



oposiciones 2008

**PRODUCTOS
Y SERVICIOS
FINANCIEROS**







ÍNDICE

1. AHORRO A LA VISTA	7
1.1. Libreta de ahorro	7
1.2. Cuentas corrientes.....	8
2. AHORRO-INVERSIÓN	10
2.1. Fondos de inversión	10
2.2. Ahorro a plazo	11
2.3. Planes de pensiones.....	13
2.4. Deuda pública	15
2.5. Renta fija privada.....	16
2.6. Ofertas públicas.....	17
3. FINANCIACIÓN	20
3.1. Financiación de familias, particulares y profesionales	21
3.1.1. Finalidades relacionadas con la vivienda.....	22
3.1.2. Finalidades profesionales.....	23
3.1.3. Productos con garantía real.....	25
3.1.4. Productos con garantía personal.....	34
3.2. Financiación a empresas y organismos	41
3.2.1. Necesidades financieras de la empresa.....	42
3.2.2. Productos de financiación del inmovilizado.....	46
3.2.3. Productos de financiación del circulante	60
4. MEDIOS DE PAGO	87
4.1. Tarjetas	87
4.1.1. Aspectos generales.....	87
4.1.2. El contrato de las tarjetas de pago.....	89
4.1.3. Argumentos comerciales	92
4.2. Terminales Puntos de Venta (TPV).....	94
5. SEGUROS	96
5.1. Contratos de seguro	96
5.1.1. Definición de seguro	96
5.1.2. Riesgo asegurable	97



5.1.3. Capital asegurable.....	97
5.1.4. Modalidades de seguros.....	98
5.2. Seguros de vida	100
5.3. Seguros de vida-ahorro.....	101
5.3.1. Definición.....	101
5.3.2. Clases	102
5.3.3. Garantías básicas y complementarias.....	106
5.3.4. Rentabilidad.....	107
5.3.5. Derechos.....	108
5.3.6. Seguros unit linked.....	110
5.3.7. Planes de previsión asegurados.....	112
5.4. Seguros de vida-riesgo.....	115
5.4.1. Definición.....	115
5.4.2. Clases	115
5.4.3. Garantías básicas y complementarias.....	117
5.4.4. Derechos.....	120
5.5. Planes individuales de ahorro sistemático	120
5.5.1. Otros seguros.....	122
5.6. Otros seguros no de ahorro	123
5.6.1 Personales.....	123
5.6.2. Contra daños materiales.....	124
5.6.3. Contra daños patrimoniales.....	126
5.6.4. Asistenciales.....	126
5.6.5. Combinados.....	129
6. SERVICIOS TELEMÁTICOS	131
6.1. Banca electrónica	131
6.2. Banca telefónica	133
7. SERVICIOS FINANCIEROS	134
7.1. Domiciliaciones.....	134
7.2. Transferencias y cheques	135
7.3. Operaciones de efectivo.....	138
7.4. La remesa y sus clases.....	140
7.5. Crédito documentario.....	141



7.6. Avals bancarios.....	143
7.7. Recaudación e ingresos por cuenta de entidades públicas	144
7.8. Moneda extranjera	145
7.9. Servicio de Valores.....	147
7.10. Alquiler de cajas de seguridad.....	149
7.11. Servicios de información	150
8. COMERCIO EXTERIOR	152
8.1. Financiación de comercio exterior	152
8.2. Cuentas en euros de no residentes	153
8.3. Carta de crédito	155
8.4. Otros servicios	156
8.5. Seguros en comercio exterior.....	157
9. CUMPLIMIENTO NORMATIVO	158
9.1. Normativa MiFID.....	158



1. AHORRO A LA VISTA

1.1. Libreta de ahorro

Descripción

- Depósito a la vista que puede utilizarse, esencialmente, para realizar ingresos propios o de terceros y para realizar reintegros por ventanilla, cajeros automáticos, o bien mediante domiciliaciones, autorizaciones de cargos en la libreta y transferencias. Tiene una mayor retribución que la cuenta corriente.
- Muchos titulares la utilizan para acumular aportaciones hasta conseguir saldos que permitan una colocación más rentable.

Clases

- Estándar: es la versión más común de la libreta de ahorro, aplicable a la mayoría de los clientes de la entidad.
- Colectivos concretos:
 - Infantil: a favor de menores de edad, pensada para que los padres, familiares o tutores puedan aportar ingresos destinados a facilitar en el futuro los gastos de la incorporación de los hijos a estudios superiores o de determinadas compras, por ejemplo. También tiene por objeto fomentar el hábito de ahorro del menor, mediante el ejemplo de quienes realizan las aportaciones. Suelen ofrecer distintos estímulos de contratación, especialmente regalos apropiados para la edad del titular.
 - Estudiantes: a favor de jóvenes en sus diferentes etapas lectivas. Su objetivo principal es acostumbrar al joven a organizar sus gastos e ingresos. Suelen ir acompañadas de estímulos que resulten atractivos para el titular, en forma de regalos y ofertas especiales adecuadas. A partir de la mayoría de edad del titular, pueden vincularse a la obtención de créditos destinados a financiar el coste de los estudios y materiales.
 - Tercera edad: a favor de personas mayores y pensionistas. Su finalidad principal consiste en recibir las transferencias de las pensiones de la Seguridad Social. Suelen ofrecer algunas prestaciones complementarias como, por ejemplo, adelantar algunas fechas el ingreso de la pensión, poder disponer de anticipos de dicha pensión, acceder a ofertas de servicios útiles para sus titulares (información sobre calidad de vida y salud en la tercera edad, propuestas de viajes a precios reducidos, actividades ocupacionales, etc.), obtener tarjetas de débito y crédito en condiciones especiales, etcétera.



■ Vinculada a finalidades:

- Compra de vivienda: se trata de una libreta en la que, mediante una serie de aportaciones periódicas pactadas y mediante un tipo de interés preferente, se alcanza un determinado saldo, que sirve, habitualmente, para financiar el precio de entrada de la vivienda (o su reforma), y que da preferencia para la obtención de un préstamo en condiciones especiales, destinado a financiar la compra aplazada de dicha vivienda. Si se cumplen determinados requisitos, el titular puede aplicar una deducción en su declaración de renta.
- Inversión: esta libreta admite determinadas aportaciones periódicas o extraordinarias (que pueden ser únicas) retribuidas con un tipo de interés preferente, hasta alcanzar un saldo predeterminado, que, por regla general, da preferencia a la obtención de un préstamo destinado a financiar la compra de valores, participaciones en fondos de inversión, constitución de una empresa, etcétera.
- En moneda extranjera: sus transacciones se denominan en una divisa determinada, distinta del euro.

Principales clientes

Por tratarse de un producto básico, su utilidad es de carácter general entre los clientes particulares. Las libretas de ahorro, a favor de colectivos concretos o vinculadas a finalidades específicas, tienen sus clientes preferentes entre las personas que forman parte de dichos colectivos o que desean ahorrar con un objetivo concreto.

Productos alternativos

- Cuenta corriente.
- Depósito a plazo (remunerados con mejores tipos de interés e incluso con posibilidad de admitir domiciliaciones, tarjetas, etc.).

1.2. Cuentas corrientes

Descripción

Depósito que garantiza la máxima liquidez y fácil disponibilidad. Se utiliza, esencialmente, para realizar ingresos propios o de terceros y para realizar disposiciones por medio de cheques, cajeros automáticos, o bien mediante domiciliaciones, autorizaciones de cargos en cuenta y transferencias.

Clases

- Estándar: es la versión más común de la cuenta corriente, aplicable a la mayoría de los clientes de la entidad.
- Personal: sujeta a determinadas condiciones especiales que suelen referirse a un tipo de interés preferente, si se cumplen determinados requisitos (saldo medio, abstención o reducción de domiciliaciones, etc.).
- Profesional: suele ofrecer condiciones especiales a determinados profesionales que trabajan por cuenta propia o ajena, por razón de su actividad o adscripción a un colectivo (colegios profesionales, empresas, entes públicos, etc.).
- En moneda extranjera: sus transacciones se denominan en una divisa determinada, distinta del euro.

Características

- Pueden ser suscritas por residentes o no residentes, tanto si están denominadas en euros como en otras monedas.
- Presentan baja rentabilidad, en general. Aunque en determinadas circunstancias (tipo de cliente, saldos medios elevados, etc.) pueden ofrecer intereses más atractivos.
- Permiten el cobro de comisiones por determinados servicios o situaciones.
- Tienen liquidez inmediata.
- Son operativas, por lo general, en cualquier oficina, si bien la fácil disponibilidad, mediante cheques, permite disponer de dinero sin la presencia física del titular en la oficina.
- Permiten una fácil movilización de los fondos (disposición de efectivo, transferencias, domiciliaciones de cobros y pagos...).
- Pueden admitir temporalmente un saldo en descubierto, previa autorización genérica o específica de la entidad financiera.

Principales clientes

Por tratarse de un producto básico de utilidad general, y por su servicio operativo, está dirigido a todo tipo de clientes.

Productos alternativos

Libreta de ahorro.



2. AHORRO-INVERSIÓN

2.1. Fondos de inversión

La inversión directa en valores de renta fija o de renta variable se efectúa de modo individual (contando, si se quiere, con el asesoramiento de profesionales expertos; o simplemente actuando por *libre*). Pero la inversión también puede realizarse indirectamente a través de la denominada *inversión colectiva*.

Los principales productos de inversión colectiva son los fondos (y las sociedades) de inversión financieros —la inversión colectiva propiamente dicha— y los planes de pensiones, que son uno de los productos de previsión. Estos productos, que absorben una parte considerable del ahorro de los particulares, tienen una notable presencia en el mercado financiero español y constituyen una importante área de negocio para las entidades bancarias.

A continuación se examinan las características más destacables de los fondos de inversión financieros (FI), los productos de inversión colectiva por excelencia.

En estos productos:

- La gestión de los fondos es profesional, a cargo de personas especializadas que siguen permanentemente la evolución de los mercados financieros.
- La diversificación se realiza mejor debido al elevado volumen de fondos que se gestiona.
- El acceso a determinados mercados y la negociación de condiciones de precios es más fácil que en el caso de un inversor particular.
- La liquidez es muy elevada (especialmente en los fondos financieros), y viene amparada en la normativa que regula los fondos de inversión.
- La operativa es sencilla y la información transparente.

Existe una extensa gama de fondos de inversión que cubre la práctica totalidad de alternativas de inversión en renta fija y variable, con diversos porcentajes máximos o mínimos en unos u otros valores (según la vocación inversa de cada uno) lo cual permite satisfacer los objetivos de los distintos perfiles inversores, desde los más conservadores hasta los más arriesgados. A veces, incluso se tiene la sensación de que “el mundo de los fondos” es algo confuso debido a su gran diversidad.

Además de las diferencias por tipos de valores en los que invierten, también hay que destacar los *fondos garantizados*, que tienen una garantía externa al fondo que asegura que los partícipes obtendrán al rembolsar las participaciones (salvo que lo

hagan fuera de periodo) un porcentaje del capital invertido (del 100 % o cercano a este porcentaje) y generalmente también un rendimiento fijo o en función de la evolución de un índice, activo, divisa...

Es importante adecuar el fondo de inversión al perfil del cliente y a sus objetivos de inversión. A veces, los asesores, o los clientes directamente (si no cuentan con el apoyo de nadie), cometen algunos errores a la hora de seleccionar los fondos.

2.2. Ahorro a plazo

Descripción

Depósito que aporta el cliente con el compromiso de mantenerlo durante un plazo determinado para obtener unos intereses prefijados y superiores a los que se obtienen en los depósitos a la vista. También suele denominarse Imposición a Plazo Fijo (IPF).

Características

- Puede instrumentarse mediante un título o certificado individualizado para cada imposición, o bien mediante una libreta acumulativa.
- Se contrata a un vencimiento concreto.
- Tipos de interés superiores a los de los depósitos a la vista.
- No suele devengar comisiones.
- Disponibilidad condicionada al vencimiento de la operación. Algunos contratos permiten anticipos mediante el pago de comisiones y recálculo de los intereses devengados en la fecha del reintegro.
- El titular, con frecuencia, puede acceder a un préstamo para inversión en condiciones preferentes.

Clases

- Según el tipo de interés:
 - Interés fijo: el tipo de interés pactado para la operación no varía durante la vigencia de la misma.
 - Interés variable: el tipo de interés está referenciado a un determinado índice financiero (Ibex 35, Eurostock 50, Índice sectorial de Bolsa, etc.), y oscila según el comportamiento de dicho índice.



En ambos casos:

- Pago de intereses al vencimiento: al llegar el vencimiento, el titular recupera su imposición más los intereses devengados.
 - Pago periódico de intereses: durante el periodo de vigencia, el titular percibe cada mes, trimestre, etc. intereses por el depósito.
 - Con renovación automática: al llegar el vencimiento, el depósito se prorroga por otro periodo igual, si el titular no opta por reintegrarla. Hay dos modalidades:
 - Sin reinversión de intereses: la entidad financiera abona los intereses vencidos del depósito a una cuenta corriente o libreta a la vista del titular.
 - Con reinversión de intereses: los intereses vencidos se acumulan al capital principal de la imposición por un periodo igual al anterior (capitalización).
- Vinculado a finalidades:
- Compra de vivienda: se trata de un depósito en el que, mediante una serie de aportaciones periódicas pactadas y mediante un tipo de interés preferente, se adquiere un determinado saldo, que sirve, habitualmente, para financiar el precio de entrada de la vivienda o su reforma, y que da preferencia a la obtención de un préstamo en condiciones especiales, destinado a financiar la compra aplazada de dicha vivienda. Si se cumplen determinados requisitos, el titular puede aplicar una deducción en su declaración de renta.
 - Inversión: este depósito exige determinadas aportaciones periódicas, retribuidas con un tipo de interés preferente, hasta alcanzar un saldo predeterminado, que da preferencia a la obtención de un préstamo destinado a financiar la compra de valores, participaciones en fondos de inversión, constitución de una empresa, etc.

Principales clientes

- Personas físicas y jurídicas que prefieren las inversiones seguras y, por lo tanto, se conforman con rentabilidades inferiores a otras inversiones con más riesgo.
- Personas físicas y jurídicas que desean realizar un ahorro a medio plazo para financiar la adquisición de determinados bienes o servicios. En el caso de personas físicas, compra o reformas en la vivienda, estudios de los hijos, viajes de turismo... En el caso de personas jurídicas, renovación de bienes de inmovilizado, previsión de gastos futuros...

Productos alternativos

Inversiones en valores de carácter conservador (FIAMM, Tesoro Público, etc.).

2.3. Planes de pensiones

Descripción

- Producto de previsión voluntario que permite obtener una prestación en la fecha de jubilación (o en situación asimilada) y si se produce alguna contingencia de consecuencias negativas, como la invalidez absoluta o la muerte del partícipe (cliente que ha contratado el plan). Algunos planes también ofrecen liquidez en caso de enfermedad grave o desempleo de larga duración.
- Cada plan es un contrato colectivo de múltiples inversores, que está adscrito a un fondo de pensiones (patrimonio). El partícipe contrata el plan que considera mejor por criterio inversor (expectativa de rentabilidad y riesgo) y va realizando periódicamente aportaciones, que van a parar al fondo vinculado.

