



La banca apuja les comissions per millorar la rendibilitat

La política del BCE impulsa una nova estratègia comercial



MANÉ ESPINOSA

Amb la nòmina ja no n'hi ha prou: els bancs demanen als clients més vinculació en productes amb l'entitat

CONCHI LAFRAYA
Madrid

Adeu al tot de franc a la banca. A partir d'aquest 2020, les entitats financeres canviaran de política comercial, i tenir un compte corrent al banc costarà entre 45 i 145 euros, en funció de cada entitat, per als clients que no hi estiguin vinculats. No obstant això, si el banc aconsegueix fidelitzar-los, aquest import es podrà reduir bastant.

La banca classifica cada vegada més la clientela a partir dels serveis contractats, és a dir, les assegurances de la llar, del cotxe o de vida, els fons, la hipoteca o altres productes financers, com ara accions. També analitza la despesa que es fa mensualment o anualment amb les targetes de crèdit associades al compte. A partir d'aquí, el client pot tenir alguna bonificació. De la mateixa manera, la banca penalitzarà els clients que no compleixin els requisits i els cobrarà pel manteniment del compte corrent i per les targetes de crèdit.

Fins ara la porta d'entrada per no haver de pagar comissions era tenir la nòmina domiciliada, però ara la clau és convertir-se en client preferent. I això només s'aconsegueix amb una vinculació forta amb l'entitat. Aquesta estratègia és la que estan seguint entitats com Sabadell, CaixaBank, Santander, BBVA, Bankinter o Bankia. El Sabadell cobra 60 euros als que tenen el Compte Expansió, però si es passen a Prèmium o Plus la comissió es redueix a zero. El Santander exigeix en el seu Compte Zero 123 la domiciliació d'almenys tres rebuts o sis operacions al trimestre amb la targeta, i també ingressos mínims de 600 euros al mes. Si no es compleix, la comissió ascendeix a 12 euros al mes. CaixaBank no cobra cap comissió en el Compte Family, però exigeix una nòmina de 600 euros i domiciliat tres rebuts o pagar tres compres amb targeta al trimestre. En cas d'incompliment, penalitza amb 6 euros al mes. El BBVA exigeix en el Compte en Línia una nòmina mínima de 800 euros, tenir recursos per valor de 60.000 euros i posseir mil accions de la mateixa en-

titat. Si no és així, cobra 60 euros a l'any pel manteniment del compte. Bankia requereix ingressos de 700 euros mensuals i tenir contractada una assegurança o fer dues compres al mes amb la targeta en el seu *Compte per ser tu*. L'incompliment se sanciona amb 15 euros al trimestre.

Per Joaquín Maudos, director adjunt de l'IVIE, "la banca té un seriós problema de rendibilitat per molts

En l'actual context de tipus d'interès, els bancs es plantegen cobrar comissions pels comptes corrents

motius (una baixa demanda de crèdit, tipus reduïts, exigències regulatòries), que s'espera que continuï atesa l'expectativa que els tipus seran molt baixos durant bastant de temps d'acord amb les decisions del BCE". En aquest context, afegeix Maudos, "els marges són reduïts, i això obliga els bancs a buscar fonts de finançament diferents als tipus d'interès, com

ara les comissions". En la mateixa línia, el professor José García Montalvo, de la Universitat Pompeu Fabra, considera que "avui dia hi ha molts clients que, tenint només efectiu al compte corrent, generen al banc més cost que ingressos. Davant aquesta situació no queda més remei que carregar comissions per cobrir els costos de l'estructura laboral, informàtica...". A parer seu, "a Espanya, a diferència d'altres països, estem acostumats al tot de franc, i les comissions són una cosa que disgusta bastant els clients, però en les circumstàncies actuals les opcions són limitades".

Francisco Uría, soci responsable del sector financer de KPMG, ho té molt clar: "Les comissions són l'únic instrument per evitar que el cost del manteniment dels comptes impacti negativament en el compte de resultats dels bancs". Per la seva part, Gonzalo Bernardos, professor de la Universitat de Barcelona, recorda que fins i tot "el Banc d'Espanya ha recomanat augmentar ingressos per prestació de serveis, és a dir, comissions". Així sí, matisa, "la banca no està apujant les comissions als seus millors clients, sinó als que tenen poca vinculació amb el banc".

Els dipòsits ja no es remuneren

■ Aquelles remuneracions que ofería ING del 5% en la seva Cuenta Naranja o el 3% que pagava el Santander en el seu compte 123 no tornaran. Avui dia la remuneració dels dipòsits gairebé és nul·la perquè els tipus d'interès de referència, com els que fixa el BCE o l'interbancari, són fins i tot negatius. A més, el BCE penalitza els bancs per l'excés de liquiditat amb un -0,5%, cosa que obliga els bancs a passar a empreses i grans clients aquest cost. "A les famílies no se'ls cobra pels comptes corrents pel cost reputacional i perquè els clients

retirarien els seus saldos", aclareix Maudos. "Durant els tres anys vinents, qui tingui els diners en comptes corrents i dipòsits a termini fix perdrà diners. Ja ho ha fet el 2019. La rendibilitat mitjana està per sota del 0,10% i la inflació ha estat del 0,8%", subratlla Bernardos. Francisco Uría, de KPMG, destaca que, mentre es mantingui l'actual context de tipus, a la banca només li queda "buscar fonts d'ingressos alternatius que compensin la caiguda del marge financer. D'aquí ve que no pugui remunerar els diners dels comptes".