

Empresas & Finanzas

Los clientes que trabajan con varios bancos superan ya a los fieles a una sola entidad

Los españoles trabajan con 1,81 entidades frente a los 1,44 que lo hacían antes del Covid-19

E. Contreras MADRID.

La escalada de tipos de interés fomenta la contratación de productos con más de un banco. Un 52,4% de los ciudadanos trabaja ya con varias entidades y supera a los fieles al banco de toda la vida, algo que no ocurría desde décadas atrás. Antes de la pandemia del Covid-19, la proporción de usuarios que operaban con varias entidades era de apenas el 35,1% frente al 64,9% que concentraban su relación financiera en solo una buscando, por ejemplo, sacar mejor rédito en la suscripción de diferentes productos o evitarse el pago de comisiones por ser un cliente vinculado.

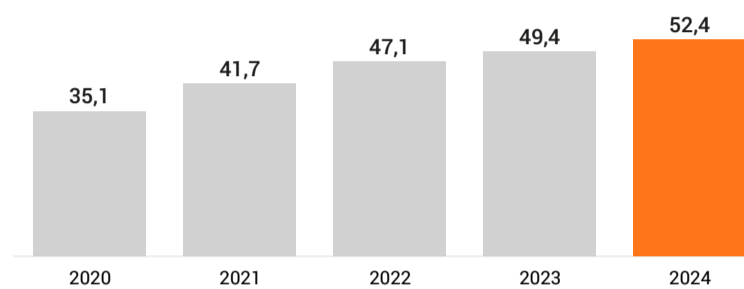
La tendencia provoca que hoy cada ciudadano opere de media con 1,81 entidades cuando en 2020 ocurría con 1,44. Son datos del "Estudio del Comportamiento Financiero de los Particulares en España 2024" elaborado por Grupo Inmark, empresa que toma el pulso a las tendencias de negocio del sector a través de entrevistas a 12.000 personas mayores de edad y bancarizadas. "Desde la pandemia, la diversificación de la relación bancaria de los consumidores es un hecho. Este cambio viene motivado por dos aspectos: por la aplicación de las comisiones que las entidades han ido aplicando a los clientes y por el auge creciente de los neobancos", explica la directora de Estudios Multicliente en Grupo Inmark, Ana Delia Revilla.

Penalización con comisiones

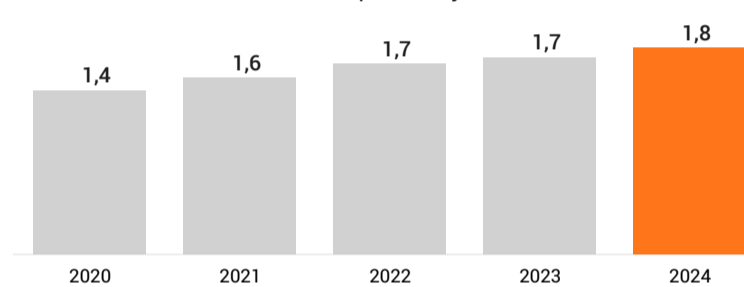
Hace unos años las entidades buscaron fidelizar clientes para mejorar la rentabilidad de la relación con programas que exoneraban de comisiones si se cumplía ciertos criterios de vinculación como tener domiciliados los ingresos, un determinado número de recibos o dar uso a la tarjeta en el pago de las compras. Incluso, a la inversa, durante la larga travesía de tipos negativos se im-

Aumentan las relaciones con varios bancos

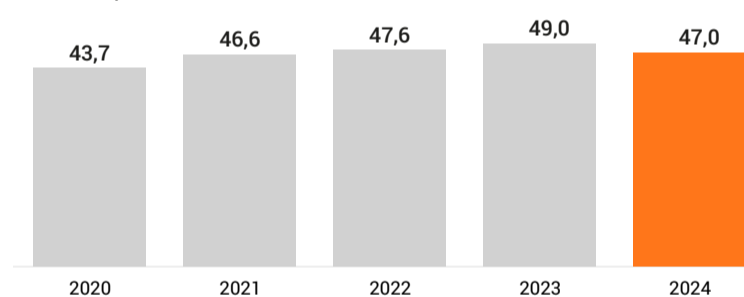
Clientes que operan con más de un banco, en %



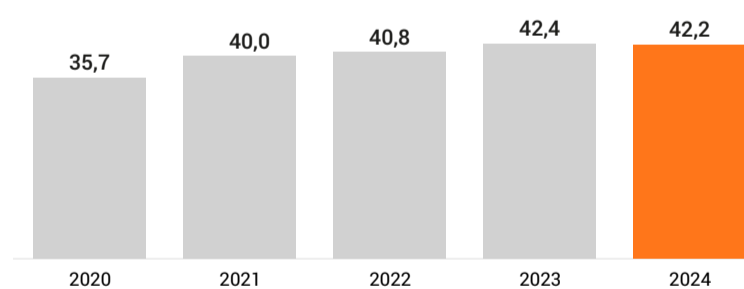
Promedio de entidades con las que trabajan los ciudadanos



Clientes que tienen financiación, en %



Clientes con productos de ahorro e inversión, en %



Fuente: Inmark.

elEconomista.es

plantaron recargos si la relación contractual resultaba escasa para proteger la rentabilidad del negocio. Y el simple cobro de comisiones abonó el terreno para que se centralizaran las operaciones en un solo proveedor, pero con la subida de los tipos de interés y la irrupción de las *fintech* la dispersión va a más.