Características

- Las aportaciones, sujetas a un límite máximo anual, no pueden recuperarse antes del vencimiento o evento previstos, salvo en casos muy especiales.
- El cliente realiza las aportaciones periódicas pactadas para obtener las prestaciones previstas, únicas o periódicas.
- Están sujetos a las disposiciones legales que regulan los Planes y Fondos de Pensiones.
- Gozan de un tratamiento fiscal privilegiado en relación con otros productos de inversión y previsión.
- El cliente puede transferir los fondos acumulados a otro plan de pensiones o a un plan de previsión asegurado (PPA).
- Pueden ofrecerse como un producto comercial combinado con otras formas de previsión.
- Las prestaciones son compatibles con las que puedan obtenerse de la Seguridad Social o de mutualidades.



Clases

Dentro de la modalidad individual de los planes de pensiones, que es la única que pueden comercializar las entidades financieras, se clasifican del siguiente modo:

- Por la forma de percepción de las prestaciones (a escoger por el partícipe):
 - Rentas.
 - Capital.
 - Mixta (combinación de las dos anteriores).
 - A través de disposiciones parciales sin una periodicidad establecida
- Según la clasificación que ofrece INVERCO.
- **Renta Fija Corto Plazo:** su cartera no puede tener activos de renta variable. La duración media de la cartera es inferior o igual a dos años.
- **Renta Fija Largo Plazo:** su cartera no puede tener activos de renta variable. La duración media de la cartera es superior a dos años.
- **Renta Fija Mixta:** su cartera incorpora activos de renta variable, con un máximo del 30%.
- **Renta Variable Mixta:** su cartera está integrada por activos de renta variable, entre el 30% y el 75%.
- **Renta Variable:** su cartera está integrada por activos de renta variable, con un mínimo del 75%.
- **Garantizados:** planes para los que existe garantía externa de un determinado rendimiento, otorgada por un tercero.

Principales clientes de los planes de pensiones

Clientes previsores, cuya edad e ingresos permitan articular condiciones suficientes para conseguir los fines coherentes con las clases de prestaciones que desean obtener.

Productos alternativos

- Planes de jubilación.
- Seguros.

2.4. Deuda pública

El Mercado de Deuda Pública en Anotaciones es, con muchísima diferencia el más importante de los mercados secundarios de renta fija españoles. En él se negocian valores representados por anotaciones en cuenta, emitidos por:

- El Estado español (Deuda del Estado).
- Las comunidades autónomas que han solicitado la admisión de sus títulos de deuda en dicho mercado (algunas utilizan como mercado secundario la bolsa de valores ubicada en su territorio).
- Las entidades y sociedades públicas.
- Los organismos internacionales de los que España es miembro.
- Los Estados miembros de la Unión Monetaria Europea (UME).

La Ley del Mercado de Valores 24/1988 otorgaba las funciones rectoras del Mercado de Deuda Pública a la Central de Anotaciones en Cuenta, que era un servicio del Estado, sin personalidad jurídica propia, gestionado por el Banco de España y entre cuyas funciones se encontraba la de organizar el mercado, estableciendo los mecanismos de compensación y liquidación de operaciones.

La Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, en un afán de fomento de la eficiencia del sistema financiero, introduce las siguientes modificaciones en la Ley del Mercado de Valores:

- “El Banco de España tendrá la consideración de organismo rector del Mercado de Deuda Pública en Anotaciones.” (LMV, Art. 55, Ap. 2)
- “Se constituirá una sociedad anónima con la denominación de Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores.” (LMV, Art. 44 bis).
- “El registro de los valores negociados en el Mercado de Deuda Pública en Anotaciones corresponderá a la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores y a sus entidades participantes autorizadas para ello, en virtud de su condición de entidades gestoras del Mercado de Deuda Pública.” (LMV, Art. 57)

Para abreviar, en lo sucesivo designaremos este mercado con el nombre de Mercado de Deuda Pública, y al organismo que lo gestiona Sociedad de Sistemas, o Iberclear (nombre comercial de esta sociedad).

Todos los miembros del Mercado de Deuda Pública tienen la condición de titulares de cuenta en la Sociedad de Sistemas. Sólo ellos pueden operar en este mercado (por cuenta propia y/o por cuenta de terceros).



Todo mercado de valores tiene un órgano rector que, entre otros cometidos, establece las normas de negociación y controla su cumplimiento.

El Mercado de Deuda Pública está regido por el Banco de España, pero su organización está encomendada a la Sociedad de Sistemas.

Para operar en el Mercado de Deuda Pública es preciso ser miembro de dicho mercado, es decir, ser titular de cuenta en la Sociedad de Sistemas.

Los miembros del Mercado de Deuda Pública tienen cuentas de valores —no de efectivo— en la Sociedad de Sistemas. En estas cuentas, los valores de deuda pública se registran por su valor nominal. Algunos miembros sólo pueden operar por cuenta propia, otros sólo por cuenta de terceros, y otros por cuenta propia y de terceros.

2.5. Renta fija privada

Se denomina renta fija privada a la constituida por emisiones efectuadas por sociedades mercantiles. El riesgo de la renta fija privada es mayor que el de la Deuda Pública. La calidad de las emisiones y de los emisores, es decir, su nivel de riesgo, suele medirse de acuerdo con la calificación que de los mismos realizan entidades especializadas en análisis de riesgo, llamadas *empresas de rating*.

Como compensación a este mayor riesgo la renta fija privada ofrece rentabilidades superiores a la renta fija pública.

Los títulos de renta fija privada reciben denominaciones tales como pagarés, bonos u obligaciones de empresa, participaciones preferentes, etc.

Una muestra significativa de los títulos de renta fija privada son los títulos hipotecarios.

- Reconocen un derecho de crédito de su tenedor frente a la entidad financiera. Su finalidad es obtener recursos para atender la concesión de préstamos hipotecarios.
- Se emiten a tipo de interés fijo, según el mercado.
- Suelen emitirse a medio o largo plazo. El pago de intereses es periódico.
- A veces, se emiten con prima de emisión o de amortización.
- Pueden emitirse con opción de canje o conversión por acciones en el momento de la amortización.
- La compraventa devenga comisión.
- El mercado secundario favorece su liquidez.

Los títulos hipotecarios pueden ser de tres tipos:

- Cédulas: con garantía del patrimonio del emisor y, específicamente, por toda su cartera de préstamos hipotecarios.
- Bonos: con garantía del patrimonio del emisor y, concretamente, por préstamos hipotecarios específicos. (Los tenedores de esos bonos tendrán preferencia sobre los de cédulas hipotecarias cuando concurren sobre un préstamo afectado.)
- Participaciones: con garantía exclusiva de determinados préstamos hipotecarios, que no estén ya garantizando bonos hipotecarios.

Principales clientes de la renta fija

- Clientes de perfil conservador, que valoren la gran seguridad que proporciona la Deuda Pública.
- Pequeños inversores de perfil conservador o moderado que desean obtener rentabilidades algo más altas que las de los depósitos bancarios, y tienden a invertir a largo plazo.
- Inversores que quieren diversificar sus carteras, dando entrada a los valores de renta fija para así compensar los riesgos inherentes a la renta variable.
- Inversores en busca de productos con ventajas fiscales de disfrute inmediato (caso de las obligaciones bonificadas o de las Letras del Tesoro, cuyos rendimientos no tienen retención).
- Empresas que cuentan con excedentes transitorios de tesorería que podrían rentabilizar a plazos cortos (o medios).

Productos alternativos

- Depósito a plazo.
- Fondos de inversión en valores mobiliarios a corto plazo.
- Fondos de inversión garantizados.

2.6. Ofertas públicas

La renta fija pública tiene su máximo exponente en la Deuda del Estado. Puede adquirirse a través de entidades de crédito y empresas de servicios de inversión, o bien directamente a través de Banco de España (en este último caso no devenga comisiones). Son valores representados mediante *Anotaciones en cuenta*.



Existen tres tipos de valores:

Letras del Tesoro

- Tienen un nominal de 1.000 EUR cada una.
- Se emiten mediante subasta, es decir, su precio y rendimiento se determinan de acuerdo con la oferta y la demanda.
- El precio mínimo admitido por el emisor en la subasta se conoce como *precio marginal*. El rendimiento correspondiente a este precio se llama *tipo de interés marginal*.
- Se emiten al descuento, es decir, su valor de suscripción es menor que su nominal (intereses implícitos).
- Se emiten a 6, 12 y 18 meses.
- El *Mercado Secundario de Deuda Pública* favorece que sean valores muy líquidos.

Bonos del Estado

- Tienen un nominal de 1.000 EUR cada uno.
- Se emiten mediante subasta, es decir, su precio y rendimiento se determinan de acuerdo con la oferta y la demanda.
- El precio puede ser a la par (1.000 EUR), inferior a la par (menos de 1.000 EUR) o superior a la par (más de 1.000 EUR).
- Pagan intereses anualmente (intereses explícitos).
- Se emiten a 3 y 5 años.
- Una misma emisión suele tener varios tramos.
- (Se denomina *tramos* a las adjudicaciones de valores que otorga el Tesoro en subastas sucesivas, con idénticas características de emisión.)
- El *Mercado Secundario de Deuda Pública* favorece que la mayoría de las emisiones sean muy líquidas.

Obligaciones del Estado

- Tienen un nominal de 1.000 EUR cada una.
- Se emiten mediante subasta, es decir, su precio y rendimiento se determinan de acuerdo con la oferta y la demanda.

- El precio puede ser a la par (1.000 EUR), inferior a la par (menos de 1.000 EUR) o superior a la par (más de 1.000 EUR).
- Pagan intereses anualmente.
- Se emiten a 10, 15 y 30 años.
- Una misma emisión suele tener varios tramos.
- (Se denomina tramos a las adjudicaciones de valores que otorga el Tesoro en subastas sucesivas, con idénticas características de emisión.)
- El *Mercado Secundario de Deuda Pública* favorece que la mayoría de las emisiones sean muy líquidas.



3. FINANCIACIÓN

Muchos clientes que se acercan a una oficina bancaria lo hacen para solicitar financiación, porque necesitan cubrir gastos o inversiones importantes, o bien porque les surgen necesidades eventuales muy concretas.

Tanto en la actividad de captación como en la de colocación de fondos, la entidad financiera es quien, en principio, ostenta la mejor posición para fijar sus condiciones, estableciendo mayoritariamente las cláusulas que regirán las operaciones.

Esta supremacía por parte de la entidad a la hora de establecer las cláusulas de los contratos de financiación se materializa en la utilización de los denominados *contratos de adhesión*, que dejan a los clientes poco margen para negociar condiciones.

Tanto las disposiciones legales, como la competencia entre entidades para arañar cuota de mercado, son aspectos que otorgan a los clientes mayores posibilidades de elección en la oferta y, por consiguiente, de adaptación de los productos a sus necesidades.

Como las tarifas son libres desde 1983, salvo limitaciones legales, las entidades financieras pueden cobrar los intereses y comisiones que estimen oportunos, así como definir los conceptos por los que se devengan unos y otras, y su respectiva periodicidad.

Estos criterios económicos, asumiendo que se aplican conforme a derecho, se modulan por la acción del mercado, especialmente por la competencia entre entidades. Así los clientes pueden obtener cada vez mejores condiciones y éstas son más flexibles. Normalmente, antes de decidirse, los clientes compararán varias ofertas, de distintas entidades.

Cuando un cliente se acerca a una oficina solicitando financiación, lo primero que debemos averiguar es el motivo de esa necesidad.

Los clientes pueden presentar una gran variedad de motivaciones o finalidades en sus necesidades de financiación. Obviamente, la entidad necesita saber el destino de ese dinero, pero, además, cuanto más clara sea la definición de esa finalidad, más fácil será encontrar el producto adecuado para satisfacerla.

Las entidades bancarias tienen clientes muy diversos. Por eso, necesitan clasificarlos o catalogarlos en perfiles más o menos homogéneos, con el fin de que esa diversidad no sea un obstáculo a la hora de realizar ofertas o prospecciones de los productos que comercializan, como, por ejemplo, anuncios, campañas, envío de cartas y folletos a domicilio, llamadas telefónicas...

Las diversas finalidades se corresponden, de un modo u otro, con distintos perfiles de clientes, con lo cual se pueden determinar los diferentes perfiles de clientes de activo y ver cómo se relacionan con necesidades concretas.

En síntesis, podemos afirmar que, debido a la gran diversidad de clientes y a sus diferentes necesidades de financiación, es necesario:

- Detectar las necesidades de los distintos clientes de la forma más precisa.
- Atender sus peticiones y demandas espontáneas (aprovechar el flujo natural de clientes a la oficina).
- Empezar acciones comerciales eficaces (atraer un nuevo flujo de clientes o incrementar el volumen del existente: más clientes y más operaciones).

Sin embargo, no hay que olvidar que cada cliente es un mundo y que tiene unas características económicas y personales que lo distinguen de los demás.

3.1. Financiación de familias, particulares y profesionales

Para tratar de averiguar cuál es el producto más adecuado a las necesidades de un cliente, a partir de unos primeros datos generales —importe solicitado y finalidad— deberemos obtener información adicional que, en muchos aspectos, hará referencia a cuestiones personales.

Las finalidades de financiación más frecuentes tienen que ver con la vida privada o familiar del cliente, y sus múltiples necesidades en este ámbito. Así, podemos señalar como necesidades en el ámbito personal, entre otras:

- La compra de vehículo para uso personal
- La compra de mobiliario o electrodomésticos
- La realización de viajes u otras actividades de ocio
- La realización de estudios o actividades formativas
- La recepción de prestaciones sanitarias (operaciones quirúrgicas, odontológicas, tratamientos, etc.)
- Las aportaciones a planes de ahorro (planes de pensiones, seguros de supervivencia) u otras inversiones (compra de valores, etc.)

Lógicamente, la entidad financiera, detectará estas posibles necesidades de sus clientes por medio de una adecuada segmentación de la clientela que permita realizar una oferta, basándose en los datos personales del cliente.



El proceso de estudio y asesoramiento de una operación de financiación de estas características puede resumirse en estos pasos:

- Comprobar la coherencia de los datos que se poseen sobre el cliente.
- Solicitar información adicional —si es necesaria— del mismo interesado. En su caso, solicitar información de otras fuentes, para contrastar la ofrecida por el interesado.
- Verificar la previsible capacidad de devolución de los fondos por parte del solicitante.
- Estimar el nivel de riesgo de la operación.
- Estudiar qué garantías van a ser necesarias (clase, importe, garantes...) y el resto de las condiciones para que la concesión pueda ser viable.
- Negociar las condiciones de la financiación, concederla y denegarla o, en su caso, realizar una contraoferta.

3.1.1. Finalidades relacionadas con la vivienda

Entre las finalidades relacionadas con la vivienda podemos encontrar varias, como, por ejemplo:

- La compra de vivienda habitual
- La compra de segunda residencia
- La reforma de vivienda
- La construcción o rehabilitación de vivienda

La compra de vivienda es, probablemente, una de las decisiones más importantes que toman los clientes en su vida, tanto por sus implicaciones personales como financieras.

Habitualmente la compra de la vivienda habitual requiere la financiación mediante un préstamo hipotecario, cuya garantía real viene constituida por el inmueble que se adquiere. La amortización o devolución del capital suele realizarse mediante cuotas periódicas durante un largo periodo de tiempo.

En la adquisición de segunda residencia suele utilizarse un préstamo hipotecario aunque con un porcentaje de financiación sobre el valor del inmueble más bajo que en el caso de la vivienda habitual (normalmente se financia hasta un 70 % de este valor).

