

Estrategia bancaria: Rentabilidad a cambio de fidelidad

La bajada de los tipos de interés tiene sus pros y sus contras. Si usted tiene una **hipoteca a interés variable** seguro que está contentísimo, pero si lo que queremos es sacar algo de rentabilidad a nuestro dinero, no es un buen momento. O por lo menos, ahora no es tan fácil lograr **una buena remuneración** como lo era hace sólo un año, cuando las entidades se pegaban por darnos, fácilmente, el 6% por cualquier **depósito a plazo fijo**.

Ahora, los bancos sólo le darán un interés algo más alto si además de su dinero le entrega su voluntad de serle fiel. En otras palabras, que las entidades quieren que usted ahorre, pero también que **gaste con su tarjeta, domicilie su nómina, asegure su casa, suscriba un plan de pensiones** y, si es posible, pida un **crédito al consumo** y se traiga consigo su **hipoteca**.

Esto que le puede parecer exagerado es cada vez más común en nuestro país. A las entidades les interesa tener cuantos más clientes mejor, sí, pero también que cada uno de ellos tenga cuantos más productos diferentes mejor. ¿Por qué? Para diversificar el riesgo y equilibrar el balance (lo que te dan por un lado, te lo quitan por el otro), porque es más fácil y por lo tanto rentable venderle a un cliente que ya tienes (y del que conoces muchos detalles para ofrecerle nuevos productos) que a uno nuevo, y también porque una elevada vinculación es una barrera de salida que dificulta que el cliente un día se lleve todo el negocio a otra entidad.

Tan importante es este objetivo que a las sucursales (y, por lo tanto, a los empleados) se les asignan objetivos en este sentido y de ellos depende parte de su retribución.

Así, dadas las fechas a las que estamos –a finales de año es cuando se suelen hacer inversiones destinadas a lograr desgravaciones fiscales–, lo más común es que la entidad condicione su acceso a un **atractivo depósito** siempre y cuando haga una aportación a un plan de pensiones.

La **Caixa**, por ejemplo, le ofrece el 5% a 12 meses, si bien es requisito indispensable contratar el **plan de pensiones Doble Opción**. **Unicaja** también ofrece ese porcentaje en un **depósito a seis meses** por el mismo importe que se destine al **plan de pensiones Uniplán Respuesta**. La misma estrategia sigue **Ibercaja**, que oferta el 5% a 12 meses si se contrata el **plan de pensiones Ibercaja**.

La estrella de este tipo de ofertas la tiene el **Banco Online de Sabadell, ActivoBank**, en su afán de promocionar su **Plan de Pensiones BS Pentapensión**, ha llevado a la entidad a lanzar un **depósito al 8% TAE** durante 6 meses. El **banco** pone como condición que se traspase un plan de pensiones desde otra entidad y así, con la mitad del dinero que se traspase, podremos disfrutar de este impresionante producto al 8%. Eso sí, el mínimo es de 20.000 euros. El **plan de pensiones**, además, se tendrá que quedar como mínimo un año en la entidad.

Cajamar, por su parte, permite a aquellos que decidan traspasar o hacer una nueva aportación a un **plan de pensiones** de la entidad el **Depósito Plan 5, una imposición a 6 meses de plazo al 5% TAE** con liquidación a vencimiento. Para beneficiarse de esa rentabilidad, el importe de la aportación o traspaso externo, se mantendrá en el Plan de Pensiones o **Plan de Previsión Asegurado** durante los 6 meses de vigencia del depósito, el depósito deberá ser contratado íntegramente con dinero efectivo que no proceda de productos o servicios que tenga contratados el cliente en la entidad y el cliente no podrá solicitar ningún regalo incluido en la **Promoción Planes de Pensiones 2009**.

Deutsche Bank también ha lanzado un **Depósito a seis meses al 3,00% TAE** (2,98% interés nominal anual) para aquellos clientes que inviertan un mínimo de 5.000 euros (aportación o traspaso desde otra entidad) en un **Plan de Pensiones db** entre el 01 de septiembre de 2009 y el 31 de diciembre de 2009. La inversión en el depósito puede ser, como máximo, del mismo

importe que la aportación o el traspaso realizado al Plan de Pensiones db, pero no podrá superar los 200.000 euros y deberá mantenerse en la entidad al menos 1 año. Además, la entidad ha lanzado un préstamo al 0% para incrementar aportaciones a estos planes.

Banco Popular también ofrece uno de los mejores depósitos bancarios actuales, el **Depósito Europopular**, a todo aquel que traspase su plan de pensiones a la entidad hasta el próximo 31 de diciembre de 2009 por un importe igual o superior a 5.000 euros. Si es así tendremos una imposición a un año de plazo, con una remuneración de un 4% TAE por un máximo de la mitad del traspaso al plan. Cancelable de forma gratuita, liquida los intereses a vencimiento.

El **BBVA** es una de las entidades que más ha apostado por premiar a los clientes según su grado de fidelidad. Así, por ejemplo, acaba de lanzar una campaña de **créditos al consumo**, cuyo tipo de interés depende del perfil de riesgo del cliente y de su vinculación con el Banco. Si, además, el cliente domicilia su nómina o pensión o contrata un seguro de protección de pagos se bonifica el tipo de interés.