Búsqueda de depósitos

Los usuarios han recurrido a diferentes entidades para necesidades específicas como sacar el mejor provecho a los ahorros en cuentas y depósitos remunerados que escasean en la gran banca, u obtener ventajas como utilizar la tarjeta fuera del país sin incurrir en costes.

Hoy un 42,2% de los ciudadanos disponen de productos de ahorro e inversión frente al 35,7% que los tenía contratados en 2020. Cae, en cambio, la proporción de clientes con deudas: un 47% confiesa tener contratado algún tipo de financiación y el 27,9% dispone de hipotecas, cifras superiores al 49% y 29,8% de 2023. Otro dato que evidencia esa tendencia de búsqueda del *otro banco* es que un 6,8% de los ciudadanos confiesa haber empezado a trabajar con una entidad nueva o adicional frente al 5,4% que lo hizo el año anterior.

El desafío que se abre a los neobancos es estrechar la relación con una mayor venta cruzada mientras que la banca tradicional se focaliza en ser "la entidad principal". Cuando al ciudadano se le pregunta por los motivos que determinan la elección de ese banco principal, un 17,7% alude a una recomendación cuando en 2023 era un factor que mencionaban el 15,5% de los casos. Relega, de hecho, al factor económico, que citan un 16% y a la proximidad -condiciona otro 15,8% y en 2020 era el criterio clave, con un 21,4%. La oferta de productos la alegan un 11,2% y la elección del banco "por tradición o costumbre" otro 7,6%.

Cetelem amplía el escaparate de su cuenta retribuida a través de Raisin

Lanza un nuevo producto al 3,10% en la plataforma europea de contratación

M. Allievi MADRID.

BNP Paribas Personal Finance, más conocida en España por su marca comercial Cetelem, da un paso adelante como banca digital en la diversificación de su oferta y ha firmado un contrato de colaboración con la plataforma alemana Raisin por el que los ahorradores españoles pueden contratar depósitos de esta entidad bancaria a través de la plataforma, según informó la entidad ayer.

La nueva cuenta de ahorros ofrece una remuneración por los saldos depositados del 3,10% TAE

Remunera saldos entre 1.000 y 100.000 euros, con el dinero disponible en cualquier momento

y los intereses se abonarán de forma mensual, según ha agregado la entidad financiera. El mínimo para obtener esta remuneración es de 1.000 euros y el banco pagará los saldos depositados hasta un máximo de 100.000 euros. La nueva cuenta está protegida por el Fondo de Garantía de Depósitos de España.

Cetelem empezó a remunerar las cuentas de ahorro a finales de 2022 a raíz de la necesidad de los clientes de tener una oferta financiera más allá del puro crédito.

Cetelem ha ampliado su enfoque tradicional en créditos al consumo para convertirse en un banco más completo, ofreciendo diferentes productos: una cuenta corriente y de ahorro remunerada, depósitos y tarjetas de débito, entre otros.

Cajamar gana un 164% más por el alivio en provisiones y más ingresos

Las pérdidas por deterioro de activos bajaron un 49% y los ingresos crecen un 23%

E. C. MADRID.

El Grupo Cajamar obtuvo un beneficio neto de 245,97 millones de euros entre enero y septiembre, cifra que supone un aumento del 163,7% interanual, apoyado en una expansión a doble dígito de los ingresos y menores saneamientos. La parti-

da de provisiones creció un 117,5%, hasta 214,35 millones, pero redujo un 48,9% las pérdidas por deterioro de activos, hasta 141,77 millones.

Rentabilidad del 7,93%

La evolución de la cuenta le permitió elevar la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) en 4,7 puntos porcentuales hasta el 7,93%, según la información publicada este miércoles por la entidad.

El grupo, que cuenta con 3,8 millones de clientes, aumentó un 3,13%

el volumen de negocio gestionado, situándolo en 100.837 millones. En crédito, su cartera aumentó un 1,1%, hasta 37.096 millones, con un 2,99% de cuota de mercado a escala global y que llega al 15,2% en el sector agroalimentario.

Los recursos de clientes crecieron un 8,6%, hasta 55.589 millones: sube un 24,1% en recursos fuera de balance como fondos de inversión o seguros, y un 8,6% en recursos minoristas en balance como cuentas y depósitos.

En la cuenta todos sus márgenes crecen a doble dígito: el margen de intereses aumentó un 20,4%, alcanzando los 926 millones; el margen bruto, o más asimilable a una partida de ingresos, creció a su vez un 23,3% y sumó 1.194 millones, y el margen de explotación avanzó un 34,6%, hasta 649 millones. La contribución por comisiones se incrementó a su vez un 14,5%, con 231,86 millones en ingresos.

La evolución de los ingresos supera el crecimiento del 12,1% en la

partida de gastos de explotación, que detrajeron 545,19 millones. Una situación que favoreció también que el ratio de eficiencia mejorase en 4,6 puntos porcentuales y bajase al 45,65%.

La entidad mantuvo el ratio de morosidad contenido en el 2,06%, redujo un 37,2% los activos adjudicados netos y un 5,8% los riesgos dudosos totales. En solvencia situó el ratio de capital CET1 fully loaded en el 13,86%, superior al 13,39% de un año atrás.