Cuando se trata de la construcción de una vivienda por un particular (autopromotor), suele realizarse un préstamo hipotecario con un periodo de disposiciones en el que se va desembolsando el importe total concedido en varias veces, a medida que va avanzando la obra. Durante este periodo se pagan intereses por la parte dispuesta y a la finalización de la obra se cierra el préstamo y se pagan cuotas periódicas compuestas de capital e intereses, igual que en las modalidades anteriores. En el caso de una promotora inmobiliaria, el funcionamiento es similar, aunque finalmente se realiza la división horizontal (en el caso de tratarse de pisos) y se puede subrogar la hipoteca que corresponda al comprador final del piso, momento a partir del que se pagarán las cuotas normales previstas, compuestas de capital e intereses.

Para las reformas o rehabilitaciones de vivienda puede acudir a un préstamo personal o a uno hipotecario, según el importe solicitado. En el caso de los importes elevados se suele acudir a un préstamo hipotecario (o una ampliación del préstamo hipotecario de la vivienda) ya que el menor tipo de interés compensa los gastos iniciales de constitución de la hipoteca, que son mayores que la apertura de préstamo personal.

3.1.2. Finalidades profesionales

Las necesidades de financiación entre el segmento de la clientela correspondiente a los profesionales es amplia y variada, siendo uno de los segmentos más activos y con necesidades financieras más complejas entre los clientes particulares.

Entre las necesidades a cubrir se encuentran:

- La inversión en la apertura del negocio, despacho o inicio de la actividad profesional.
- La cobertura de desfases de tesorería por diferencias en los periodos de cobros y pagos.
- La financiación de las compras de elementos del activo fijo o el alquiler de elementos productivos.
- La gestión y avance de la facturación de sus clientes
- Los medios de pago de los gastos derivados de su actividad.

Las entidades financieras realizan un importante esfuerzo de captación de este importante segmento, centrado en ofertas y condiciones específicas para dichos profesionales, bien en general o bien realizado a los colectivos concretos (abogados, médicos, arquitectos, etc.). Para ello, no dudan en llegar a acuerdos o convenios con agrupaciones o colegios profesionales, en los que se fijan productos específicos y condiciones especiales para el colectivo.



Se trata de un segmento que requiere un estudio detallado y preparado del riesgo que asumirán, dado que sus ingresos tienen un mayor componente de variabilidad y de otras características que lo acercan a la operativa empresarial propiamente dicha.

Debe resaltarse, pues, que el análisis del riesgo no sólo trata de asegurar el buen fin de la operación para la entidad, sino también para el cliente, puesto que, en buena medida, permite ofrecerle operaciones a las que realmente pueda hacer frente y le proporciona las mejores condiciones que pueda asumir sobre la base de su situación económica actual.

Conviene recalcar que la labor de asesoramiento debe comenzar desde el primer momento, ya que la obtención de datos del cliente y el análisis del riesgo permite al gestor comercial pensar en las alternativas que puedan adaptarse al perfil de su cliente y a su situación personal y económica, así como detectar posibles oportunidades de venta cruzada.

Dada la amplia variedad de modalidades y condiciones que ofrecen las entidades bancarias, a continuación se verá *cómo financiar*, es decir, el estudio de la modalidad óptima de financiación a partir del análisis de los datos recogidos. Nos referiremos a los supuestos generales, ya que cada entidad añade *elementos diferenciales* a sus productos para imprimirles un sello especial frente a la competencia.

Entre estos elementos diferenciales no siempre aparecen en un primer plano las condiciones económicas de la financiación, ya que éstas tienden a igualarse entre las entidades (salvo ofertas que, a veces, se lanzan al mercado rompiendo moldes, casi en zona de pérdidas, con tal de atraer nuevos clientes).

En bastantes ocasiones, el factor de atracción del producto residirá en su enfoque novedoso, comparado con lo que venía ofreciendo el mercado. En productos de financiación, estas novedades o innovaciones suelen centrarse en su flexibilidad para adaptarse a las circunstancias personales de cada cliente.

En cuanto al servicio, las innovaciones se centran en:

- El asesoramiento personalizado.
- La rapidez en la formalización y concesión.
- La oferta de otros productos complementarios en condiciones ventajosas (por ejemplo, entrega gratuita de tarjeta de crédito, seguros sobre personas o bienes con primas favorables...).
- La utilización de uno u otro canal de contratación (Internet, teléfono, cajero automático...), y las posibles prestaciones en éstos (por ejemplo, línea telefónica 24 horas con unidades específicas de atención al usuario y servicio directo en la lengua elegida por el cliente, tramitación de consultas, quejas o sugerencias por correo electrónico...).

3.1.3. Productos con garantía real

Las garantías reales son aquellas en las que se comprometen bienes (depósitos bancarios, valores mobiliarios, bienes inmuebles, mercancías...) que quedan expresamente afectos al buen fin de la operación. Por su frecuencia e importancia en la actividad bancaria, nos centraremos en las garantías que suponen la afectación de un inmueble mediante un contrato de hipoteca, en garantía del cumplimiento de una obligación.

La pignoración de valores (obligaciones, bonos, acciones...) o de saldos de imposiciones a plazo o de otros depósitos —dados en garantía para asegurar el buen fin de la operación— son también garantías reales frecuentes, pero distan mucho de alcanzar la envergadura económica del negocio hipotecario.

En el ámbito bancario, al hablar de productos hipotecarios se está obviando en parte la finalidad de la financiación, ya que la denominación no proviene del uso, destino o finalidad que se va a dar al dinero, sino del respaldo o garantía de devolución que confiere un derecho real tan importante como es la hipoteca.

En una operación hipotecaria lo relevante no es, en principio, si el préstamo o crédito se destinará a adquirir una vivienda de nueva construcción, al pago del traspaso de un negocio o a cualquier otra finalidad.

Para la entidad, en el caso de los productos hipotecarios, el destino de la inversión interesa a la hora de estudiar el riesgo, de establecer el clausulado concreto del contrato de préstamo o crédito o, incluso, de fijar las condiciones económicas de la operación (plazos, intereses, comisiones...).

Sin embargo, la base de la operación se sitúa claramente en la garantía: un derecho real que confiere a la entidad la potestad de resarcirse de la deuda, en caso de impago, a través de la enajenación del inmueble, utilizando unos procedimientos legales regulados detalladamente.

La elevada seguridad de la garantía hipotecaria es lo que, para la entidad bancaria, relega la finalidad de la financiación a un segundo plano. Las repercusiones fiscales de dicha finalidad son un aspecto que interesa más al prestatario que a la entidad bancaria. Con todo, esas ventajas fiscales pueden obtenerse sin necesidad de recurrir a préstamos hipotecarios, porque se vinculan a la adquisición de la primera vivienda, que puede efectuarse de cualquier forma (al contado, mediante un préstamo personal sin garantías reales, a través de un préstamo entre particulares...).

La hipoteca puede establecerse incluso como garantía pura, en caso de que el titular incumpla una obligación contraída y deba responder económicamente, pero sin que haya mediado la formalización de un préstamo o un crédito.



Sea como sea, la hipoteca, asociada o no a una financiación, y con independencia de que se establezca a favor de una entidad financiera o de otra persona o entidad, debe escriturarse e inscribirse en el Registro de la Propiedad, ya que, de lo contrario, se consideraría no constituida.

Al hablar de hipotecas, en lo sucesivo nos referiremos a las hipotecas bancarias y distinguiremos entre préstamos y créditos hipotecarios.

Préstamos hipotecarios

Veamos ahora las distintas modalidades de préstamos hipotecarios según el tipo de interés que aplican y la cuota periódica que debe pagarse.

También nos centraremos en algunas cláusulas contractuales, dignas de mención por su especificidad, y en aspectos como la subrogación o la novación, circunstancias que modifican lo establecido en el contrato hipotecario inicial, dándole parcialmente un nuevo contenido. Todas estas acciones tienen un indudable interés comercial.

Para definir las posibles clases de préstamos hipotecarios, hemos de referirnos en primer lugar a aspectos como el tipo de interés y el modo de devolución.

El tipo de interés puede ser fijo (se establece un tipo para toda la duración de la operación) o variable (se vincula desde una determinada fecha a un índice de referencia hipotecario). En algunos préstamos también puede establecerse un periodo con tipo fijo y otro periodo con tipo variable.

La devolución se establece habitualmente en forma de cuotas periódicas, de importe constante o variable.

En España se utiliza mayoritariamente el denominado *sistema francés*, con cuotas periódicas (mensuales, trimestrales...) cuyo importe incluye una parte de amortización del capital principal y otra en concepto de pago de intereses (que se pagan al final de cada periodo: de ahí que se hable de intereses pospagables).

El sistema de amortización francés admite algunas variantes, que se utilizan para diferenciar los productos hipotecarios en el mercado:

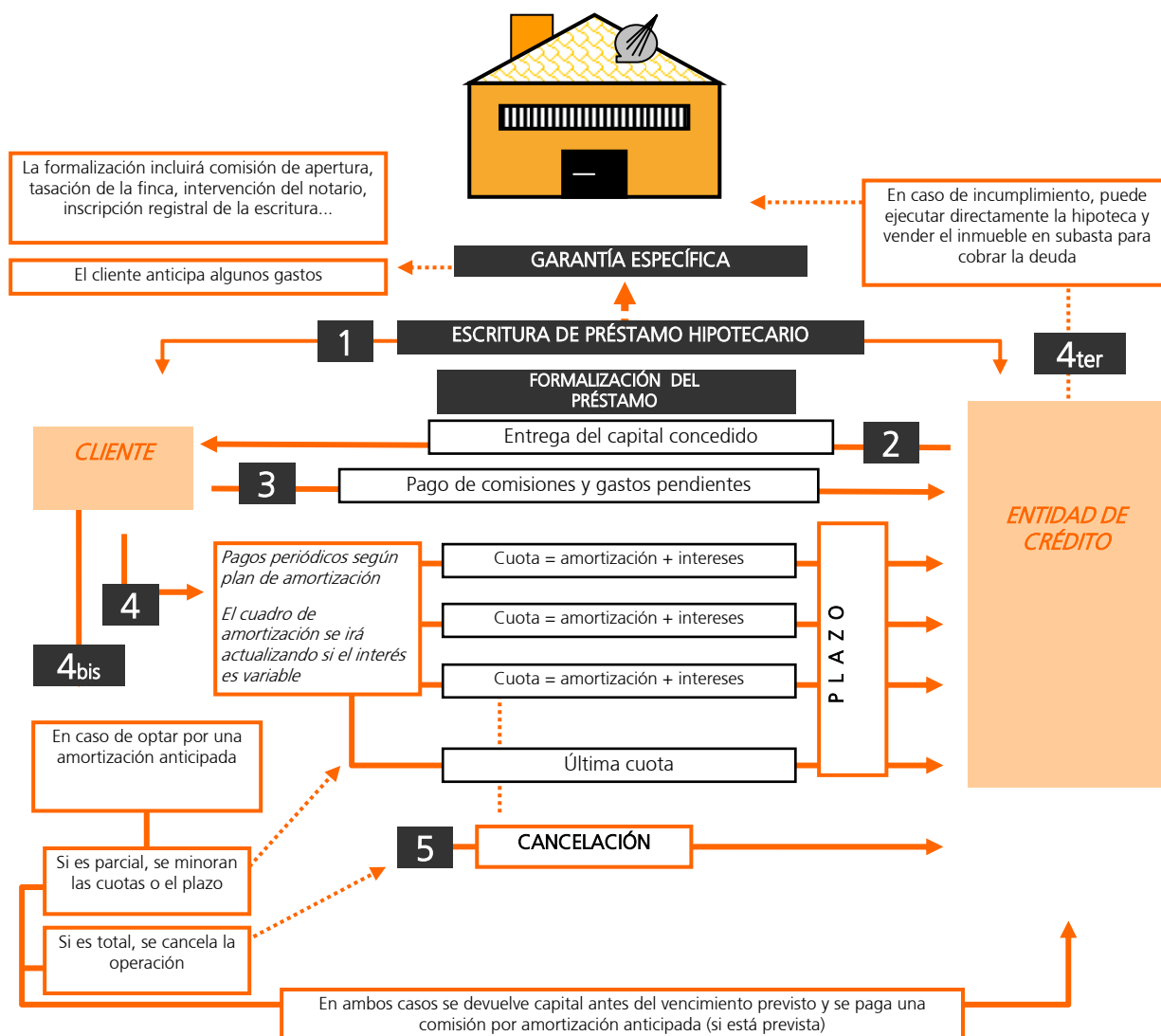
- Tipo de interés fijo y cuotas constantes
- Tipo de interés fijo y cuotas crecientes
- Tipo de interés variable y cuotas constantes (plazo variable)
- Tipo de interés variable y cuotas variables (plazo predeterminado)

Se pueden destacar las siguientes conclusiones como variantes que los clientes pueden valorar a la hora de elegir la mejor modalidad de las ofrecidas por el mercado:

- Si un cliente paga siempre la misma cuota durante toda la vida del préstamo y el interés varía de un año para otro, es obvio que el vencimiento no puede situarse a priori en una fecha inamovible.
- Algunos clientes pueden estar abiertos a esta incertidumbre del plazo porque lo que les preocupe sea determinar el alcance del pago periódico (mensual, trimestral...) más que el tiempo durante el que soportarán estos pagos.
- La amortización parcial de un préstamo hipotecario permite que el prestatario reduzca el importe de las cuotas pendientes manteniendo el mismo vencimiento, o bien que siga pagando lo mismo, acortándose el plazo de la operación. Es una opción que casi todos los préstamos contemplan.
- Permite al prestatario valorar sobre la marcha si, ante una mayor disponibilidad de dinero líquido, prefiere aminorar sus pagos periódicos o acortar el plazo. Es una ventaja que debe comunicarse claramente al cliente.
- En los préstamos a interés mixto hay un periodo en el que se paga un interés fijo y otro en el que el interés se calcula mediante un índice hipotecario. Estas operaciones comparten, por tanto, ventajas de las dos modalidades puras: tipo fijo y tipo variable.
- Habitualmente el periodo de tipo fijo es inicial. Ello puede interesar a quien inicialmente quiera ajustar las condiciones de la operación, pero sin dejar de aprovechar a medio plazo las ventajas de dejar flotar su operación en función del mercado.
- El préstamo hipotecario a interés fijo con cuotas crecientes permite al cliente jugar con dos factores: la previsión de ir incrementando sus ingresos de año en año y el deseo de conocer desde el principio los pagos periódicos que se deberán afrontar.
- Es una modalidad especialmente interesante para clientes jóvenes, que esperen un incremento anual de su salario a medida que vayan ocupando puestos laborales de mayor responsabilidad y consolidando su carrera.



Su esquema operativo es el siguiente:



Los clientes objetivo de estos productos son:

- Personas que desean adquirir una vivienda nueva o usada, construirla (autopromoción) o realizar pagos a cuenta sobre plano, para convertirla en residencia habitual o en segunda residencia.
- Inversores en inmuebles que buscan obtener plusvalías con su posterior venta.
- Particulares que planean reformas o una rehabilitación de importancia en su primera o segunda vivienda.
- Promotores, constructores, contratistas... que construyen viviendas, locales de negocio, aparcamientos..., y que financian las obras por este medio, con la idea de efectuar subrogaciones del préstamo, por partes, a los adquirentes de las unidades independientes.

