

Se acabaron los superdepósitos... ¿y ahora qué?

La decisión del Banco de España de limitar la rentabilidad de los depósitos bancarios con el objetivo de poner fin a la guerra del pasivo ha provocado una catarata de dudas entre los inversores particulares. En este contexto, EFPA España ha elaborado un decálogo para aclarar algunos detalles sobre la decisión tomada por el supervisor bancario y ofrecer una serie de consejos que los clientes deben tener en cuenta a la hora de elegir dónde mantener sus ahorros a buen recaudo y obtener una atractiva rentabilidad.

1. La medida del Banco de España trata de acabar con la guerra abierta entre las entidades por captar clientes a través de productos que ofrecen unas buenas condiciones. El supervisor pretende que la rebaja en las remuneraciones permita a los bancos ahorrar y, de esta forma, estimular la concesión del crédito a familias y empresas, que se encuentra estancado. La limitación no afecta a las entidades extranjeras pero sí a las que operan en España a través de su filial.
2. La gran mayoría de las entidades han respetado la limitación sugerida por el Banco de España. No obstante, algunas han lanzado productos con ofertas a 13 y 25 meses para evitar las restricciones recomendadas por el regulador.
3. La limitación del rendimiento de los depósitos tiene un carácter retroactivo desde el 1 de enero. Es importante señalar que si se contrató un depósito de alta remuneración pasada esa fecha, los tipos contratados están asegurados ya que la penalización del Banco de España tendrá que asumirla por completo la entidad financiera correspondiente.
4. El peso de los depósitos en España alcanza porcentajes muy altos en comparación al resto de países de su entorno. Los incidentes en la venta de algunos productos como las preferentes han vuelto más desconfiados y conservadores a los inversores españoles. La otra explicación a este comportamiento por parte de los ahorradores se debe a una preocupante falta de asesoramiento financiero.
5. En este contexto, y antes de tomar cualquier tipo de decisión sobre la cartera de inversión, resulta más imprescindible que nunca acudir a un asesor financiero con un conocimiento pleno del cliente al que tiene que ofrecer consejos de calidad.
6. Para un cliente muy conservador, puede ser una buena decisión la de continuar apostando por los depósitos, aún asumiendo una baja rentabilidad de su inversión. Cabe recordar que se trata de un producto que mantiene la seguridad, puesto que el Fondo de Garantía de Depósitos cubre hasta los 100.000 euros, y el inversor tiene garantizado el capital. La cancelación antes de tiempo sólo penaliza los intereses generados y, en algunos productos determinados, ni siquiera existe una comisión por cancelación.

7. Otras opciones para los inversores más conservadores las encontramos en los seguros de ahorro y en los fondos garantizados. Los seguros de ahorro acumulan una rentabilidad del 2,5% al 4,25%. Son las propias compañías las que garantizan el ahorro con su solvencia. En el caso de los fondos garantizados permiten traspasar el capital de un fondo a otro sin tributar. En algunos, su rentabilidad se sitúan en el entorno del 3% pero sólo permiten ahorrar a medio plazo (3 ó 4 años). Ojo con los costes.
8. La inversión en renta variable solo puede resultar interesante, en el largo plazo y para un cliente dispuesto a asumir riesgos, a pesar de las voces que anuncian, sin fundamento, altas rentabilidades a corto plazo.
9. Los pagarés bancarios o de empresa ofrecen otra alternativa de mejora en la rentabilidad. No obstante, el ahorrador tiene que tener en cuenta que estos productos no se benefician de la cobertura de hasta 100.000 euros que ofrece el Fondo de Garantías de Depósitos. Otra opción a tener en cuenta es la deuda pública española, aunque su rentabilidad se ha visto reducida tras el éxito de las primeras subastas del Tesoro del año.
10. Los acontecimientos que se han producido en España en las últimas fechas, derivados de la actual crisis financiera, han puesto de manifiesto la falta de un programa de cultura financiera en nuestro país. En este punto, se hace más que necesario que las instituciones promuevan un importante plan de educación financiera en las escuelas. Esto es y será el mejor seguro para una mejor gestión de nuestras finanzas personales.

EFPA España

EFPA España es una entidad independiente, dedicada a promover el desarrollo de la profesión de asesor y planificador financiero en España, afiliada a EFPA Europa. Cualifica a los profesionales mediante un estándar europeo que garantiza al cliente un nivel de competencias y conocimientos. La asociación cuenta en España con cerca de 10.000 miembros certificados.

Más información:

Rodrigo Prieto / Cristina Casares

evercom

Tel. 91 577 92 72

e-mail: rodrigo.prieto@evercom.es; cristina.casares@evercom.es