



Empresas y finanzas

BANCA · TELECOMUNICACIONES · ENERGIA · CONSTRUCCIÓN · MERCADO INMOBILIARIO · TURISMO · ÚLTIMAS NOTICIAS

CRÓNICA DE LA BOLSA

El Ibex 35 retoma las subidas mientras el petróleo repunta el 2%

BANCA >

La banca intensifica la batalla por las nóminas y aplaza la guerra del ahorro

El sector financiero pugna por la captación de los ingresos mensuales recurrentes con abonos en efectivo



Un hombre habla por teléfono delante de una sucursal del Banco Santander, en Madrid.

PABLO MONGE



HUGO GUTIÉRREZ

Madrid - 02 ENE 2024 - 05:15 CET



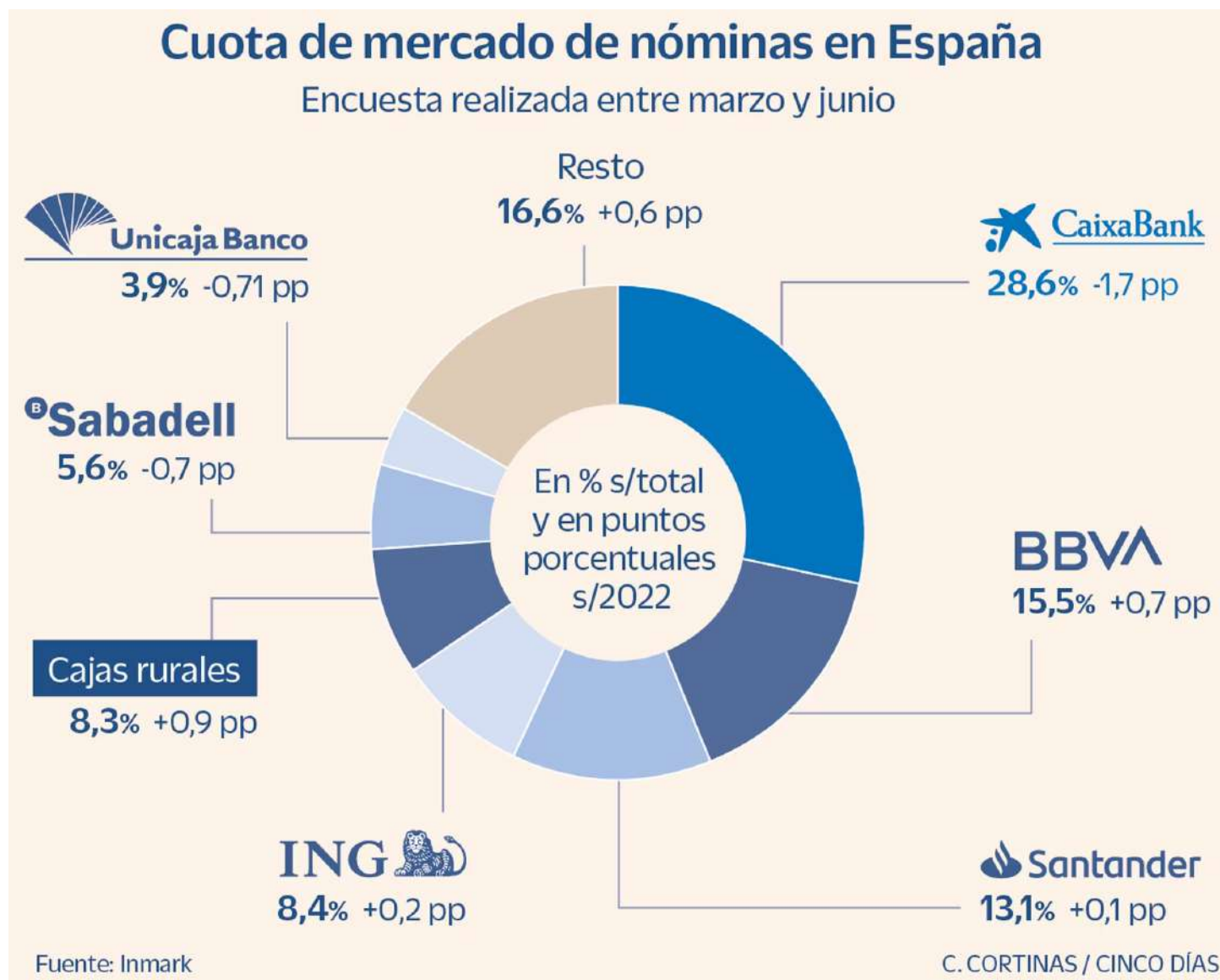
La [banca ha sorteado en 2023 la guerra generalizada por el ahorro de los particulares](#). Las entidades pagan más por el pasivo de forma paulatina, aunque el encarecimiento está siendo mucho más contenido que el repunte anotado en los ingresos tras el viraje de la política monetaria del BCE. Un escenario que se aleja más si cabe con la previsión de bajadas de las tasas a partir de marzo. Los bancos aplazan así esta guerra e intensifican la batalla por la captación de nóminas, donde llega a haber promociones con el abono de hasta 400 euros en efectivo.