- Titulares de cuentas vivienda en su último año de esta operación, o en cualquier año en el que manifiesten la decisión de efectuar en breve la inversión para la que están ahorrando.
- Prestatarios o acreditados de operaciones vigentes con garantía personal, que estén teniendo dificultades para afrontar las obligaciones contraídas, y que dispongan de algún inmueble de su propiedad. Podrían ofrecerlo en garantía para renegociar su deuda y reconvertirla en una con garantía hipotecaria, a más largo plazo y con menores cuotas.
- Prestatarios de otras entidades que deseen mejorar las condiciones de su tipo de interés mediante una subrogación de acreedor.

Como beneficios para la entidad financiera podemos destacar que:

- Contribuyen a los objetivos de activo.
- Permiten comercializar un producto que puede proporcionar una rentabilidad importante entre intereses y comisiones.
- Facilitan la vinculación del cliente a la entidad durante plazos largos (salvo cancelaciones anticipadas).
- Acostumbran al cliente a vincular las operaciones a magnitudes variables del mercado (si son préstamos a interés variable o mixtos).
- Crean o refuerzan en el cliente un hábito de ahorro (para el pago periódico), que puede aprovecharse para ofrecer productos de previsión u otras inversiones.
- Generan oportunidades de venta cruzada al formalizar el préstamo (depósitos, tarjetas, seguros de vida y de hogar, préstamos personales...).
- Permiten captar clientes, mediante la oferta de subrogaciones.

Sus puntos fuertes los podemos resumir en los siguientes:

- *Flexibilidad.* El importe de las cuotas periódicas puede adecuarse a la capacidad económica del cliente eligiendo un plazo de vencimiento más o menos largo. Y normalmente puede amortizarse anticipadamente (de manera total o parcial) con ajuste de cuotas o de plazo.
- *Coste financiero.* Los tipos de interés aplicables son más bajos que los aplicados en los préstamos personales, y por supuesto, muy inferiores a los de tarjetas de crédito.



- *Fiscalidad.* En financiaciones de compra, autopromoción (o pagos a cuenta de construcción) o rehabilitación de vivienda habitual, se aplican deducciones en el IRPF por las cuotas pagadas (un porcentaje, con un límite anual, y ciertos requisitos). Ello minora el coste de la operación.

Sus puntos débiles y la posible forma de afrontarlos son:

- Gastos iniciales elevados (estudio y tasación...). La simple valoración de la capacidad de pago no supone coste. Sólo existiría éste, sin concesión del préstamo, si la finca no respondiera en valor a lo que se ha indicado (al haberse realizado la tasación); pero ello no dejaría de ser una buena información para el cliente (si no lo sabía).
- Elevados gastos totales de la operación. Como contrapartida, el tipo de interés es el más bajo de las alternativas de financiación. Además, el total de gastos suele ser relativamente moderado comparado con el capital habitualmente concedido, y se diluye a lo largo del plazo del préstamo. Además, algunos gastos suponen tranquilidad para el cliente, como el seguro contra daños.
- Vinculación del inmueble al pago de la deuda. Si la cuota no representa un porcentaje excesivo sobre los ingresos (y son regulares y estables), la posibilidad de embargo es remota. Y mediante seguros pueden cubrirse contingencias negativas (desempleo, fallecimiento...). Además, en todos los préstamos los inmuebles de propiedad son parte de la garantía personal, aunque no se hipotequen.

Créditos hipotecarios

Aunque no es una operación tan común como el préstamo hipotecario, a determinadas personas, como hemos comentado, puede interesarles más un crédito hipotecario en cuenta corriente que un préstamo hipotecario.

¿En qué se diferencian estas dos operaciones? Las diferencias no son sustanciales; se basan en el cálculo de los intereses y en el hecho de que el crédito funciona como una cuenta corriente con saldo deudor. Esto último determina que, por lo general, la amortización de un crédito se prevea, en términos de deuda máxima, mediante rebajes sucesivos del límite del crédito (saldo deudor de la cuenta).

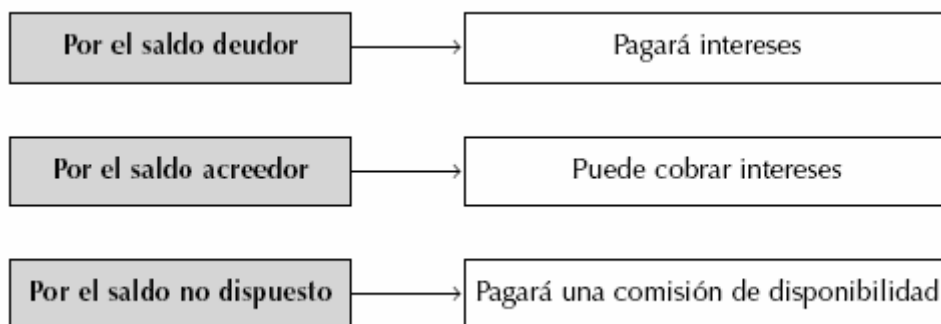
Tales rebajes son independientes del saldo que presente la cuenta en el momento en que se practiquen, que es el acordado en el clausulado de la operación. Por lo tanto, si a raíz de un rebaje la cuenta pasa a presentar un saldo excedido (por encima del nuevo límite del crédito), el titular tendrá que efectuar un ingreso para regularizar la situación; en otro caso se hallará *en mora*.

Imaginemos que se formaliza un crédito hipotecario por 200 000 EUR, con rebajes anuales del 10 % de esa cantidad inicial, de modo que el saldo máximo deudor que pueda presentar la cuenta sea:

INICIO DEL AÑO...	LÍMITE EN EUROS...
1.º	200 000
2.º	180 000
3.º	160 000
4.º	140 000
5.º	120 000
6.º	100 000
7.º	80 000
8.º	60 000
9.º	40 000
10.º	20 000
11.º	0

La ventaja de este sistema es que permite cualquier otro saldo siempre que sea inferior o incluso acreedor, y los intereses se pagarán por la deuda que registre la cuenta en cada instante.

De este modo, el cliente:



El cobro de intereses por el saldo acreedor dependerá de que los tipos de interés previstos en la cuenta corriente para saldos a favor del cliente no sean nulos (que también es posible). En cuanto a la parte no dispuesta del crédito, se pagará periódicamente la comisión de disponibilidad fijada, ya que la entidad bancaria pone a



disposición del cliente una facilidad que, por ese importe, no le está reportando ningún rendimiento.

Hipotecas revolving

Un tipo muy habitual de crédito con garantía hipotecaria está constituido por las hipotecas *revolving* (crédito abierto, hipoteca libre, crédito total, etc., según la entidad financiera). Se trata de un límite de crédito, que inicialmente se utiliza para la compra de la vivienda, y que, posteriormente, admite nueva utilización de la parte del crédito amortizada para otras finalidades diversas, ya que, en muchas ocasiones, además del gasto que supone la vivienda, surgen otros como amueblarla, adquirir un vehículo o ir de vacaciones.

Las amortizaciones del crédito se realizan mediante cuotas mensuales de idéntica forma que los préstamos hipotecarios tradicionales.

Este tipo de créditos están especialmente diseñados para aquellas personas que quieren comprar una vivienda sin prescindir de otros gastos, tales como adquirir muebles, electrodomésticos, realizar una reforma, etc.

La rebaja en el interés de los créditos *revolving* tiene como contrapartida un tipo de interés ligeramente superior en el hipotecario, por lo que es conveniente estudiar bien las perspectivas de gasto para comprobar su rentabilidad.

Este tipo de crédito al consumo tiene la característica de marcar como tope de dinero a solicitar la cantidad que se ha amortizado ya en el crédito a la vivienda. Esto es, el banco o caja ofrece a sus clientes la posibilidad de volver disponer del dinero que ya han entregado.

Asimismo, para que la entidad financiera acepte la financiación, no sólo bastará con haber amortizado una parte de la hipoteca, sino que se habrán tenido que cumplir debidamente los plazos de pago.

Las principales ventajas para las entidades financieras de este tipo de financiación son:

- Minimizan el peligro de impago de los créditos personales, al tener la vivienda como garantía.
- Compensan la rebaja encareciendo el interés del préstamo hipotecario.
- Además, para las entidades financieras los créditos *revolving* son un instrumento de marketing con el que fidelizar a sus clientes.

Los contratos hipotecarios pueden sufrir modificaciones a lo largo del tiempo. Estas modificaciones responden a cambios sustanciales que afectan a las primeras condiciones que se habían pactado.

Subrogación de acreedor y novación en los préstamos hipotecarios

Se denomina *subrogación* al cambio de titular de una de las partes contratantes de la operación.

Existen dos tipos de subrogaciones:

- De deudor. Otra persona asume la deuda del prestatario.
- De acreedor. Otra persona o entidad sustituye al actual prestamista, asumiendo su derecho de crédito.

Aquí nos fijamos en la *subrogación de acreedor*, en concreto en los supuestos en los que el cliente (deudor) insta el cambio de acreedor porque otra entidad financiera le ha ofrecido mejores condiciones.

Desde el punto de vista comercial, el prestatario tendrá que comprobar que el cambio le resulta beneficioso a largo plazo, aunque ahora incurra en nuevos gastos; de lo contrario, perderá dinero. Esto sucede con mayor facilidad durante el primer tercio de vida de la operación hipotecaria, ya que la carga de intereses pendiente de satisfacer es mayor, y unas mejores condiciones pueden compensar los gastos iniciales. La entidad original lo sabe; por eso, en muchos casos accede a mejorar las condiciones económicas del préstamo para que el cliente no se vaya a la competencia.

Esta mejora se realiza mediante una *novación*, pero si la entidad no está dispuesta a modificar el contrato, obligatoriamente tendrá que dar paso a la *subrogación*, traspasando la operación a la entidad elegida por el prestatario.

La fuerte vinculación que genera la hipoteca entre el cliente y la entidad (tanto financieramente como por el largo plazo de tiempo), hacen que se considere a la misma como un *producto percha*, es decir, un producto que permite "colgar" otros productos: seguros del hogar, tarjetas, depósitos, planes de pensiones, seguros de vida...

Así pues, perder un cliente en virtud de la subrogación de acreedor puede acarrear un notable descenso en la rentabilidad global que aporta éste a la oficina. La entidad deberá valorarlo convenientemente para presentarle ofertas que le hagan desistir del cambio de entidad. En esto tiene mucho que ver la figura de la novación.

La *novación* es una modificación de las condiciones del préstamo hipotecario, que se efectúa de común acuerdo entre las partes.

La novación consistente en modificar la persona del deudor o del acreedor se conoce como *subrogación*, tal como hemos visto. Sin embargo, la novación que no consiste en la subrogación de acreedor, sino que la evita, se centra fundamentalmente en estos dos puntos:



- Renegociación de las condiciones del tipo de interés
- En algunos casos, variación del vencimiento

Ambas alteraciones requieren modificaciones contractuales de poca envergadura y pueden realizarse sin necesidad de otorgar una nueva escritura pública, al consistir en un acuerdo entre las mismas partes contratantes.

Con la novación, el deudor adapta las condiciones del préstamo a las nuevas circunstancias del mercado, sin necesidad de cambiar de entidad e incurrir en nuevos gastos. De esta manera, la entidad hipotecaria se asegura la permanencia del cliente.

3.1.4. Productos con garantía personal

Antes hemos dicho que la garantía real —la adscripción específica de un bien al cumplimiento de una obligación— no sustituía a la garantía personal del deudor. El deudor responde siempre de dicho cumplimiento con su patrimonio, es decir, con la totalidad de sus bienes presentes y futuros. Lo que sucede cuando se establece una garantía real es que, en caso de impago, normalmente el acreedor procederá en primer lugar contra el bien dado en garantía (mediante la ejecución de la hipoteca o prenda) en lugar de acudir inicialmente contra el patrimonio del deudor en conjunto.

La garantía personal del deudor existe siempre, con o sin la concurrencia de garantías reales, de su propiedad o de terceros.

En consecuencia, es habitual que se hable de préstamo o crédito con garantía personal para hacer referencia simplemente a las operaciones de préstamo que no cuentan con garantía hipotecaria, sin mayores precisiones acerca del garante (el que garantiza), en las que puede que sólo exista la garantía personal del deudor, o quizá haya garantías complementarias, personales de terceros (fiadores) o incluso reales no hipotecarias (pignoraciones de saldos o valores del deudor o de terceros).

Dentro de la modalidad de préstamos con garantía personal, veamos ahora los dos productos básicos que ofrecen las entidades a los particulares: el préstamo personal y la tarjeta de crédito (que funciona como una cuenta de crédito asociada a una cuenta a la vista), y añadimos un comentario final sobre los descubiertos en cuenta corriente.

Préstamo personal

En la práctica, los particulares casi siempre utilizan el préstamo con garantía personal formalizado mediante una póliza (contrato que detalla las cláusulas por las que se regirá la operación), salvo en el caso de la adquisición o rehabilitación de inmuebles, en los que es habitual optar por la garantía hipotecaria, siempre que se tengan derechos reales sobre tales inmuebles (derechos que se concretan en el de propiedad, casi siempre, y en el de usufructo, muy raramente).

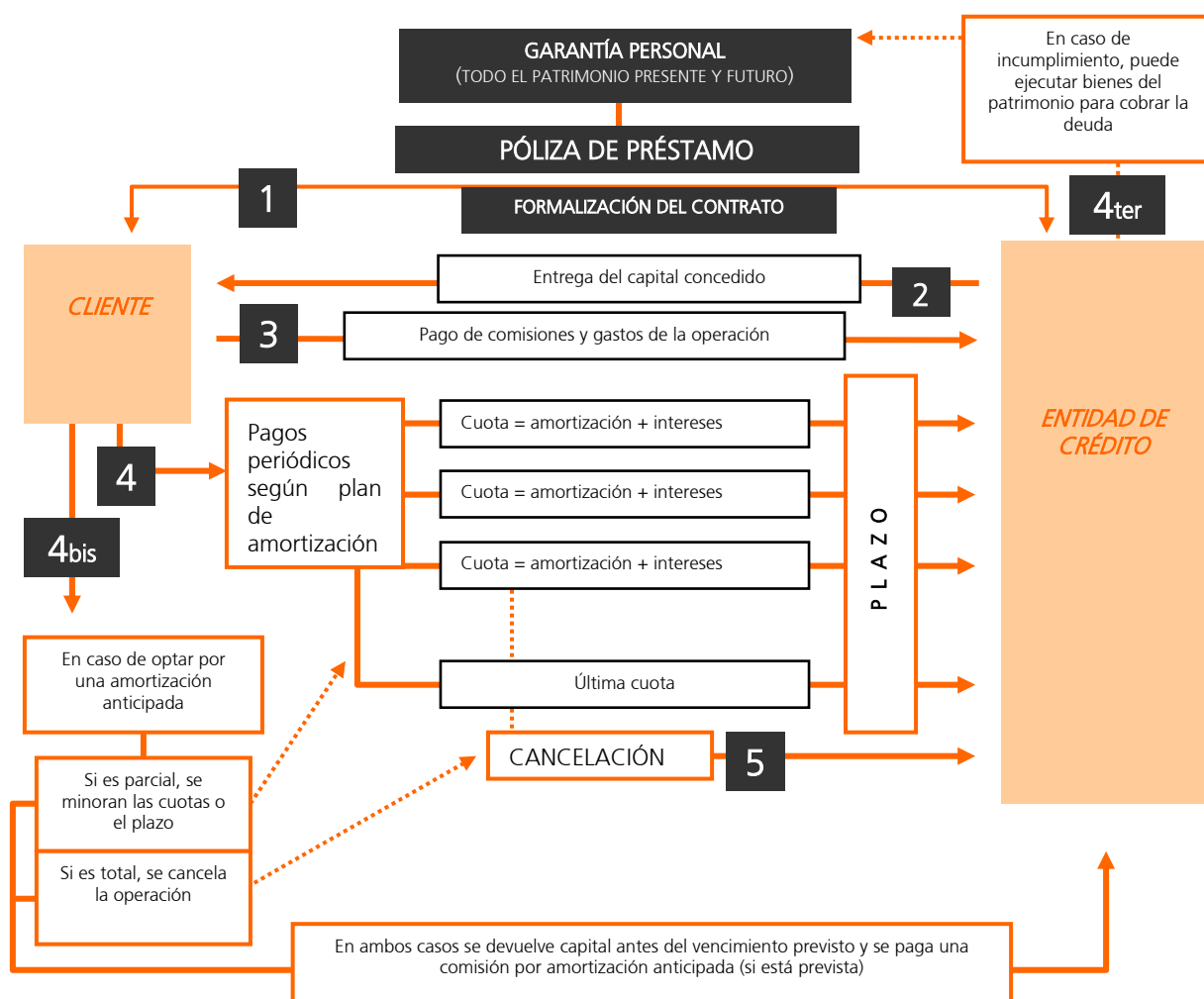
Estos préstamos pueden tener mayor garantía, si la entidad financiera lo considera necesario, mediante el afianzamiento de una o varias personas que responden del buen fin de la operación con su patrimonio presente y futuro.

