La banca acelera su máquina comercial

Expansión. - Tras varios años con las miras puestas en el fortalecimiento de los balances, la banca vuelve a centrar sus estrategias en la búsqueda de la rentabilidad y la captación de clientes. Así, en los últimos meses las principales entidades han lanzado campañas comerciales con la finalidad de aumentar su cuota de mercado y reforzar su proximidad con el cliente, en un escenario en el que recuperar la confianza se convierte en un objetivo clave.

Los planes están dirigidos a diferentes segmentos. En la rama de banca para particulares predominan las ofertas sobre cuentas nómina, pero también son muchas las entidades que presentan iniciativas enfocadas al ámbito de las pymes. Otras ofrecen planes completos que engloban varios productos.

Santander

El Plan Crédito Familiar Por es su estrategia actual de captación, que tiene por objetivo favorecer el crédito al consumo y se divide en tres vertientes. Por tu día a día, para gastos cotidianos, incluye una tarjeta de crédito para financiar compras, adelantos de nómina y un préstamo para pagar el IRPF. Por tus ilusiones y proyectos incorpora un préstamo para la compra de vehículos a un 8,62% TAE, aunque sujeto a condiciones, y otro para financiar estudios universitarios. Por último, Por tu gran sueño está formada por un préstamo para la compra de vivienda, para construir una unifamiliar o para adquirir un local comercial.

BBVA

BBVA, además de en la comercialización de la cuenta nómina, que exime del pago de comisiones, pone el foco en la campaña Quiero, dirigida a particulares y pymes. Este programa, que incluye un amplio conjunto de productos, ofrece la posibilidad de contratar un plan de pensiones o traspasarlo desde otra entidad y conseguir hasta un 3% de bonificación para un importe igual o superior a 25.000 euros. En el caso de traspasar de otra entidad un fondo de inversión, BBVA ofrece una bonificación de hasta el 2% del importe traspasado hasta un máximo de 10.000 euros.

Enfocada a las empresas, la campaña brinda apoyo para la internacionalización y para el acceso a líneas de crédito ICO.

CaixaBank

La actividad comercial de CaixaBank, que ayer anunció la compra de Barclays (ver pág. 15), se centra principalmente en los programas Nómina Multiestrella y CaixaNegocios. Con el primero, los clientes que domicilien una nómina mínima de 600 euros, realicen tres compras al trimestre con la tarjeta o domicilien tres recibos se podrán beneficiar de ventajas como la eliminación de las comisiones y paquetes de descuentos en viajes, espectáculos y otros servicios.

El programa CaixaNegocios se dirige a autónomos y micropymes y pone a su disposición equipos de gestores especializados. Además ofrece financiación y productos como la Cuenta Negocio, exenta de las comisiones habituales.

Bankia

El pasado junio la entidad lanzó la campaña Te estamos esperando. Tú decides cuándo, por la que los nuevos clientes no pagarán, durante seis meses, comisiones de mantenimiento y administración de sus cuentas, tarjeta de débito y las comisiones por ingresos de cheques y transferencias hasta 3.000 euros.

Éstas son las principales ventajas del Programa Sin Comisiones. A él pueden acceder pymes, autónomos y particulares que tienen que cumplir determinados requisitos. Los clientes que domicilien su nómina, por ejemplo, pueden beneficiarse de estas condiciones si, además, contratan un seguro, un plan de pensiones o una tarjeta de crédito básica o cuentan con 30.000 euros en recursos de la entidad.

Banco Sabadell

El producto estrella de la entidad catalana es la Cuenta Expansión, con la que el cliente que domicilia la nómina no paga comisiones, dispone de tarjeta de crédito y débito gratis y se beneficia de un 3% de devolución de los principales recibos hasta un máximo de 20 euros.

Para el segmento de empresas, el banco lanzó el pasado mes de febrero la campaña Creer, con el propósito de dar crédito. De los 66.120 expedientes de financiación tramitados hasta julio, un 94% ha obtenido respuesta positiva y el compromiso de responder cualquier solicitud en 7 días se ha acortado hasta los 3,2 días de promedio, según cálculos de la propia entidad.

Banco Popular

El banco presidido por Ángel Ron ha relanzado la campaña de los Depósitos Gasol, a 6, 12 y 18 meses. Además ha puesto en marcha una nueva línea de financiación para emprendedores dotada para este año con 50 millones de euros.

Bankinter

La cuenta nómina es la principal apuesta de la entidad dirigida por Dolores Dancausa. Hasta julio, Bankinter ha logrado captar 42.000 clientes nuevos de este producto, que ofrece la mayor rentabilidad del mercado: un 5% TAE (Tasa Anual Equivalente) el primer año y un 2% el segundo, hasta 5.000 euros, además de la eliminación de las principales comisiones.

La hipoteca Su casa y punto es otro de los productos en los que Bankinter centra su estrategia. Ofrece un tipo fijo durante el primer año del 2,9% y, a partir de entonces, el interés aplicado será el euríbor más un diferencial que podrá llegar al 1,95% dependiendo de la contratación adicional de determinados productos. La entidad prevé cerrar el año con una producción nueva de hipotecas de entre 1.500 y 1.700 millones de euros.

ING

Los fondos de inversión, la cuenta nómina y las hipotecas son las bazas comerciales de ING Direct. De las ventajas de los primeros destaca la inexistencia de una cantidad mínima para invertir y unas de las comisiones más bajas del mercado, de entre un 51% y un 65,3% inferiores al máximo legal permitido.

La hipoteca Naranja ofrece para la compra de primera vivienda un tipo de interés de euríbor más 1,89%, aunque es una oferta sujeta a condiciones.

Por su parte, con la cuenta nómina comercializada por la entidad el cliente estará exento de pagar comisiones y se ahorrará un 3% en las estaciones de servicio Galp y Shell, entre otras ventajas. Con esta oferta, ING ha incrementado el número de clientes de este producto en un 20,7% hasta junio respecto al mismo periodo de 2013.

EVO

La entidad acaba de poner en marcha la promoción Hipoteca Inteligente. Un producto sin comisiones, que ofrece una ventaja innovadora y única en el mercado. El tipo de interés tendrá como referencia el euribor a 12 meses, pero el diferencial se irá reduciendo a medida que éste aumente. Además, ofrece la posibilidad de carencia de pago de capital (se abonarían intereses) durante dos años en caso de imprevistos.

La Cuenta Inteligente es la otra apuesta de la entidad. Se trata de una cuenta nómina que ofrece dos en una: una corriente al 0,5% TAE para los primeros 3.000 euros y otra a plazo al 1,5% TAE para el resto del dinero.

ccoontigo info servicios
© CCOO SERVICIOS 2017

Logos y marcas propiedad de sus respectivos autores
Se permite la reproducción total o parcial de todos los contenidos siempre que se cite la fuente y se enlace con el original