies. Y es que este escenario de excepcional **abaratamiento del precio del dinero** ha hecho caer en picado las remuneraciones que ofrecen los bancos para que les prestemos nuestros ahorros.

Si nos fijamos en los datos oficiales –los difundidos por el **Banco de España**– el tipo de interés medio aplicado en febrero a los depósitos ha sido del 3,12%, lo que supone un descenso de 1,4 puntos porcentuales desde el mismo mes del año anterior. Y el de marzo será aún más parco. Desde luego si se comparan las actuales rentabilidades a las que había hace sólo 12 meses, el panorama es deprimente. Actualmente, el depósito a un mes más generoso ofrece como mucho el 6%, mientras que hace un año no había que rebuscar demasiado para garantizarse una remuneración superior al 10%.

Dado este panorama, destacaremos el **Depósito Azul de iBanesto**, que pese a las recientes bajadas mantiene unas condiciones interesantes. Éste ofrece una rentabilidad de un 3,60% T.A.E. hasta el 1 de agosto. A partir de 2 de agosto se remunerará al tipo base vigente de **depósito AZUL** que actualmente es 2,18% nominal anual, TAE de 2,20%. La disponibilidad del dinero es total y sin penalizaciones. Es un depósito solamente para clientes que incrementen su saldo y se formaliza en un depósito diario con renovación automática.

Lograr mayor remuneración es complicado pero no imposible. Cada vez es más común encontrar productos financieros que mejoran su rentabilidad en función de la vinculación que presente el cliente con la entidad. Aquí hay que hablar del **Depósito Relación de Caja Navarra**, una imposición a un año que parte de un modesto interés inicial del 2%, sin embargo, en función de los productos y servicios que se contraten con la entidad, el interés puede mejorar mucho, llegando a alcanzar el 12,68% TAE. Eso sí, la inversión máxima permitida es de sólo 10.000 euros.

Desde **Caixa Galicia** admiten, precisamente, que la estrategia actualmente es “aumentar la vinculación de los clientes incrementando el número de productos contratados” de forma que cuantos más productos, mejores condiciones. “Actualmente, los 50.000 clientes con que cuenta la Oficina Virtual tienen, como media, 2,2 **On Productos** contratados a través de Internet y un volumen medio de negocio online de 18.500 Euros” aseguran fuentes de la caja, que destacan el buen funcionamiento que está teniendo la **On Cuenta Nómina**, que precisamente busca captar el elemento que más vincula a un cliente con su entidad.

Pero si los depósitos pierden atractivo a marchas forzadas, las cuentas están recorriendo el camino contrario y es cada vez más común **ver cuentas remuneradas con intereses muy atractivos**, máxime si tenemos en cuenta que este producto ofrece disponibilidad absoluta y no está supeditado a un plazo fijo.

Un caso claro de esta tendencia es la estrategia seguida en los últimos meses por **Openbank**, la filial online de Santander. Si hace un año su **Depósito Bienvenida** ofrecía un tipo de interés del 11%, ahora su producto más atractivo, **Cuenta Open Plus Seguridad**, no supera el 3% TAE. Sin embargo, pese a esta evidente caída de la rentabilidad, dadas las características actuales, no debemos menospreciar este producto que busca captar nuevos clientes. Y es que como se trata de una cuenta, no tiene un plazo fijado por lo que el dinero está absolutamente disponible. Además, a diferencia de otros productos de la misma u otras entidades, no permite la domiciliación de recibos, uno de los requisitos exigidos cuando hace unos meses este producto ofrecía incluso el 6% de interés. El producto se puede suscribir hasta el 30 de abril, mientras que la mencionada rentabilidad se asegura, al menos, hasta el próximo 30 de junio y es para una cantidad máxima de 700.000 euros.

También [Bancopopular-e.com](http://Bancopopular-e.com) está apostando por las **cuentas e Internet** como canal de comercialización “para que nuestros clientes dispongan de las ofertas más atractivas del mercado. Las ventajas de ser un banco por Internet se trasladan directamente al cliente, que cuenta con una excelente oferta”, aclaran fuentes de la entidad. En este punto destaca, por ejemplo, la **Cuenta Gasol**, remunerada con un 4% T.A.E. (3,929% nominal anual), total disponibilidad y con liquidación mensual de intereses.

Unas condiciones que parecen más atractivas que la archipublicitada [Cuenta Naranja de ING Direct](#). Si bien es cierto que esta cuenta fue el producto que dio a conocer a la entidad holandesa en nuestro país y, de alguna forma, revolucionó el panorama bancario, actualmente ofrece el 3,5% T.A.E. durante los cuatro primeros meses para nuevos clientes, una remuneración que como hemos visto se queda algo corta en comparación con otras ofertas.

En cualquier caso, si quiere optar a las **mejores rentabilidades disponibles**, es posible que tenga un as en la manga: su nómina. Últimamente es lo que más interesa a las entidades en su búsqueda de liquidez. Y es que domiciliar el salario mensualmente garantiza una fidelidad del cliente que no es poca cosa hoy en día. La estrategia es conseguir que el usuario entre y se quede en el banco durante un tiempo. Así, además de probar las bondades de su servicio, se puede tantear sus necesidades crediticias o de inversión.

Un caso significativo es el de la [Cuenta Uno-e](#) de la filial de **BBVA**, que ofrece a los clientes que domicilien sus ingresos y tres recibos –durante al menos dos años–, una paga extra, en metálico, equivalente al 20% de la nómina, con un máximo de 600 euros. La cuenta, además, ofrece **tarjeta de débito y crédito gratuitas**, transferencias nacionales y a la Unión Europea sin coste alguno, ni gastos de administración ni mantenimiento. Esta promoción es válida hasta el 31 de mayo próximo.

Aunque el gancho más utilizado vuelven a ser los regalos, desde ordenadores hasta consolas, la banca también se está volcando en ampliar la gama de ventajas que van asociadas a ser titular de una cuenta de este tipo, como las **bonificaciones que se aplican al contratar una hipoteca o un préstamo personal**, la oportunidad de suscribir depósitos y productos de inversión con condiciones más atractivas o incluso beneficiar... a otros.

Este es el caso de la [Cuenta Triodos](#). Un producto bancario de ahorro responsable que no sólo ofrece una rentabilidad del 2% -ha descendido recientemente-, disponibilidad absoluta de su dinero y no cobra comisiones, sino que ofrece la posibilidad de donar parte o todos los rendimientos a una ONG, sabiendo que el dinero se destina a promover causas e iniciativas que ayudan a mejorar la calidad de vida de las personas y respetan el medio ambiente. La liquidación y abono mensual de intereses es en la propia cuenta y no admite domiciliación de cargos ni recibos.

Si pese a todas las ideas que les hemos dado, finalmente optan por ser más arriesgado y quieren invertir en bolsa, nada como la **Cuenta Bolsa de Self Bank** con la que podrá operar con valores en más de quince mercados y siempre con la garantía de ejecución de órdenes y una comisión de custodia de 0 euros si hace más de 2 operaciones al mes. O, por supuesto, su **Cuenta Tentuplica** para hacer aún más fácil y rentables sus inversiones. La idea es muy clara, por cada euro que se ingresa en la cuenta **Tentuplica** para comprar o vender acciones del mercado español, [Self Bank presta](#) 9 para comprar o vender valores. Además, no existe coste de apertura de la cuenta ni de cancelación. La línea de crédito es por un año renovable.

Elija bien y paciencia. Por el bien del ahorrador, algún día los tipos de interés volverán a ser... interesantes.