Cada entidad se rige por unos determinados criterios comerciales para denominar y diferenciar sus préstamos personales. Podríamos encontrar denominaciones como *préstamo nómina*, *préstamo reformas*, *préstamo vacaciones*, *préstamo coche*, *préstamo renta*, *préstamo estudios*, etcétera.

En estos préstamos, el horizonte temporal máximo suele estar alrededor de los ocho años, pero la mayor parte de las operaciones se pactan con plazos de entre uno y seis años.

Para préstamos personales con mayores plazos se suele exigir la aportación de garantías personales de terceros, o reales de tipo prendario sobre valores o saldos de depósitos (aunque también pueden exigirse en plazos cortos, si la valoración de riesgo así lo aconseja).

Como esquema de su funcionamiento establecemos:





Los principales beneficios para la entidad financiera son los siguientes:

- Contribuyen a los objetivos de activo.
- Permiten comercializar un producto que puede proporcionar una rentabilidad importante entre intereses y comisiones.
- Facilitan la vinculación del cliente a la entidad durante los años de vigencia del préstamo.
- Crean o refuerzan en el cliente un hábito de ahorro (para el pago periódico), que puede aprovecharse para ofrecer productos de previsión u otras inversiones.
- Generan oportunidades de venta cruzada al formalizar el préstamo (depósitos a la vista, tarjetas, seguros de vida...).

El préstamo personal permite financiar necesidades muy diversas, siempre que la cuantía no exceda de cierto límite. En concreto, podemos destacar el siguiente mercado potencial:

- Familias y particulares que necesitan financiar gastos generales o bienes de consumo de importe no muy elevado pero suficiente para poder optar a un producto con menor tipo de interés que la tarjeta de crédito.
- Clientes que se planteen adquirir un vehículo (automóvil, motocicleta...) y no dispongan de liquidez suficiente para una compra directa al contado, o para hacerlo necesiten realizar una desinversión en un momento poco apropiado (fondos o valores que generarán pérdidas, imposiciones a plazo o seguros de vida-ahorro con penalización por cancelación o rescate anticipados...).
- Parejas que estén preparando su boda, un viaje o la compra de mobiliario, y, presentando una suficiente capacidad de pago y garantías extra, no puedan incluirlo todo en una misma operación de financiación hipotecaria.
- Personas que planeen reformas en su vivienda, y ya tengan hipotecado el inmueble (por el préstamo hipotecario para la compra).
- Padres que deseen ayudar a sus hijos a realizar estudios superiores en universidades privadas o en el extranjero.
- Clientes que, aunque dispongan de dinero líquido suficiente en depósitos para realizar ciertos gastos, no deseen realizar un desembolso de golpe y prefieran financiarlos asumiendo el coste de un préstamo.
- Clientes que se planteen afrontar ciertos gastos suntuarios (viajes, celebraciones familiares...).

- Clientes con buena capacidad de pago y una buena garantía personal, que vayan a comprar una vivienda pero no dispongan de dinero líquido para la entrada.
- Profesionales o empresas que deseen financiar la compra de bienes para circulante o inmovilizado, por importes no muy elevados, y prefieran un préstamo a un crédito o un *leasing*.

Sus principales puntos fuertes son:

- *Coste*. Intereses menores que en los créditos mediante tarjeta o en los descubiertos en cuenta corriente (con límites de préstamo más amplios). Menores gastos que en los préstamos hipotecarios.
- *Tramitación ágil*. Menos complicada que la de los préstamos hipotecarios. Hasta ciertos límites de capital, la domiciliación de la nómina puede ser suficiente en el estudio del riesgo, si hay estabilidad de ingresos y capacidad de pago.
- *Comodidad*. Pago mediante cuotas periódicas ajustadas a la capacidad de pago.
- *Garantías*. No hay necesidad, salvo excepciones, de aportar garantías reales, lo que permite mantener bienes libres por si es preciso pignorarlos o hipotecarlos en otras operaciones.

Algunos puntos débiles y su tratamiento son:

- *Plazo de amortización muy corto*. Teniendo en cuenta que los importes prestados no suelen ser altos, si el plazo de amortización fuese más largo se pagarían demasiados intereses en proporción al capital. Además, para consumo de bienes de importe moderado o para gastos ocasionales, pactar plazos más largos supondría seguir pagando cuotas cuando ya no se disfruta del bien (por haber llegado al fin de su vida útil).
- *Coste elevado*. Por varios motivos, es una operación ventajosa. Junto a la tarjeta de crédito, es la operación de financiación más sencilla que permite disponer del bien o servicio cuando se necesita, aunque no se tengan fondos disponibles; pero se pagan menos intereses que con la tarjeta. Y si se pretende ir ahorrando lo suficiente para adquirir un bien al contado, el precio del mismo también irá subiendo, y al final puede salir por el total del préstamo o incluso más caro, sin haberlo disfrutado.



Tarjeta de crédito

La tarjeta de crédito es un medio de pago muy particular: el cliente la solicita mediante un impreso que contiene sus datos y sobre los que la entidad estudiará el riesgo. Este riesgo puede modularse mediante la concesión de la tarjeta por un límite más o menos elevado y estableciendo una fecha de caducidad más o menos lejana.

Es habitual que se concedan tarjetas inicialmente con límites bajos y por plazos cortos (por ejemplo, de un año), y que, si todo va bien, el cliente cumple oportunamente sus obligaciones de pago y mejora sus saldos en la cuenta, y se renueva la tarjeta periódicamente con ampliaciones en límites y plazos.

La tarjeta genera intereses cuando se utiliza en su modalidad de pago aplazado, menos gravosos que los de un descubierto en cuenta, pero más elevados que los de un préstamo o crédito personal (y, por supuesto, que los de uno hipotecario).

En general, permiten pagos a fin de mes (normalmente sin intereses) o pagos fraccionados con intereses, en cuotas fijas (con un mínimo mensual) o proporcionales a la deuda. También hay tarjetas (que suelen tener un tipo de interés algo menor, aunque igualmente elevado) que no admiten más que el pago fraccionado. Y, en todos los casos, el límite de crédito sigue el sistema *revolving* (es menor mientras no se ha pagado la deuda y se va reponiendo según se va pagando ésta).

Las tarjetas de crédito son un medio de pago muy rentable para la entidad, por el devengo de diversas comisiones e intereses:

- Comisión de emisión y renovación, tanto para el titular como para los beneficiarios que designe y a cuyo nombre se emitan tarjetas contra la cuenta del titular.
- Comisiones a cargo del punto de venta, sobre el importe de los bienes y servicios suministrados facturados contra la tarjeta.
- Intereses sobre la parte aplazada por el titular, si opta por esta modalidad de pago (ya que en algunas tarjetas también se puede decidir no aplazar nada, con pago completo de la deuda pendiente a final de mes o inicio del siguiente, normalmente sin devengo de intereses).

El público objetivo abarca la práctica totalidad de los clientes particulares debido a su flexibilidad y facilidad de uso.

Referencia a los descubiertos en cuenta

Mediante el descubierto en cuenta corriente a la vista, el cliente, en vez de ser acreedor de la entidad depositaria de la cuenta, es deudor del saldo negativo.

El descubierto no se ampara en un documento contractual (póliza, efecto cambiario...), sino en el mismo contrato de la cuenta corriente o de ahorro que previene cómo debe actuarse en esta situación, mediante la aplicación de unos intereses deudores elevados, que se expresan de modo explícito, y también devenga comisiones por la reclamación al deudor para que regularice su cuenta.

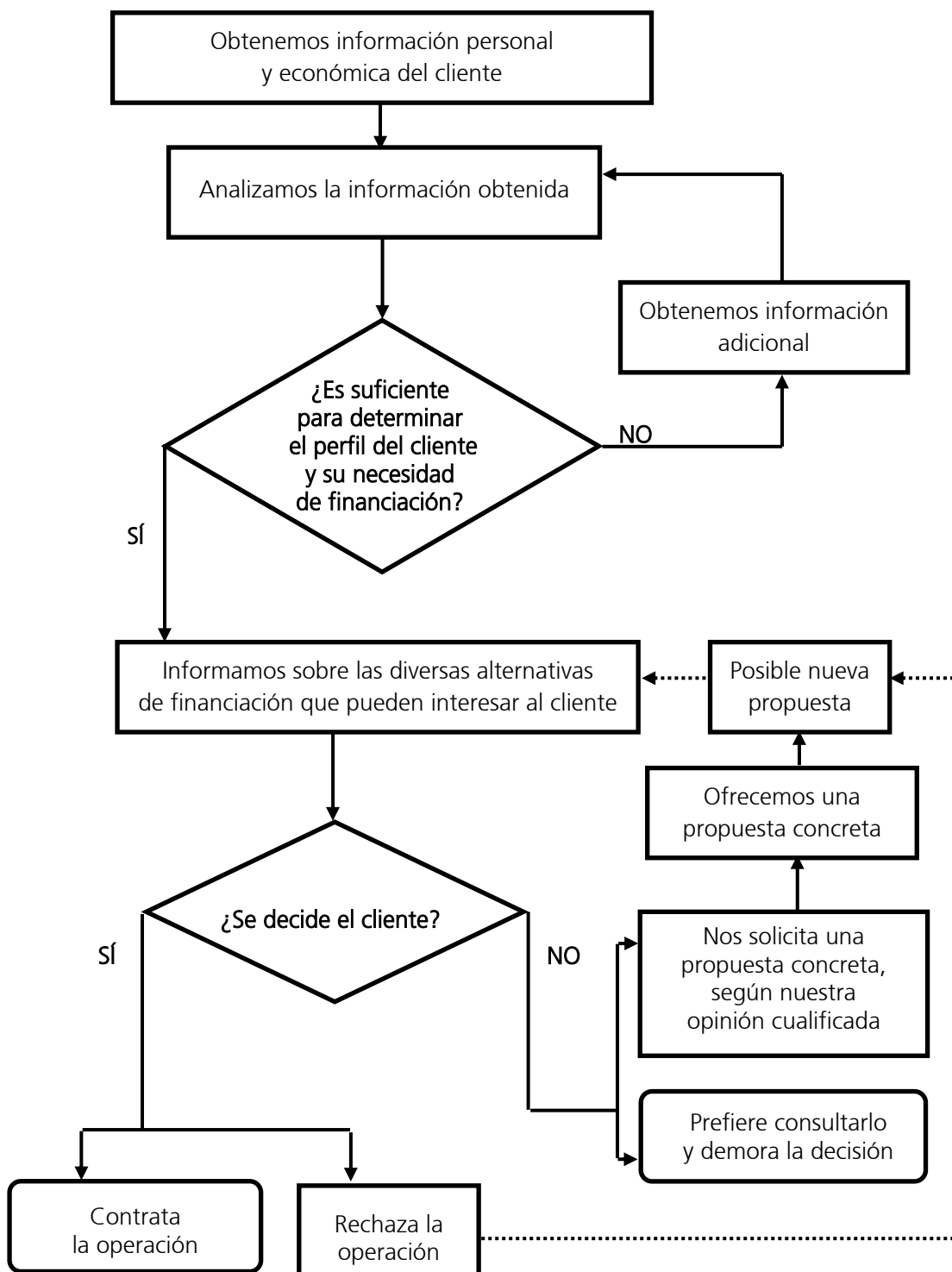
Aunque, como se ha dicho al principio, los bancos tienen libertad para fijar sus tarifas, la TAE que el Banco de España autoriza para los descubiertos en cuenta es, como máximo, el interés legal del dinero multiplicado por 2,5.

Precisamente, para evitar el elevado coste del descubierto, hay entidades que ponen a disposición de determinados clientes una modalidad de crédito preconcedido, es decir, una línea de crédito asociada a la cuenta corriente operativa y que actúa automáticamente cuando en dicha cuenta se producen números rojos (con las ventajas del crédito frente al préstamo, en cuanto al cálculo de intereses por el capital que se utiliza y el tipo de interés más económico que el del descubierto).

En todo caso, aunque el descubierto puede ser bien recibido por el cliente (como una muestra de confianza y por la seguridad que le infundirá saber que se cubrirán situaciones ocasionales de falta de fondos, que muchas veces pueden deberse más a descuidos que a insolvencia), y proporcionará rendimientos a la entidad a tipos elevados, no es un producto que deba comercializarse como una solución de financiación normal, ya que entraña alto riesgo (sólo es adecuado para la cobertura de necesidades esporádicas).



En el asesoramiento financiero a particulares se pueden establecer unas pautas de comportamiento que se esquematizan de la siguiente forma:



3.2. Financiación a empresas y organismos

Actualmente, el desarrollo de la actividad empresarial es impensable al margen del apoyo bancario; las empresas necesitan productos y servicios financieros de toda índole, sin los cuales tendrían graves problemas de funcionamiento y crecimiento.

El tipo de empresa cliente más habitual de la oficina bancaria es la pequeña empresa, precisamente la que mayor dependencia financiera suele tener de la banca, puesto que su capacidad de capitalización y su base accionarial son limitadas, al igual que el acceso a otras fuentes de financiación distintas a las bancarias.

A pesar de la interconexión que se da entre la tesorería de las empresas y la de las entidades bancarias, en el sentido de que unas y otras se prestan fondos, lo cierto es que la posición global de la empresa es netamente deudora para la banca, debido al mayor peso de la financiación, es decir, de las necesidades de fondos para el ejercicio de lo que constituye su actividad económica.

Para las entidades bancarias, el negocio principal que aportan las empresas está en las operaciones de activo y en los servicios conexos que comportan. Al negociar estas operaciones, el coste es el punto que la empresa analizará especialmente, y en el que siempre podrá encontrar en la competencia alguna oferta mejor que la nuestra. Pero muchas veces no todo concluye en el coste, puesto que la empresa aprecia otros aspectos en su relación con la entidad bancaria, que muchas veces influyen de forma subrepticia en sus decisiones; entre ellos:

- La búsqueda de soluciones financieras que se adapten mejor a sus necesidades
- La prestación de servicios que generen valor añadido
- La eficacia en los sistemas de la entidad
- La agilidad y eficacia en la tramitación de las operaciones
- La transparencia y precisión en la información que reciba
- El buen trato y relación personal

En la mayoría de los anteriores puntos, el asesor o gestor comercial de banca tiene mucho que decir y que hacer para ganarse la confianza del cliente, básica para el negocio bancario.

