

Suben las comisiones, no el ahorro

● Los bancos elevan el coste de los productos y servicios que prestan a los clientes particulares ● Las cuentas sin bonificación se encarecen un 3,2% mientras las entidades se resisten a remunerar los depósitos

MARÍA HERNÁNDEZ MADRID

Los bancos siguen tensando la cuerda en la relación que mantienen con sus clientes particulares. La subida de tipos lleva meses trasladándose al precio de las hipotecas y los créditos, pero la remuneración no ha llegado con la misma intensidad al ahorro que los ciudadanos atesoran en las entidades y, por si fuera poco, cada vez tienen que pagar más comisiones por servicios que utilizan en su día a día como las cuentas corrientes o las transferencias.

Así lo ha constatado la Asociación de Usuarios Financieros, Aсуfin, en un estudio en el que se pone de manifiesto que las entidades, lejos de rebajar los costes que imputan a sus clientes por operaciones básicas, los han elevado. El aumento se da especialmente en productos como las cuentas no bonificadas (las que no tienen vinculación), cuyas comisiones se encarecieron de media en mayo un 3,2%, hasta los 145,82 euros (4,52 euros más que hace un año).

En el balance, sin embargo, hay contrastes como Santander, Sabadell o CaixaBank, que sitúan su comisión anual de administración en 240 euros, frente a Bankinter, que no cobra nada, o Kutxabank, Ibercaja, Unicaja, Deutsche Bank o Cajamar, que establecen 120 euros por esta gestión, según el estudio al que ha tenido acceso EL MUNDO. En el caso de Sabadell, matizan que sólo el 11% de sus clientes pagan comisiones, frente a casi un 90% que no lo hacen.

Ajuicio de Aсуfin, que acaba de ingresar en el Consejo de Consumidores y Usuarios (CCU), la diferencia entre entidades muestra un modelo alternativo de captación de clientes: el principal –y mayoritario– sigue siendo el que cobra comisiones por cuenta y las bonifica siempre que exista alguna vinculación con el banco; y el novedoso –y minoritario–, que viene de la mano de Bankinter, y ofrece una cuenta sin comisiones, en línea de lo que aplican otras entidades sobre cuentas que se operan exclusivamente online.

El análisis muestra la tendencia que se está dando en el sector en estos últimos meses, en los que no se busca tanto elevar el volumen de clientes sino la vinculación de los mismos, de manera que, cuanto mayor sea la vinculación, mayor puede ser la bonificación. Una suerte de vinculación por tramos que da lugar a cierta segregación entre los propios clientes, separando a aquéllos que quieren y pueden vincularse al máximo para no pagar comisiones (contratando otros productos de inversión y seguros) de aquéllos que, aunque domicilien los ingresos o hagan pagos con tarjeta, sólo conseguirán una bonificación parcial. «Se están creando una

división entre clientes de primera, de segunda o de tercera según lo que tenga cada uno y el resultado final es que los pequeños ahorradores son los que más están pagando por los servicios financieros», señala Antonio Luis Gallardo, responsable del barómetro elaborado por Aсуfin.

La tendencia al encarecimiento de ciertos servicios también se aprecia en las transferencias, concretamente en las de carácter inmediato. «Las transferencias ordinarias, ordenadas desde canales online, están teniendo, si no a la gratitud total (seis entidades ya no cobran por ellas), si a una rebaja de coste considerable, lo que lleva a que su media se sitúe en 1,26 euros. Por lo contrario, las transferencias inmediatas son raramente gratuitas; sólo las ofrece sin coste Bankinter. Además, su diferencia de precio es muy considerable, 3,65 euros

de media, o lo que es lo mismo, prácticamente el doble, un 190% más cara», señala el informe.

Como dato positivo, se aprecia una bajada en el coste de comisiones por ingreso de cheque, de 1,82 euros (-0,12%), y también en todos los componentes de coste que se originan con un descubierta.