Además de planes de pensiones, algunas entidades exigen otro tipo de vinculaciones para tener acceso a los depósitos más rentables. Quizás es caso reciente más extremo es el **Depósito 2038 de Caja Madrid**, llamado de esta manera porque así empiezan sus números de cuenta. La entidad se vanagloria de ofrecer un 3,25% durante 12 meses tan sólo por contratar unas "sencillas condiciones de vinculación". Bajo esa curiosa denominación encontramos un buen número de requisitos para cobrar trimestralmente el interés prometido. En el primer trimestre el cliente tiene que ser titular y hacer uso de la tarjeta de crédito y débito. Para el segundo trimestre es obligatorio tener domiciliada la nómina o pensión. Cuando llegue el tercer trimestre, los clientes deberán haber pagado un mínimo de 9 recibos a través de **Caja Madrid**. Y ya para el cuarto trimestre, la exigencia es contratar un seguro de riesgo o un plan de pensiones. Como verán, pasado un año, somos titulares de un buen número de servicios o productos de la entidad.

Dadas estas características, quizás le salga más rentable optar por el **Depósito futuro**, al que tendrá acceso si suscribe un plan de pensiones. Obtendrá una rentabilidad del 5% a nueve meses, a partir de 1.000 euros y hasta 200.000. Además, no tiene comisiones de administración ni de mantenimiento. La comisión por penalización y cancelación es del 1 % sobre el nominal.

Caixa Penedès, por su parte, oferta el 5% a un año, pero es necesario domiciliar la nómina, contratar tarjetas, seguros y productos de inversión. Sin llegar a ese extremo de exigencia, Caixa Galicia da el 3,52% a 12 meses a sus clientes con nómina domiciliada y tres recibos.

El **Depósito Soluciones de Caixa Galicia**, pese a haber recientemente disminuido su rentabilidad desde el 4,02% TAE hasta el actual 3,52% TAE a un año de plazo, exige no pocas condiciones. Disponible de forma exclusiva para dinero nuevo a partir de 10.000 euros y hasta un máximo de 100.000 euros, debe domiciliar la nómina o pensión, al menos tres recibos básicos y mantener el saldo medio de todos los productos que tenemos en la cuenta. Eso sí, podremos elegir además liquidar los intereses al mes, al trimestre, al semestre o al vencimiento y no cuenta con comisión por cancelación anticipada.

Los nuevos **Depósitos Relación de Caja Navarra** ofrece diferentes tipos de interés que podrán ser del 2,00%, 2,50%, 3,00% o del 3,50% en función del número de requisitos que el cliente decida cumplir. Con vigencia desde el 1 de octubre hasta el 31 de diciembre de 2009, CAN requiere un importe de hasta 90.000 euros y un [plazo de 6 meses](#).

El cliente podrá elegir entre uno y seis de los siguientes criterios: domiciliación en la cuenta relacionada de la nómina, pensión o seguridad social de autónomos; domiciliación de al menos tres recibos básicos en la cuenta relacionada; contratación de un seguro de hogar, vida, salud o automóvil; contratación de un plan de ahorro, plan de pensiones o PIAS; utilización de tarjetas (débito o crédito) o saldo medio de la cuenta relacionada superior a 1.500 euros en los seis meses de vigencia del depósito.

Con la estrategia de venta de productos cruzados, las entidades refuerzan su base de clientes y redondean la rentabilidad que obtienen. El objetivo es recuperar la fidelidad de los ahorradores españoles hacia las entidades financieras. Según datos que maneja la consultora Accenture, un 33 por ciento de los consumidores españoles afirman haber diversificado sus ahorros en distintas entidades en los últimos 12 meses y un 14 por ciento afirma que ha cambiado totalmente de entidad.

No obstante, se demuestra una vez más que nadie da duros a 6 pesetas. El **Banco Pastor**, por ejemplo, ofrece a los clientes una **hipoteca sin suelo** para que se beneficien de las caídas del euríbor. La hipoteca no tiene comisión de apertura, sin embargo su concesión está sujeta a la domiciliación de la nómina, dos recibos básicos, contratar tarjeta de crédito y de débito y los seguros de hogar y protección de pagos.

El **Banco Gallego**, asimismo, tiene una hipoteca con un tipo de interés que es de sólo el 0,10% más el euríbor, eso sí, la lista de exigencias es larga. Para conseguir ese atractivo interés se deben financiar más de 400.000, tener una facturación anual con la tarjeta de crédito igual o superior a 6 cuotas de la hipoteca y hacer una aportación anual a fondos o planes de pensiones igual o superior a 12 cuotas de la hipoteca. Además, tiene que domiciliar la nómina y dos recibos y suscribir un seguro de vida y hogar comercializado con el **Banco Gallego**.

Lo cierto es que raro es el **producto hipotecario interesante** que no esté vinculado a la suscripción de otros productos con la entidad, unos productos, por cierto, que no suelen tener el atractivo que ofrece el principal, es más, posiblemente usted individualmente no lo contrataría. Es el peaje que nos hemos acostumbrado a pagar.

Vera -Med