A la hora de realizar una determinada operación activa, un asesoramiento comercial de calidad puede influir positivamente en la decisión que tome un cliente tanto como una ligera diferencia de coste ante mejores ofertas del mercado.



El asesoramiento al cliente, junto con otros factores de calidad de la entidad bancaria, puede crear potentes barreras para retener a los clientes ante mejores ofertas de precio que siempre habrá en el mercado.

El asesoramiento debe analizar, junto con la empresa cliente o potencial cliente, estas cuatro cuestiones básicas referentes a la financiación:

Disponibilidad	En qué momento se va a necesitar
Plazo	Durante cuánto tiempo
Importe	Cuánto dinero se va a necesitar
Finalidad	Para qué se necesita

Valorados estos cuatro puntos, el propósito es cuantificar los gastos asociados a los productos más idóneos y seleccionar uno de ellos:

Gastos	Cuáles son los gastos relacionados con los productos más idóneos
Producto	Qué instrumento se va a formalizar

3.2.1. Necesidades financieras de la empresa

Por lo general, la empresa se enfrenta a dos tipos de necesidades financieras:

- Necesidades de financiación del *activo fijo o inmovilizado*
- Necesidades de financiación del *capital circulante*

Para cada una de las necesidades anteriores, las entidades bancarias comercializan distintos productos financieros.

El *inmovilizado o activo fijo* está constituido por aquellas inversiones que sirven a la empresa para realizar su actividad económica habitual (fabricar sus productos y comercializarlos en el mercado, llevar la administración, participar en el capital social de otras empresas filiales...), pero no están destinadas a ser vendidas. Inversiones en inmovilizado son, por ejemplo, las siguientes: construcciones, instalaciones industriales, maquinaria, vehículos, mobiliario, equipos informáticos, patentes industriales, etcétera.

Las inversiones en inmovilizado tienen un *pay back* o plazo de recuperación muy lento. Tal recuperación se efectúa a través de la amortización contable, mediante la cual la empresa incluye entre sus gastos una fracción del valor del inmovilizado. Esta fracción, relativamente pequeña, está en función de la vida útil de la inversión (de bastantes o

muchos años). Se trata de inversiones poco líquidas y que no siguen ciclos de renovación definidos, ya que su renovación dependerá de muchas variables: progreso tecnológico, voluntad de modernización o de aprovechamiento de inversiones, apoyo financiero, estrategias de crecimiento...

Supongamos que una industria adquiere una máquina por 50 000 EUR, que tiene prevista una vida útil de 4 años y una amortización constante. Éstos son los flujos de caja asociados a la compra de esta máquina:

PLAN DE AMORTIZACIÓN ANUAL CONSTANTE (50 000 / 4 = 12 500)				
Inversión en inmovilizado (máquina)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
– 50 000 EUR	+ 12 500 EUR	+ 12 500 EUR	+ 12 500 EUR	+ 12 500 EUR

Esta operación de amortización guarda una enorme similitud con la de una operación de activo realizada por una entidad bancaria. En el fondo, estamos hablando de lo mismo: recuperar la inversión siguiendo un cuadro o plan de amortización (en el caso de la empresa no se incluyen intereses, puesto que se trata de una inversión para realizar la actividad productiva; en la venta de productos, sí que incorpora el beneficio, equivalente a los intereses y comisiones de la banca).

Para lograr una estabilidad financiera que reduzca tensiones de tesorería, un principio general es que la empresa debe financiar las inversiones en inmovilizado, de cierta cuantía, con fondos propios (pertenecientes a los propietarios) o con fondos ajenos con vencimiento a largo plazo.

Como la aportación de fondos propios suele ser limitada (los socios o propietarios no tienen más dinero o no quieren concentrar riesgos), la demanda de financiación bancaria es algo muy habitual en todas las empresas, especialmente en las pequeñas y medianas que carecen, por un lado, de una base accionarial amplia y, por otro lado, no pueden emitir (o tienen muchas dificultades para hacerlo) títulos de deuda privada en el mercado (como obligaciones, bonos, pagarés...).

Del ejemplo que hemos visto se puede extraer la siguiente deducción:

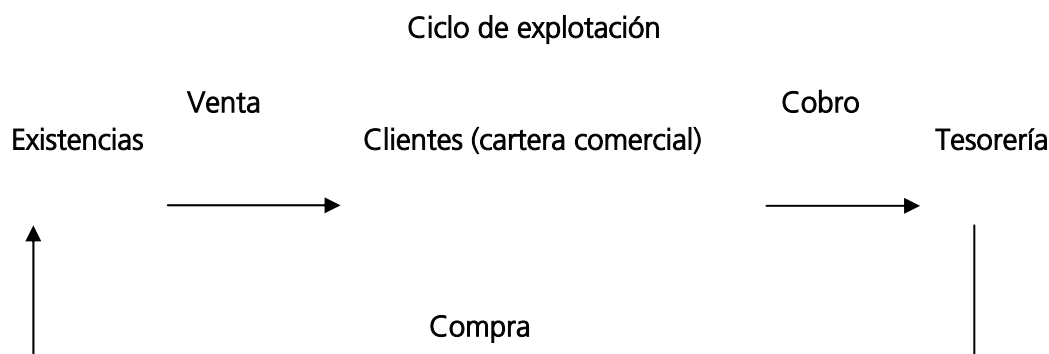
Cuando la empresa recurre a financiación bancaria para adquirir bienes de inmovilizado, los flujos de caja del *cuadro de amortización* deben guardar cierta relación con los del *cuadro de financiación*, en cuanto a importes y plazo. En definitiva, los flujos de caja positivos que genera una inversión productiva deben permitir amortizar la deuda financiera.

A la hora de negociar las condiciones y el producto de financiación más adecuado, tanto la entidad bancaria como la empresa deben tener muy presente la capacidad de reembolso en los términos antes indicados.



Al tratarse de inversiones en inmovilizado, cuya recuperación es lenta, los productos más apropiados son los que permiten negociar un vencimiento a largo plazo, como el préstamo personal, el préstamo hipotecario o el *leasing*.

Veamos ahora las *necesidades de financiación del capital circulante*. Dichas necesidades tienen su origen en las inversiones que exige el ciclo de explotación de la empresa, que es el siguiente:



Parte del dinero generado por las ventas tiene otros destinos distintos a la compra de existencias, como gastos generales, impuestos, amortización de deuda financiera, dividendos, inmovilizado, etcétera.

Respecto al ciclo de explotación, los proveedores financian durante un tiempo parte de las compras de existencias. Es lo que se conoce como *créditos comerciales* o de *funcionamiento*, que se obtienen de forma espontánea (muchas veces sin solicitarlos ni negociarlos de forma expresa), según las costumbres y plazos normales del sector en que opera la empresa. También hay que añadir los plazos de pago de impuestos, seguros sociales, suministros de energía, servicios, etcétera. Para la empresa, los créditos comerciales o de funcionamiento no tienen coste explícito (en algunos casos pueden tener un coste de oportunidad, a causa de algún descuento que obtendrían de los proveedores si pagase al contado).

En consecuencia, la empresa determinará el *capital circulante* que necesita financiar del siguiente modo:

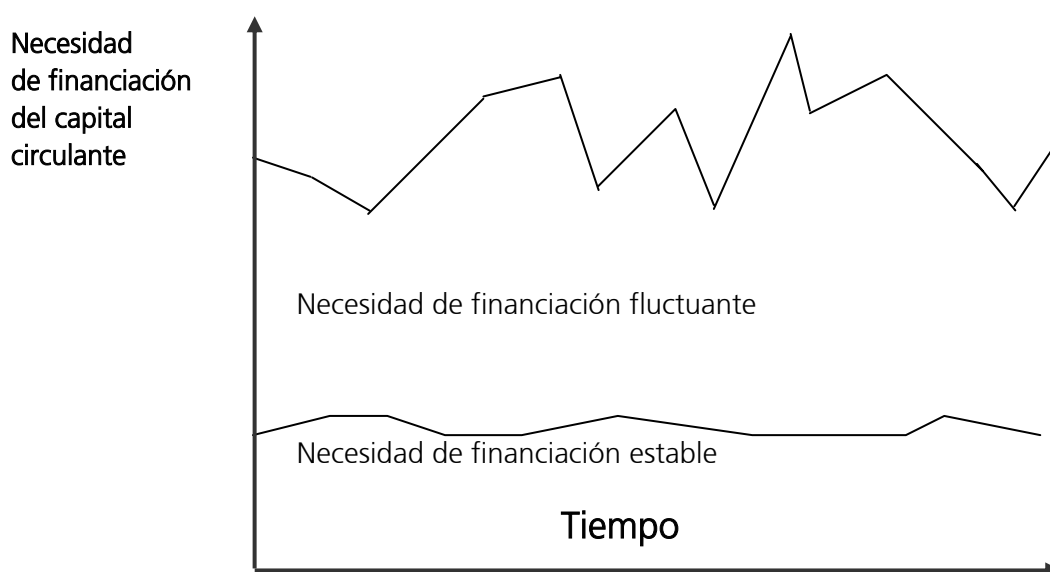
$$\text{Inversiones necesarias en existencias, cartera comercial y tesorería} - \text{Créditos comerciales o de funcionamiento} = \text{Circulante}$$

Como se advierte, el capital circulante es la inversión neta (una vez deducidos los créditos comerciales o de funcionamiento) que debe realizar la empresa para mantener operativo su ciclo de explotación.

Las necesidades de financiación del capital circulante son muy variables y dependen de la gestión diaria que realice la empresa (los dos ejemplos anteriores son una muestra de ello); aun así podemos distinguir dos partes:

- Una *necesidad de financiación* relativamente *estable*, debido a los desfases estructurales en los plazos de fabricación, venta, cobro de clientes y pago a proveedores. Estos desfases dependen del mercado en que opere la empresa, de las características de su cartera de productos y también de su organización administrativa.
- Una *necesidad de financiación fluctuante*, derivada de aspectos eventuales como: estacionalidades en las ventas, volatilidad de las ventas, desviaciones en los presupuestos de tesorería (debido a que las fechas teóricas de plazos no coinciden con las fechas reales), concentración de pagos en determinadas fechas del calendario (liquidación de impuestos, seguros sociales, pagas extraordinarias al personal, primas de seguros...), indemnizaciones, gastos imprevistos, etcétera.

Gráficamente:



La *necesidad de financiación estable* de capital circulante debe satisfacerse con fondos propios (de los socios) o bien con financiación bancaria estable, y, en caso de negociarse a corto plazo, debe ser fácilmente renovable.

La *necesidad de financiación fluctuante* suele cubrirse con financiación bancaria flexible, es decir, que pueda amoldarse con facilidad a los importes que necesita la empresa en cada instante.



El siguiente esquema muestra los principales productos de financiación que la banca comercializa entre las empresas, junto con su destino y vencimiento habitual:

PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN	DESTINO	VENCIMIENTO
■ Préstamo personal ■ Préstamo hipotecario ■ <i>Leasing</i> ■ <i>Renting</i>	Inversiones en inmovilizado	Largo plazo (relacionado con el plazo de recuperación de la inversión)
■ Póliza de crédito ■ Descuento comercial ■ Descuento de certificaciones de obra ■ Anticipos de créditos comerciales ■ <i>Factoring</i> ■ <i>Confirming</i> ■ <i>Forfaiting</i>	Inversiones en capital circulante	Corto plazo (relacionado con el plazo de recuperación de la inversión)

3.2.2. Productos de financiación del inmovilizado

Préstamo personal

En esta operación de activo la entidad bancaria entrega a la empresa una determinada cantidad de dinero a cambio de que ésta se comprometa a devolverlo, junto con el pago de unos intereses y comisiones, en las condiciones acordadas en el contrato o póliza.

El préstamo se devuelve según un plan de amortización previamente establecido, y cuyas cuotas periódicas deben guardar relación con la capacidad de reembolso de la empresa.

La financiación mediante préstamo personal está dirigida, básicamente, a las inversiones en inmovilizado (excepto la adquisición de inmuebles, cuya financiación suele ser hipotecaria) en cuantías y vencimientos inferiores a los del préstamo hipotecario, ya que las garantías de carácter personal son más débiles que las hipotecarias u otras garantías reales.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS PRÉSTAMOS PERSONALES	
Finalidad	Adquisiciones de inmovilizado (vehículos, maquinaria, mobiliario, ordenadores...).
Plazo	Aproximadamente, hasta 8 años. Son habituales los plazos entre 2 y 6 años.
Cuotas	Suelen ser de importe constante, que comprende amortización de capital e intereses (calculados sobre el saldo vivo o capital pendiente de amortizar).
Liquidación	Las cuotas se liquidan al final de cada periodo pactado (normalmente, mensual o trimestral).
Amortización	Se realiza gradualmente siguiendo un plan o cuadro de amortización. Existen distintas formas de amortización (constante, creciente, con periodos iniciales de carencia...).
Garantías	El titular del préstamo y, en su caso, los avalistas o garantes, ofrecen la garantía personal de todo su patrimonio.
Instrumentación	Habitualmente mediante póliza, pero también pueden utilizarse efectos financieros.

El préstamo personal es compatible con otros productos de financiación, en la medida en que cada uno de ellos responda a una necesidad cierta y documentada y que el conjunto del riesgo acumulado por la empresa esté respaldado por garantías particulares (cada financiación, la suya) o conjuntas para un límite máximo aprobado para aquel conjunto. Con independencia de que ya exista una póliza de riesgo global, cada operación se estudia en sus propios términos y en el momento en que se suscita su necesidad, así como en las eventuales renovaciones.

En operaciones financieras a largo plazo, como el préstamo personal, la oficina debe practicar un seguimiento de las garantías y el cumplimiento de la finalidad de las distintas financiaciones concedidas. Esto permitirá conocer la buena marcha de las operaciones de financiación a largo plazo y aprovechar el recorrido que pueda tener el cliente. Por ejemplo, a medida que la empresa cancela financiaciones, podemos ofrecer productos de pasivo en los que pueda colocar sus excedentes transitorios de tesorería, que, a su vez, servirán como compensación por las financiaciones en vigor.

La rentabilidad del préstamo personal proviene de distintas clases de ingresos. De todos modos, debemos advertir que, en el cobro de comisiones, las entidades pueden llegar a ser muy flexibles, en función del cliente y de las directrices sobre tarifas, que en ningún caso deberán sobrepasar a las comunicadas al Banco de España.



PRINCIPALES INGRESOS QUE PUEDE APORTAR EL PRÉSTAMO PERSONAL	
Intereses ordinarios	Resultado de aplicar el tipo de interés pactado al saldo vivo (deuda pendiente) en cada periodo. El tipo de interés puede ser fijo o variable. En este último caso, habrá que tener en cuenta: índice de referencia, periodo de revisión y margen o diferencial que se aplica al índice de referencia.
Intereses de demora	En caso de retraso en el pago de las cuotas se aplica un tipo de interés más elevado, según lo estipulado en el contrato.
Comisión de apertura	Porcentaje sobre el capital concedido, o importe mínimo fijo. Se cobra por el servicio de formalización de la operación.
Comisión de estudio	Porcentaje sobre el capital concedido, o importe mínimo fijo. Se cobra por el trabajo realizado para averiguar la solvencia del acreditado. En la práctica, suele unificarse con la comisión de apertura.

