

## Cuentas remuneradas: nuestro dinero a la vista y rentando

La guerra del pasivo –lluvia de ofertas de [depósitos](#) con interesante remuneración para intentar arrebatar clientes entre las entidades financieras- copa los titulares de los periódicos. Sin embargo, no todo el mundo tiene disponible cierto dinero que no vaya a utilizar durante un periodo de tiempo. Para esos casos –el más común en estos tiempos de incertidumbres económicas- no hay que pensárselo: las cuentas remuneradas son perfectas.

Este producto se caracteriza precisamente por su **inmediata disponibilidad**, siendo el más líquido del mercado y su principal ventaja es que genera intereses por el dinero depositado en ellos a diferencia de cuentas corrientes o de ahorro, que no retribuyen por el dinero ingresado o lo hacen muy poco. No obstante, no es un producto para invertir, sino para tener el dinero a la espera de una mejor oportunidad y, mientras tanto, sacar alguna rentabilidad.

[Santander](#), [Banesto](#), [Openbank](#), [La Caixa](#) o [BBVA](#), entre otras, están ofreciendo en la actualidad hasta un máximo del 4% al nuevo ahorro en depósitos, pero también la batalla por captar nóminas y **cuentas remuneradas** está siendo intensa.

La **Cuenta Ahorro Univía**, por ejemplo, ofrece una rentabilidad del 4,00% para todos aquellos saldos medios mensuales que superen el saldo medio máximo histórico que la cuenta haya presentado desde su apertura, con un incremento máximo de 50.000 euros mensuales. Esta nueva cuenta de alta remuneración tiene liquidación mensual de intereses, está exenta de comisiones y gastos, y se contrata exclusivamente por Internet

Sin embargo, hay que tener mucho cuidado ya que en la publicidad no siempre se cuentan todos los detalles. Así, por ejemplo, tenga en cuenta que la remuneración que le va a ofrecer la entidad no será eterna. De hecho, lo más común es que no supere los 4 ó 6 meses. A partir de ese momento, no se lo piense y cambie a otra entidad, siempre y cuando las condiciones firmadas se lo permitan.

Las mayores rentabilidades se concentran especialmente en los productos promocionales dirigidos a captar clientes. Así por ejemplo, [iBanesto.com](#) está ofreciendo hasta enero del 2011 un 3,60% de interés y si viene de otro banco online –léase principalmente ING- le darán el 4%.

Y es que una de las más clásicas **cuentas remuneradas** es la **Naranja de ING Direct** que ofrece una rentabilidad 3,5% T.A.E. los 4 primeros meses para nuevos clientes, para pasar después al 1,5% T.A.E. El abono de intereses es mensual y no tiene gastos ni comisiones, pero quizás su característica más atractiva es que no exige cambiar de banco.

[Openbank](#) tiene la **Cuenta Open Plus Nuevos Clientes**, con una rentabilidad del 3,5% TAE hasta el uno de diciembre de 2010. A partir de ese momento se remunerarán al tipo en vigor en cada momento de la Cuenta Open Plus, actualmente 1,24% interés nominal anual para clientes con nómina y/o 3 recibos domiciliados en la cuenta corriente operativa; 0,75% interés nominal anual sin domiciliación de nómina y/o 3 recibos domiciliados, en junio de 2010. Esta cuenta se mantiene en torno al 3% desde hace ya muchos meses, a pesar de los tipos de interés oficiales siguen en el 1%.

En cuanto a [Caixa Galicia](#), tienen la Cuenta Suma y Sigue. Se trata de un producto para clientes de rentas medias/altas que ofrece una retribución para los seis primeros meses del 4% nominal anual y una vez transcurrido este plazo se obtendrá mensualmente la rentabilidad vigente en la **Cuenta Suma y Sigue**, que actualmente es del 1,50% TAE.

Aunque, como ya hemos visto, haya bancos que no exijan domiciliación de nóminas o recibos, no se engañe ya que lo más normal es que el banco quiera su nómina (o pensión). Es un ingreso asegurado y la posibilidad de venderle otro tipo de productos como hipotecas, créditos personales o seguros de vida, bajo el señuelo de que es con condiciones ventajosas.

Pese a que aparentemente las cuentas nóminas son atractivas, el futuro cliente de la entidad bancaria tiene que tener en cuenta numerosos factores antes de dar el salto y cambiar de banco.

Con la **Cuenta Nómina El Estirón**, el [Banco Popular](#) pretende captar 65.000 nuevas nóminas y 20.000 nuevos clientes. Los que domicilien su salario en el **Banco Popular** se beneficiarán de un descuento del 6% de sus recibos del hogar durante el primer año (hasta 42 euros cada mes) y un 2% durante el resto de años (hasta 14 euros cada mes).

Esta cuenta está exenta de comisiones de administración y mantenimiento, así como de las comisiones de emisión y mantenimiento de las tarjetas 4B MasterCard y Visa Classic asociadas a la misma. La **Cuenta Nómina** permite igualmente el adelanto de la nómina por un importe de hasta 1.800 euros al mes, sin coste alguno para el cliente.

En el caso de [Banesto](#), en la actual campaña de captación de nóminas se ofrece hasta el 30 de junio una televisión Sony de 32 pulgadas. Con este "gancho", **Banesto** espera atraer otras 100.000 nóminas este año, algo que creen posible, ya que entre enero y marzo han captado 60.000 clientes con nómina. **iBanesto**, por su parte, ha logrado captar más de 25.000 nóminas en 2009.

También el [BBVA](#) quiere captar 100.000 nuevas nóminas con otro televisor –el regalo de moda– como reclamo. En este caso se trata de un televisor marca Samsung de 19" para los clientes que domicilien su nómina, superior a 600 euros, o pensión, superior a 300 euros. Además, se beneficiarán de otras ventajas adicionales como la bonificación en sus principales recibos, la exención de comisiones de administración y mantenimiento en su cuenta, transferencias o ingresos de cheques sin coste, así como una tarjeta gratuita a elegir entre la Tarjeta Paga Ahora (débito) y la Tarjeta Después (crédito).

La iniciativa se enmarca en la estrategia del banco de ganar cuota de mercado en clientes y aumentar su vinculación con la entidad y se desarrollará hasta finales de septiembre.

En cuanto a los regalos, tenga en cuenta que están considerados rendimientos del capital mobiliario y como tal, están sujetos a retención a cuenta del IRPF. Algunas entidades corren con ese "gasto" pero en otras le darán la sorpresa en la siguiente declaración de la Renta.

Otro de los puntos en los que hay que fijarse es en cuánto descuento ofrecen en los recibos o cuánto te devuelven por este tipo de productos, así como si esas deducciones tienen un tope en el tiempo o en el importe. **Barclays** acaba de poner en el mercado su **Cuenta Nada Corriente** con la que prevé captar 35.000 nuevos clientes en España durante los próximos tres meses. Este producto devuelve el 3% de las compras efectuadas con la tarjeta de crédito y ofrece un descuento de otro 3% en los principales recibos, sin comisiones. Además, no tiene comisiones de mantenimiento, administración, ingreso de cheques, transferencias en euros o tarjetas de débito.

Para la apertura de esta cuenta no es necesaria la domiciliación de la nómina. Pero el reembolso del 3% sólo se producirá si se paga con la tarjeta de crédito asociada, durante los 6 primeros meses desde la contratación y excluyendo las compras en supermercados y gasolineras.

Ya ha visto que actualmente es posible sacarle una pequeña **rentabilidad a su dinero** sin tener por ello que dejar de tenerlo disponible en cualquier momento. Y es que el horno no está como para alejarse de nuestros ahorritos.