FALTA DE COMPETENCIA

Pese a ello, la asimetría entre entidades y pequeños clientes se abre paso y podría ir a más si el sector en su conjunto –o alguna de las grandes entidades en particular– no mueve ficha, porque el Banco Central Europeo (BCE) ya ha anunciado su intención de seguir encareciendo el precio del dinero para reducir la inflación al entorno del 2%. En el último año, el Eurobanco ha disparado los tipos hasta situar el nivel de referencia en el 4% y

esa cabalgada ha impulsado los márgenes de los bancos; muchos usuarios esperaban que, con ese cambio, tras años de tipos cero y nula remuneración, la situación se diera la vuelta también para ellos, sin embargo, no sólo no hay rendimientos al ahorro sino que, en muchos casos, la reducción de las comisiones se está retrasando o se da en menor proporción de lo esperado.

«La subida de las comisiones, que hemos visto en los distintos barómetros elaborados por Aсуfin desde el año 2020, se justificaba precisamente por unos márgenes de beneficio estrechos con tipos negativos, pero la realidad está mostrando que cuando los tipos han subido, las comisiones no sólo se mantienen, sino que incluso en algunos casos se elevan», apuntan desde la organización presidida por Patricia Suárez.

Para Antonio Luis Gallardo, en el trasfondo de esta situación se encuentra la falta de competencia entre las entidades, algo a lo que ya apuntó también la semana pasada Cani Fernández, presidenta de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, en referencia a la baja remuneración del ahorro que están ofreciendo los grandes bancos españoles. «Me cuesta trabajo pensar que no haya un banco que no quiera ganar clientes», dijo la máxima responsable de Competencia para poner en evidencia la escasa retribución que están recibiendo los particulares españoles.

También la vicepresidenta primera y ministra de Asuntos Económicos, Nadia Calviño, espoleó al sector ante la falta de movimientos en este sentido. «El sector bancario español tiene que empezar a transmitir la subida de tipos de interés en beneficio de los clientes españoles», espetó Calviño junto al presidente del BBVA, Carlos Torres. Pero ni Torres ni ninguno de los responsables de los grandes bancos se sienten, por el momento, interpellado. Ni siquiera ante la merma que está sufriendo su volumen de depósitos. Sólo en el primer trimestre del año, Santander y BBVA menguaron 30.000 millones de euros en esta partida, según las cifras de los balances individuales publicadas por la Asociación Española de Banca. Parte de ese dinero ha ido a parar a fondos de inversión, seguros de ahorro y otros productos de perfil conservador ofertados por las propias entidades; otra parte ha ido a parar a las Letras del Tesoro, convertidas en el último hype del mercado financiero; y otra parte se ha desplazado a entidades más pequeñas o digitales que sí están apostando por remunerar el pasivo como fórmula para ampliar su base de clientes. En ese desafío, ING y MyInvestor lideraron entre enero y marzo la carrera por captar depósitos: el primero, con un aumento de 1.757 millones en ese periodo y el segundo, con 543 millones más, hasta los 1.190 millones de euros.

El movimiento refleja el creciente interés de los particulares por minimizar el impacto de la inflación en sus cuentas domésticas y la búsqueda de alternativas que retribuyan sus ahorros. En ese contexto, MyInvestor acaba de lanzar un depósito a tres meses al 2,75% TAE desde los 10.000 euros para plantar cara a la oferta de ING, que días antes había sacado al mercado un nuevo depósito con rentabilidad del 2,5% TAE a tres meses.

Otra parte del ahorro está yendo a parar a la amortización de deudas e hipotecas, que según el Banco de España se han disparado y mantendrán esa tendencia en los próximos meses.



Gita Gopinath, subdirectora gerente del FMI, junto a la presidenta del BCE, Christine Lagarde. E. M.

POR QUÉ EL BCE NO VE EL FIN DE LA SUBIDA DE TIPOS

L. Q. MADRID

La 'crema y la nata' de los bancos centrales se dan cita en un paraje inigualable como es la localidad de Sintra, en Portugal, pero ni siquiera el viento que sopla desde el Atlántico les ha hecho cambiar el rumbo de su política monetaria. Más aún, la anfitriona del Foro, Christine Lagarde, quiso reforzar el discurso que pronunció hace doce días

tras acometer la penúltima subida de tipos de interés en la Eurozona y se lanzó a admitir que no ve techo que frene la escalada de los tipos.