PRINCIPALES INGRESOS QUE PUEDE APORTAR EL PRÉSTAMO PERSONAL	
Comisión de subrogación	Porcentaje sobre el saldo pendiente en el momento de la subrogación, o importe mínimo fijo. Esta comisión se cobra en el caso de que la entidad acepte que el deudor (la empresa) pueda ser sustituido por otro, y se justifica por los gastos de la operación.
Comisión de cancelación anticipada	Porcentaje sobre el saldo vivo en el momento de la cancelación, o importe mínimo fijo. Su finalidad es penalizar la devolución de las cantidades prestadas antes del vencimiento acordado, con lo que el plazo del contrato se incumple.
Comisión de modificación de condiciones y garantías	Porcentaje sobre el saldo vivo en el momento de la modificación, o importe mínimo fijo. Como la comisión anterior, su finalidad es penalizar cambios en lo estipulado en la póliza: tipo de interés (se tarifa aparte), plazo, amortización, calendario en el pago de intereses, aportación de garantías, etcétera.
Comisión por reclamación de posiciones vencidas	Importe mínimo fijo por cada reclamación. Comprende los gastos en que incurra la entidad para recuperar la deuda.
Comisión de renegociación de la deuda pendiente vencida y no pagada	Porcentaje sobre la deuda pendiente, o importe mínimo fijo. La renegociación consiste en la normalización de un préstamo que estaba en situación de mora o equivalente. La comisión se justifica por el estudio de sistemas alternativos para el pago de la deuda, a solicitud del cliente.
Comisión por domiciliar en otra entidad los recibos de préstamos	Porcentaje sobre el importe del recibo, o importe mínimo fijo. Este servicio consiste en que el préstamo concedido por una entidad admita la domiciliación del pago de cuotas en otra entidad distinta, con lo que el cliente se evita abrir una cuenta corriente.
Comisión por impago del recibo presentado en otra entidad	Porcentaje sobre el importe del recibo, o importe mínimo fijo. Comprende los gastos de devolución de un recibo (si la presentación al cobro se tarifa, lógicamente también se hace en el supuesto de devolución).

Las anteriores fuentes de ingresos corresponden a la entidad en su conjunto, que luego puede ceder o contabilizar a través de la oficina bancaria que ha captado al cliente y ha tramitado la operación, pero esto atañe al ámbito interno de cada entidad y a cómo diseñe su contabilidad analítica.

Las comisiones tienen cada vez mayor peso dentro de la rentabilidad de los productos de financiación. Este es un punto importante que suele negociarse en muchas operaciones de activo; por eso conviene que en la negociación y cobro de comisiones, la empresa tenga el conocimiento adecuado del servicio que percibe por cada comisión que se le aplica, y sea consciente de que dicho servicio genera unos gastos para la entidad bancaria (administrativos, informáticos, financieros...).

Además de los ingresos directos anteriores, en la negociación de la financiación, la entidad bancaria debe buscar compensaciones —negocio indirecto o colateral— de distinta índole, como:

- Cesión de nóminas y seguros sociales.
- Cesión de la gestión de cobros y pagos.
- Domiciliación de suministros.
- Saldos positivos mantenidos en la entidad.
- Contratación de tarjetas de créditos tipo *business*.
- Instalación de terminales punto de venta, si es el caso, y, en general, cualquier operación o servicio financiero que pueda necesitar el cliente o tenga en otras entidades de la competencia; sin olvidar la contratación de los seguros de los bienes financiados, o del mismo negocio del cliente, o de otros de sus bienes, así como los seguros de vida de los titulares y/o avalistas personas físicas.

Los préstamos en divisas también generarán comisiones por cambio de moneda y atraerán otras tantas procedentes de la tramitación de los medios de pago internacionales utilizados en los pagos al exterior.

El asesor comercial de banca debe solicitar a las empresas clientes que completen sus relaciones con la entidad aportando *compensaciones*, que pueden servir tanto para incrementar la rentabilidad con el cliente como para mejorar la aplicación de tarifas o atenuar el riesgo de algunas operaciones.

Obviamente, las compensaciones vinculan más la empresa con la entidad, y también permiten la negociación de tarifas de intereses y comisiones más favorables a la empresa en función de sus características y del volumen de negocio que aporte.



Como recomendación comercial, el cliente valorará positivamente el asesoramiento personalizado para buscar una solución que le satisfaga. En este sentido, es aconsejable no centrarse en el primer producto que solicite la empresa, sino estudiar distintas opciones (lo que de paso permite la divulgación del catálogo de productos de la entidad y conocer mejor a la empresa); por ejemplo:

- Préstamo personal o préstamo hipotecario: cuando ambos sean viables por razón de las garantías que la empresa pueda aportar en cada caso.
- Préstamo personal o *leasing* operativo: cuando la adquisición de un bien (normalmente maquinaria, vehículos...) quiera hacerse con un arrendamiento en el que pueda tener cabida la devolución del bien al vencimiento.
- Préstamo personal o *leasing* financiero: cuando la adquisición de un bien quiera hacerse con un arrendamiento en el que se quiera ejercer la opción de compra del mismo, al término de la financiación, por su valor residual.
- Préstamo personal o *renting*: cuando la adquisición de un vehículo quiera hacerse con un arrendamiento puro con determinadas prestaciones adicionales (seguro, mantenimiento...).

Préstamo hipotecario

En las operaciones de activo con clientes particulares, el préstamo hipotecario es el producto estrella, tanto por su demanda como por el dilatado plazo que vincula al cliente con la entidad y las garantías que representa sobre el riesgo concedido. En empresas, el protagonismo del préstamo hipotecario queda más diluido por los distintos productos de financiación que utilizan y la mayor presencia de la opción de arrendamiento de inmuebles.

Normalmente, el cliente solicita un préstamo hipotecario para adquirir el inmueble susceptible de ser hipotecado, pero no tiene por qué ser siempre así, ya que, por ejemplo, una empresa puede hipotecar una nave industrial —que tiene un alto valor de tasación— para adquirir un solar, en el que posteriormente construirá, o para afrontar una elevada sanción fiscal o el pago de deudas a proveedores (por supuesto, estos dos últimos ejemplos serían muy peligrosos desde el punto de vista del riesgo en que incurriría la entidad bancaria).

La garantía hipotecaria también puede utilizarse para consolidar operaciones de activo que se han deteriorado en su desarrollo, con lo que se crea una superposición de garantías.

Muchos de los aspectos del préstamo hipotecario son parecidos a los del préstamo personal, por lo que únicamente nos centraremos en cuestiones específicas. Para el cliente, el préstamo hipotecario tiene una serie de ventajas muy importantes como:

- *Extenso plazo de amortización.* No hay otro producto en el mercado que alcance un vencimiento tan lejano, que en el caso de empresas suele llegar hasta los 20 años (plazo inferior al concedido a particulares). La elasticidad en el plazo (que hasta puede incluir un periodo de carencia, en el que sólo se paguen intereses sin amortizar capital) es un punto clave para adaptar el importe de las cuotas a la capacidad de reembolso que tenga la empresa, en definitiva, a su generación de *cash flow*.
- *Bajo tipo de interés.* Es una de las modalidades de financiación con un tipo más bajo en el mercado, debido a la solidez de la garantía.
- *Posibilidad de subrogación.* Al tener un plazo de amortización tan dilatado, puede darse el caso de que la entidad bancaria o la empresa cliente sean sustituidos por otra entidad o por un nuevo adquirente del inmueble, respectivamente. La sustitución de entidad puede ser debida a un cambio instado por el cliente, para mejorar las condiciones de la operación; o, caso menos frecuente, por la propia entidad, si cede sus derechos acreedores a un tercero.
- *Posibilidad de novación.* Como consecuencia del largo plazo, no es infrecuente que surjan circunstancias que aconsejen la modificación de alguna cláusula del préstamo, especialmente las condiciones del tipo de interés y/o el plazo.
- *Protección ante subidas de tipos.* Algunas hipotecas a interés variable establecen una limitación de cuota para evitar que excedan de un determinado importe. También puede prefijarse una horquilla de tipos de interés de modo que jamás quede por debajo de un determinado porcentaje mínimo (protección para la entidad), ni exceda de otro máximo (protección para el cliente).
- *Suficiencia de la garantía hipotecaria.* Únicamente en determinados casos se solicita la garantía personal de los principales socios (los de mayor representación, los que pueda haber como administradores...).

Además de estas ventajas, el préstamo hipotecario también presenta algunos inconvenientes, que la empresa debe conocer:

- *Elevados gastos de formalización,* que no se dan en otros productos alternativos.
- *Límite en el capital concedido,* que no llega a alcanzar la totalidad del valor de tasación del inmueble (entre un 50 y un 90 %; más alto en las viviendas y más bajo en los demás inmuebles, especialmente en los locales comerciales y naves industriales), lo que obliga al cliente a buscar financiación adicional.



- *Cancelación anticipada*, que suele estar penalizada con comisiones elevadas; la amortización parcial anticipada puede devengar menor comisión, aunque suele supeditarse a unos importes mínimos o plazos preestablecidos.
- *Afectación del inmueble*, que permanece cautivo del derecho real de hipoteca, lo que bloquea o supedita ciertos derechos posteriores sobre dicho inmueble por parte del propietario (por ejemplo, establecimiento de usufructo o derecho de uso) mientras el préstamo permanezca vigente y no se cancele la hipoteca en el Registro de la Propiedad.

Es importante que el cliente conozca los gastos de formalización de la hipoteca:

- Nota simple, por la verificación del inmueble a hipotecar en el Registro de la Propiedad.
- Tasación del inmueble a hipotecar.
- Comisión de apertura y, en su caso, de estudio, que aplique la entidad bancaria.
- Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, por la formalización en escritura pública y posterior inscripción en el Registro de la Propiedad.
- Gestoría, que colabora con la entidad bancaria en la realización de los trámites administrativos y de liquidación de impuestos.
- Seguro contra daños, en la medida que la entidad solicite coberturas superiores a las que la normativa exige a los inmuebles.
- Seguro de amortización del préstamo (opcional).

Estos gastos, sin contar con las comisiones de apertura y/o estudio, pueden situarse fácilmente entre un 1,5 y 2 % del importe del préstamo hipotecario.

Hay que indicar al cliente que, salvo las comisiones de apertura y/o estudio, el resto son gastos no bancarios (suplidos por servicios exteriores, impuestos, seguros...). Además, no hay que mezclar los gastos de formalización de la hipoteca con los gastos inherentes a la compra del inmueble (IVA o Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, escritura de compraventa, Registro de la Propiedad, gestoría, etcétera).

El cliente debe estar informado de las condiciones del préstamo hipotecario y de sus gastos de formalización, pues su cuantía no es nada desdeñable y, en algunos puntos, pueden ser objeto de negociación con la entidad.

El tipo de interés es una variable muy importante, especialmente por el largo plazo de la operación. El tipo de interés depende del coste del dinero para la entidad bancaria, de los márgenes o diferenciales de cada modalidad de préstamo, y de otras circunstancias específicas de cada operación y cliente:

- Tipo de inmueble en garantía
- Porcentaje de financiación concedido respecto al valor tasado del inmueble
- Plazo de la operación
- Negocio que aporta o puede aportar la empresa
- Compensaciones que la entidad pueda negociar con la empresa

La vigencia del tipo de interés suele establecerse para el primer año (o primer semestre incluso); transcurrido ese periodo inicial el tipo de interés:

- Permanecerá constante, durante toda la vigencia del contrato si la hipoteca es a *interés fijo*. El cliente tiene la seguridad de que pagará siempre el mismo importe, cualquiera que sea la evolución de los tipos de interés; pero tiene el inconveniente de que, al menos inicialmente, son más caras, dado que la seguridad que obtiene el cliente tiene un precio. Por otra parte, la entidad tiene que protegerse con tipos fijos más elevados que los variables, ante posibles subidas de tipos que pudieran darse en el futuro y que no podría repercutir en el cliente.
- Variará según un determinado índice de referencia, si la hipoteca es a *interés variable*. El periodo de revisión suele ser anual y los índices de referencia oficiales más utilizados son: Euribor, IRPH (Índice de Referencia de Préstamos Hipotecarios) de cajas de ahorro, IRPH de bancos, IRPH del conjunto de entidades, CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorro) y tipo de rendimiento de la deuda pública entre 2 y 6 años. En cualquier caso, habrá que tener en cuenta la trayectoria histórica de los distintos índices y su posible evolución. Evidentemente, las entidades añadirán menores márgenes o diferenciales a los índices cuyos porcentajes sean más elevados. De otra forma ofrecerían préstamos a tipos de interés poco competitivos en el mercado.
- Podrá ser fijo todavía durante un tiempo, transcurrido el cual pasará a ser variable, si la hipoteca es a *interés mixto*.

El asesor o gestor comercial puede recomendar al cliente la elección de uno u otro índice de referencia básicamente en función de las expectativas sobre los tipos de interés y de las directrices comerciales de la entidad, aunque la última palabra siempre la tendrá el cliente.



A efectos de transparencia y de información sobre el coste de la financiación, un dato obligatorio que debe constar en todas las pólizas de préstamos es la TAE. Este concepto viene regulado por el Banco de España, y representa el coste efectivo de la financiación al incluir determinadas comisiones bancarias vinculadas directamente a la operación y la periodicidad de los pagos de amortización (normalmente mensual).

Conviene indicar que:

- No todos los gastos de formalización se incluyen en la TAE (como los gastos que se abonan a terceros —corretajes, notaría, impuestos y otros—, seguros o gastos que el cliente pueda evitar en uso de las facultades que le concede el contrato).
- En préstamos a tipo de interés variable, la TAE se calculará bajo el supuesto teórico de que el tipo de referencia inicial se mantiene constante hasta el término del contrato.

Comercialmente, el préstamo hipotecario es un producto inductor que facilita la *venta cruzada* de otros productos al vincular al cliente durante muchos años con una parte muy importante de su financiación; de esta forma, la oficina puede aprovechar todo el potencial de su catálogo de productos y servicios.

En el momento de la concesión del préstamo hipotecario o durante su vigencia, se presentarán distintas oportunidades para comercializar otros productos; por ejemplo y a título orientativo:

- Préstamo personal simultáneo al hipotecario, para el pago de gastos iniciales o para completar la parte del inmueble no cubierta con el préstamo hipotecario, para realizar reformas en el inmueble, nuevas instalaciones, adquisición de mobiliario, traslado de maquinaria, etcétera. Naturalmente, también pueden concederse préstamos personales, o incluso cuentas de crédito, en cualquier otro momento en que la empresa tenga necesidad de financiar su inmovilizado.
- Seguros de distintos ramos y modalidades, desde responsabilidad civil y multirriesgos hasta seguros de vida o accidentes para los administradores, o de los automóviles de la empresa.
- Productos para financiar el capital circulante y desajustes de tesorería (descuento comercial, cuenta de crédito...).
- Cuentas de pasivo asociadas a la financiación, para domiciliar los cargos de las cuotas periódicas de la hipoteca, pero también para domiciliar cobros y pagos.

Todas las operaciones a largo plazo deben ser consideradas por la oficina bancaria como una fuente de mantenimiento y captación de nuevo negocio. En este sentido, el préstamo hipotecario, por ser la financiación a más largo plazo, es un producto particularmente sensible: el cliente bien atendido, tanto en lo económico como en el trato personal, tenderá a contratar nuevos productos durante el plazo que dure la financiación y con posterioridad a su cancelación.