“Se trata de políticas comerciales de captación de clientes, para lograr una permanencia elevada a futuro. De este modo intentarán la venta cruzada a lo largo de la vida útil del cliente”, argumenta Leopoldo Torralba, economista de Arcano Economic Research. Así, apuestan por la [captación de los ingresos mensuales de los usuarios porque es, junto con la hipoteca, la forma más efectiva que tiene el sector de vincular a sus clientes](#). Y esta política les permite además compensar la caída del mercado hipotecario con otro producto que ahora tiene más tirón.

Entre las promociones vigentes destaca la de Banco Santander, que ofrece entre 300 y 400 euros para los clientes que domicilien su nómina o pensión. En principio, estaba activa hasta el 31 de diciembre, aunque ya se ha renovado varias veces en el pasado y fuentes de la entidad no descartan que vuelva a ocurrir. “Llegada la fecha de terminación de la promoción, el banco se reserva el derecho de prorrogar la misma”, recogen las bases.

Según la última encuesta en España realizada por Inmark, empresa de estudios de mercado independiente que trabaja para los principales bancos, CaixaBank es la entidad con mayor cuota en nóminas (un 28,6% del total). Le sigue BBVA (15,5%), Banco Santander (13,1%) e ING (8,4%). “Una vez se

domicilia la nómina, lo normal es que el cliente amplíe los servicios que tiene con el banco: el uso de las tarjetas de crédito y débito, la inversión en fondos, la contratación de depósitos, la contratación de una hipoteca o la aportación a fondo de pensiones, por poner algunos ejemplos”, explica Joaquín Maudos, director adjunto del IVIE y catedrático de la Universidad de Valencia.



Estas promociones, tanto la del Santander como la de Abanca, BBVA y Unicaja, entre otros, tienen letra pequeña. En la mayoría de casos, existe una horquilla de retribución que depende del montante de la nómina o la pensión. Además, suelen tener un periodo de permanencia obligatorio y la domiciliación de varios recibos en cuenta o uso de la tarjeta de crédito.

Por ejemplo, en la promoción del [grupo que preside Ana Botín](#) el abono es de 400 euros brutos (364 euros netos) si la nómina o pensión es de al menos

2.500 euros al mes, mientras que para los ingresos recurrentes de entre 600 y 2.499 euros el pago es de 300 euros brutos (243 euros netos).

En otras entidades, la estrategia es muy parecida. Abanca cuenta con una oferta activa hasta el 31 de marzo, aunque se renueva cada tres meses y no hay fecha de caducidad prevista, según fuentes de la entidad. Abona entre 150 euros (para nóminas y pensiones de entre 800 y 1.200 euros) y 300 euros netos (a partir de 1.200 euros). Además, remunera el saldo en cuenta al 2% TAE (tasa anual equivalente) hasta los 15.000 euros durante el primer año. Es decir, en la banda alta, el cliente podría recibir otros 300 euros, en este caso brutos, por este concepto. Hay bancos que se centran solo en esa parte, en la remuneración del saldo. Por ejemplo, Bankinter con su cuenta nómina, [Sabadell con su cuenta online](#) o ING.

De vuelta a las promociones de pago en efectivo, el BBVA también sigue esa estrategia, aunque con alguna diferencia: la retribución se reparte entre el cliente que domicilia su nómina, que recibe 250 euros, y el amigo ya cliente que le invite. Por cada recomendación que suponga la domiciliación de una nómina de más de 800 euros, el usuario recibirá 50 euros. Y existe otro grupo de entidades con promociones similares. Entre ellos, Unicaja (abona entre 150 y 200 euros) e ImaginBank (hasta 150 euros).

Así, se trata de una política comercial extendida. Y que funciona: “La vinculación de clientes está creciendo a un 22%”, avanzó Ángel Rivera, consejero delegado del Santander en España, en la [presentación de resultados del tercer trimestre](#). En número, la captación de nóminas ronda las 2.000 al día, según fuentes del grupo.

Esto contrasta con la [reticencia de la banca en otras áreas, por ejemplo en la remuneración del ahorro de las familias](#) y empresas, donde el sector español está siendo menos generoso que el de otros países comunitarios. La máxima es evitar dar un paso en falso que les pueda encarecer en exceso el coste de los depósitos.

Según los últimos datos del BCE, de octubre, la banca ofrecía en España un 2,43% de remuneración por el ahorro de los hogares en depósitos de hasta un año, muy por debajo del 3,8% de Italia y del 3,73% de Francia. Y lejos también del 3,27% anotado de la zona euro. A cambio, las familias pueden mover su nómina para lograr algo de retribución.