¿Por qué?

Sencillamente porque por el momento no ha conseguido controlar la inflación. Las previsiones para 2023 pasan por un IPC comunitario en el 5,4%, que caerá al 3% en 2024 y llegará al 2,2% en 2025,

insatisfactorio para el BCE. Su objetivo sigue siendo inamovible y es lograr que los precios caigan hasta una tasa de crecimiento máximo del 2% al año. Sobre la mesa ya está más que descontada la próxima subida de tipos que se producirá en la reunión de julio.

¿Habrá entonces una décima subida en septiembre?

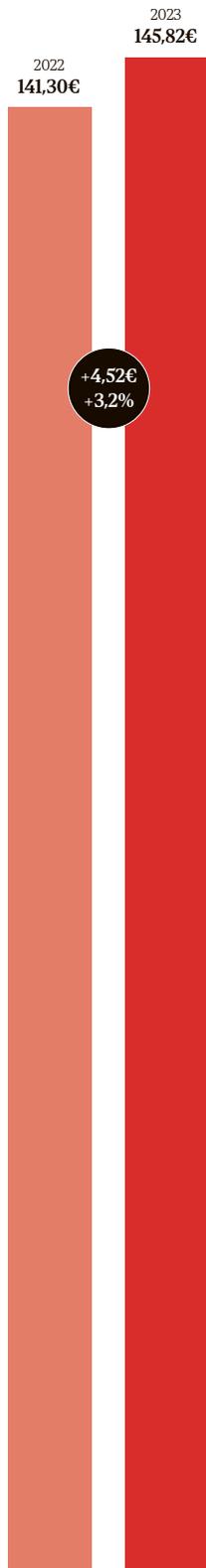
«El mercado lo ha puesto totalmente en precio», apuntan desde Bank of America, y esto implicará ver al ti-

po de depósito en cotas del 4%, esta vez sí, máximos históricos si se cumple el paso previo, la subida contemplada para julio. Actualmente, está en el 3,5% tras la última reunión.

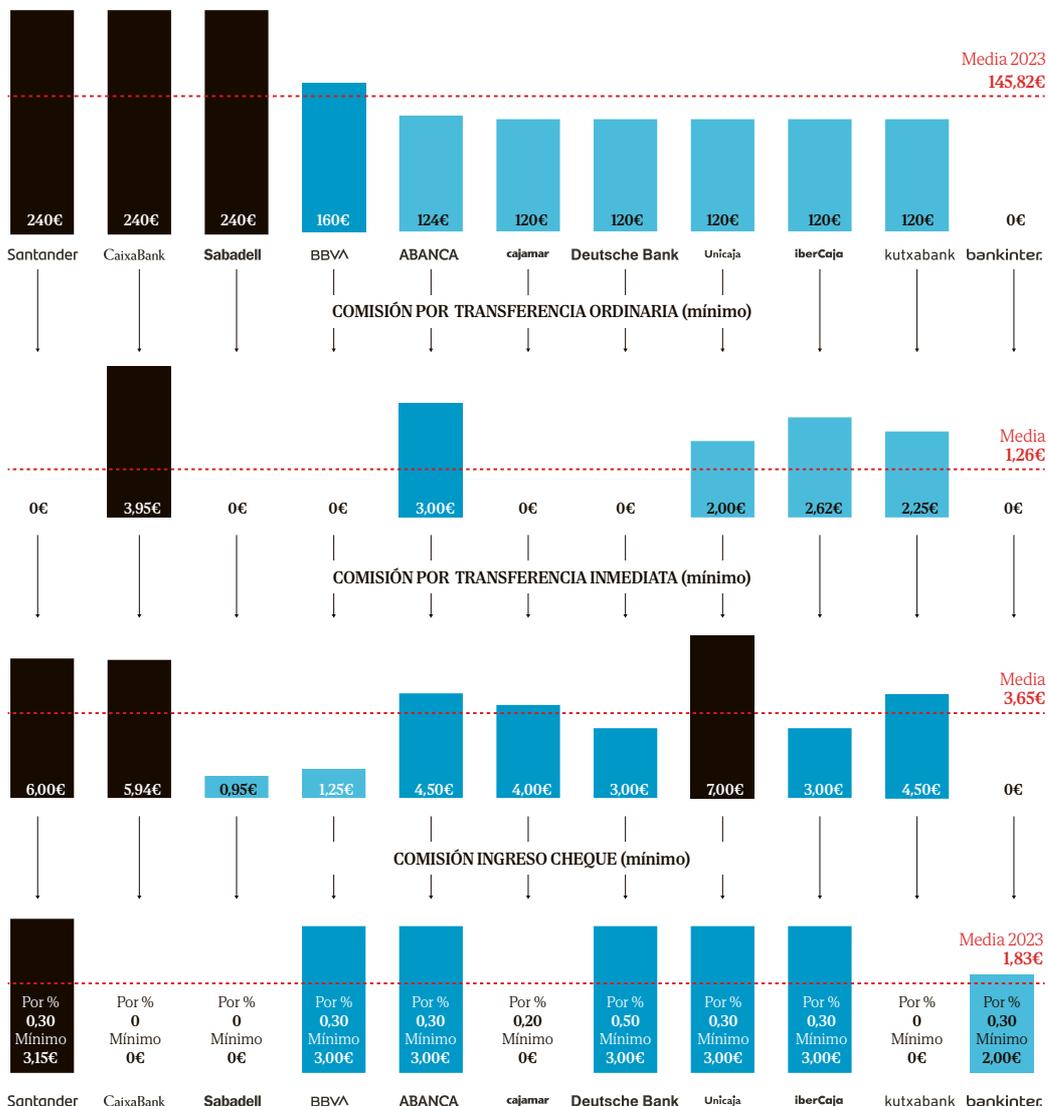
Dicho todo esto, los analistas de la firma americana creen que, en realidad, será como «tirar una moneda al aire» porque «todo dependerá de si en septiembre la inflación subyacente está controlada o no». La última referencia de mayo, es del 5,6%.

P&R

COMISIÓN MEDIA ANUAL DE ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS NO VINCULADAS

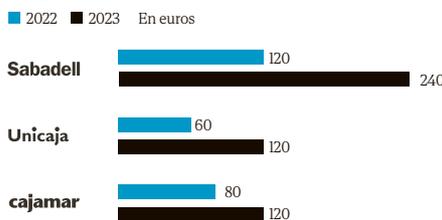


COMISIÓN ANUAL

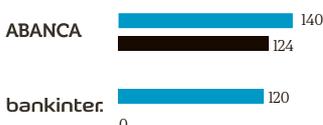


COMISIONES DE ADMINISTRACIÓN

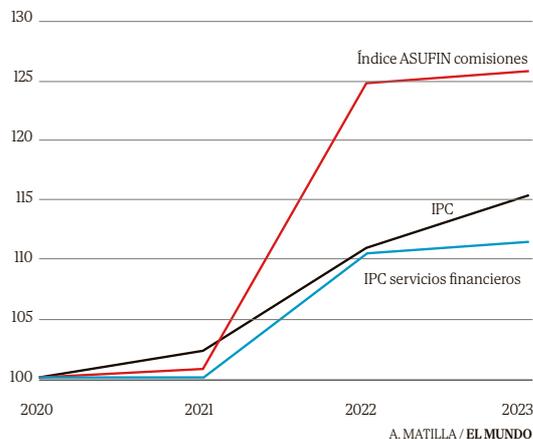
LAS QUE MÁS SUBEN



LAS QUE MÁS BAJAN



EVOLUCIÓN DE LOS COSTES FINANCIEROS



FUENTE: ASUFIN.