Para la entidad, además de la captación de negocio colateral, la rentabilidad directa del préstamo hipotecario proviene de los intereses y de las comisiones (que prácticamente no presentan diferencias conceptuales con las que vimos en el préstamo personal).

Leasing

Es un producto de financiación a largo plazo destinado a la adquisición de bienes del inmovilizado para la empresa. Son clientes objetivo del *leasing* las empresas, empresarios individuales y profesionales que tengan que financiar algún bien mueble o inmueble del inmovilizado.

Desde el punto de vista financiero, existen dos clases de *leasing*:

- *Leasing operativo*. Consiste en un arrendamiento cuyo plazo habitual se sitúa entre los 3 y los 5 años, y en el que el arrendatario parte de una posición proclive a la devolución del bien arrendado al término del contrato, aunque puede proceder a la renovación de dicho contrato o a la adquisición del bien por su valor residual (esta última opción es poco utilizada, puesto que el valor residual coincide aproximadamente con el valor de mercado que tendrá el bien al término del contrato). Salvo que haya una clara intención de compra, el bien no figura en el activo del balance de la empresa, ya que no forma parte de su inmovilizado.
- *Leasing financiero*. A diferencia del *leasing operativo* y del arrendamiento puro, el *leasing financiero* permite adquirir —al término del contrato— el bien elegido por la empresa mediante el pago de un valor residual que figura en el contrato y que, generalmente, coincide con el importe de una cuota mensual. Dicho valor residual suele ser claramente inferior al de mercado que tiene el bien en ese momento, por lo que en la inmensa mayoría de los casos el arrendatario (la empresa) ejercerá la opción de compra. Ésta es la modalidad de *leasing* habitual, conocida también como *arrendamiento financiero*.

Una modalidad específica de *leasing* es el llamado *lease-back*, que consiste en una operación en la que la empresa propietaria de un bien lo vende a una entidad (normalmente una filial del grupo bancario) para que ésta, seguidamente, lo arriende mediante un contrato de *leasing* a la misma empresa vendedora o a otra empresa del grupo. Actualmente, el *lease-back* no aporta ventajas fiscales ni contables distintas a las del *leasing* financiero, por lo que supondrá una refinanciación de la empresa o de una filial del grupo (las entidades financieras deberán velar por el riesgo específico que pueda entrañar la concesión de este tipo de *leasing*).

En adelante haremos referencia al *leasing financiero*, conocido simplemente como *leasing*.



CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL <i>LEASING</i> FINANCIERO	
Finalidad	Adquisición de bienes de inmovilizado que sean fiscalmente amortizables (inmuebles, maquinaria, vehículos, mobiliario de oficina, equipos informáticos...).
Plazo	Bienes muebles: mínimo 2 años Bienes inmuebles: mínimo 10 años
Importe	Cubre la totalidad del coste del bien (salvo en vehículos, que no cubre impuestos y gastos de matriculación; y en inmuebles, que no cubre impuestos y gastos de escrituración).
Cuotas	Comprenden dos conceptos: ■ Recuperación del coste del bien ■ Intereses Además, al tratarse formalmente de arrendamiento, se añade el IVA sobre el importe base de la cuota.
Liquidación	Las cuotas se liquidan por anticipado, al principio de cada periodo pactado (normalmente, mensual o trimestral).
Amortización	El cuadro de amortización es parecido al de un préstamo con cuotas periódicas, con la particularidad del IVA soportado.
Valor residual (opción de compra del bien)	Equivale al importe de una cuota. Casi siempre se paga, con lo cual la empresa adquiere el bien.
Garantías	La garantía principal es el propio bien, que estará asegurado, y del cual la entidad financiera tiene la propiedad o la reserva de dominio. Pueden solicitarse garantías adicionales (por ejemplo, fiadores), como en otras operaciones de activo.
Instrumentación	Habitualmente mediante póliza de <i>leasing</i> .

La rentabilidad que proporciona el *leasing* a la entidad financiera es, en cuanto a conceptos que suelen aplicarse, semejante a la del préstamo personal, puesto que son operaciones cuya estructura financiera (no la formal ni la jurídica) es muy parecida. A modo de recordatorio, enumeramos las principales fuentes de ingresos que, en su caso, puede generar el *leasing*:

- Intereses ordinarios (el tipo de interés puede ser fijo o variable, según cláusula de indexación establecida en el contrato)
- Intereses de demora
- Comisión de apertura

- Comisión de estudio
- Comisión de modificación de condiciones y garantías
- Comisión por reclamación de posiciones vencidas
- Comisión por amortización parcial o total
- Comisión por domiciliación de los recibos en otra entidad
- Comisión por impago del recibo presentado en otra entidad

Un elemento específico de rentabilidad del *leasing* son los descuentos que la entidad obtenga de los fabricantes o mayoristas de los bienes que adquiere para arrendarlos a las empresas clientes. Estos descuentos pueden compartirse entre la entidad financiera y el cliente, aunque esto dependerá de la política comercial de cada entidad.

En cuanto a negocio inducido, el *leasing* es un producto que puede aportar compensaciones similares a los préstamos. La más inequívoca es la contratación del seguro sobre el bien, que la entidad procurará realizar en una compañía de seguros filial o con la que se mantengan acuerdos comerciales de colaboración. También pueden negociarse estos productos o servicios en caso de que la empresa no tenga una línea de descuento o lleve efectos al cobro, ya que deberá tener ingresos suficientes para atender a las cuotas de *leasing*.

Desde la perspectiva del asesoramiento comercial, el punto fuerte del *leasing* reside en la ventaja fiscal que presenta en el Impuesto sobre Sociedades (IS), o en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) en el supuesto de empresario individual o profesional. Dicha ventaja fiscal significa la posibilidad de practicar una *amortización fiscal acelerada* sobre el bien objeto de arrendamiento. Veamos en qué consiste.

Las tres partes que componen la cuota de *leasing* tienen esta consideración fiscal:

Intereses	Son gasto fiscalmente deducible en el IS o en el IRPF.
Recuperación del coste del bien (amortización del capital)	Son gasto deducible en el IS o en el IRPF, hasta los siguientes límites: ▪ Empresas de reducida dimensión: <i>triple</i> del coeficiente de amortización normal. ▪ Grandes empresas: <i>doblo</i> del coeficiente de amortización normal.
Impuesto sobre el valor añadido (IVA)	Las cuotas soportadas en concepto de IVA son deducibles de este impuesto.

Nota: los gastos anteriores, y el IVA soportado, son deducibles siempre que cumplan con los requisitos ordinarios establecidos en la normativa de cada impuesto.



La amortización fiscal acelerada consiste en la posibilidad de amortizar la parte de cuota correspondiente a recuperación del coste del bien, hasta el límite del doble o del triple del coeficiente de amortización normal aplicable al bien financiado mediante *leasing*. Esto es un atractivo que no tienen los otros productos de financiación.

Renting

El *renting* es un servicio que permite la utilización de determinados bienes en régimen de alquiler a largo plazo, durante el cual la empresa (también puede ser un particular, aunque es mucho menos frecuente) disfruta del uso del bien y de una serie de servicios relacionados con su mantenimiento. El bien es propiedad de la entidad de *renting*.

Es cliente potencial del *renting* la empresa que necesite utilizar determinados bienes de inmovilizado y:

- Precise una frecuente renovación tecnológica de los bienes.
- Utilice un alto nivel de servicio.
- Quiera ahorrar gastos relativos a la gestión de los bienes.
- Quiera conocer a priori los gastos de utilización de los bienes y que éstos se repartan de forma lineal o constante.

En el mercado español, el *renting* más comercializado es el de vehículos; la cuota mensual suele incluir la mayoría de los servicios necesarios para el buen funcionamiento del bien: seguro a todo riesgo sin franquicia (contratado por la entidad de *renting* en la compañía aseguradora de su elección), mantenimiento recomendado por el fabricante, cambio de neumáticos por desgaste, asistencia en carretera, tramitación y recursos de sanciones de Tráfico, impuesto de matriculación y, opcionalmente, la contratación de un vehículo de sustitución.

Como sea que el coste de varios de los servicios anteriores, incluidos en la cuota, depende del uso que se dé al vehículo, en el contrato de *renting* se especifica un número de kilómetros por periodo (semestre o año, por ejemplo). Si la empresa no alcanza esa cifra, puede recibir un abono sobre las cuotas pagadas; por el contrario, si hay un exceso de kilómetros recorridos, soportará un recargo.

El *renting* es más un servicio que un instrumento financiero, dado que prevalece el componente de alquiler. Sin embargo, como alquiler, puede ser una alternativa frente a la compra financiada mediante el préstamo personal o el *leasing*.

El *renting* es poco recomendable para bienes que la empresa quiera mantener durante mucho tiempo; en este caso es mejor adquirirlos mediante *leasing* o préstamo. El *renting*, por los servicios que incorpora, tiene un coste elevado, adecuado para bienes que deban renovarse con asiduidad, y que a la empresa no le conviene adquirir ni tampoco preocuparse de su mantenimiento.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL <i>RENTING</i>	
Finalidad	Arrendamiento de determinados bienes de activo fijo o inmovilizado (vehículos, equipos informáticos y otros bienes de equipo) que deban renovarse con cierta frecuencia y mantenerse en buenas condiciones de uso.
Plazo	En general, entre 12 y 60 meses.
Cuotas	Suelen ser de igual cuantía, y comprenden el uso del bien, el seguro y determinados servicios de mantenimiento. Sobre las cuotas se aplica el IVA.
Liquidación	Las cuotas se liquidan al principio de cada periodo pactado (normalmente, mensual o trimestral).
Opción de compra	Pueden incorporarla, aunque no es lo más habitual.
Opción de renovación	Puede renovarse el contrato, con el mismo bien u otro más moderno.
Garantías	El propio bien, que además está asegurado. Aun así, suelen depositarse fianzas (que se devuelven al término del contrato) y, en su caso, podrán solicitarse garantías personales.
Instrumentación	Mediante contrato.

En cuanto a rentabilidad, en el *renting* no podemos hablar de intereses ni de comisiones asociadas a las operaciones financieras, pero sí de cuotas (la fuente de ingresos del producto) y comisiones de cancelación anticipada. Los factores de coste que componen la cuota del *renting* de vehículos se distribuyen, aproximadamente, de este modo: 50 % arrendamiento del bien, 25 % seguro y 25 % mantenimiento. Para la entidad, las compensaciones habituales del *renting* están en los seguros sobre los bienes objeto de alquiler, así como en los servicios complementarios. El cliente, por su parte, puede obtener compensaciones en el mantenimiento de saldos pasivos, en la captación de financiación del circulante y en el cobro de sus ventas.

Cabe reseñar que el *renting* mantiene intacto el nivel de endeudamiento de la empresa, pues las cuotas tienen la consideración de arrendamiento y, por lo tanto, son un gasto ordinario de la actividad que se devenga periódicamente.

Por el contrario, el préstamo o el *leasing* aumentan el nivel de endeudamiento de la empresa. No obstante, la adquisición mediante préstamo o *leasing* comporta la posibilidad de seguir utilizando los bienes una vez que la financiación esté totalmente amortizada, mientras que en el *renting* habrá que optar por:



- Renovar el contrato con los mismos bienes.
- Formalizar un nuevo contrato con otros bienes nuevos.
- Estudiar la opción de compra de los bienes antiguos, si el contrato incluía esta cláusula o, sin incluirla, puede ser negociada con la entidad.

El asesor comercial de banca deberá exponer todas estas reflexiones a la empresa interesada en adquirir o arrendar determinados bienes de inmovilizado, para que pueda encontrar la solución financiera más adecuada a sus necesidades.

3.2.3. Productos de financiación del circulante

Las necesidades de financiación del circulante son consecuencia del ciclo de explotación de la empresa y de las fluctuaciones en sus flujos monetarios de cobro y pago. Se trata de necesidades de fondos transitorias en su duración, que se cancelan con los cobros de las ventas, pero que se repiten con asiduidad debido a su carácter cíclico. También pueden obedecer a operaciones atípicas o puntuales (compra extraordinaria, campaña publicitaria, pago de una indemnización, reparaciones extraordinarias, demora en la obtención de financiación a largo plazo, etcétera).

Para cubrir total o parcialmente estas necesidades de fondos, las entidades financieras comercializan los siguientes productos:

- Póliza de crédito
- Descuento comercial
- Descuento de certificaciones de obra
- Anticipos de créditos comerciales
- *Factoring*
- *Confirming*

Póliza de crédito

Los clientes potenciales de una póliza de crédito pueden ser empresas de toda índole, desde grandes sociedades hasta empresarios individuales o profesionales liberales. El común denominador de todos ellos es que quieran contar con una modalidad de financiación flexible, que presenta importantes diferencias respecto a la póliza de préstamo:

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE UNA PÓLIZA DE CRÉDITO (Y COMPARACIÓN CON UNA DE PRÉSTAMO)		
	CRÉDITO	PRÉSTAMO
Disposición de los fondos	El cliente dispone de los fondos, hasta el límite pactado, según las necesidades que vaya teniendo en cada momento.	El cliente recibe, generalmente al inicio de la operación, la totalidad del capital objeto de préstamo.
Intereses	Se pagan por los fondos dispuestos en cada momento (no sobre la totalidad de fondos que el cliente tiene a su disposición). En general, se liquidan trimestralmente.	Se pagan sobre el capital pendiente de devolución en cada momento. Suelen liquidarse periódicamente en cuotas que incluyen intereses y amortización.
Devoluciones parciales	Pueden hacerse devoluciones parciales (reversibles) en el momento y en las cantidades que convenga; incluso puede llegar a tener saldo a su favor.	Las devoluciones parciales (irreversibles) tienen carácter extraordinario; si se admiten debe ser en determinados importes y plazos, pudiendo aplicar la entidad una comisión sobre ellas.
Amortización	La póliza de crédito puede ser renovada a su vencimiento (caso habitual) con revisión de condiciones, o bien cancelada, teniendo que devolver el capital dispuesto.	Los pagos del cliente se ajustan al plan de amortización que figura en la póliza. Al vencimiento, el préstamo debe estar totalmente amortizado.
Finalidad	Cubre el déficit de tesorería como consecuencia del ciclo de explotación de la empresa y las fluctuaciones en sus cobros y pagos.	Cubre un único gasto o inversión (generalmente en inmovilizado) de importe elevado y conocido.

La póliza de crédito es adecuada para la gestión diaria de la tesorería, sobre todo cuando:

- Existe poca sincronía en los ciclos de cobros y pagos, o sea, altibajos tanto en los plazos como en los importes, lo que provoca déficit temporales de tesorería (las causas pueden ser muy diversas, como estacionalidad en las ventas, volatilidad de las ventas, retraso en el cobro de clientes, reducción en el plazo de pago a los proveedores, aumento de los niveles de existencias, etcétera).
- Conviene disponer de un remanente de fondos para cubrir operaciones puntuales (pagos extra al personal, indemnizaciones, reclamaciones judiciales, insolvencia de algún cliente importante, liquidación de impuestos y seguros sociales, compra extraordinaria, reparaciones de bienes del inmovilizado, etcétera).



Como se puede observar, los dos puntos anteriores son comunes a la mayoría de las empresas. Por eso, la póliza de crédito tiene un amplio segmento de clientes objetivo.

La flexibilidad es el punto fuerte de la póliza de crédito, ya que permite:

- Ajustar la financiación (los fondos dispuestos) a las necesidades reales que tiene la empresa en cada momento; con esto se evita el riesgo de tener excesos de financiación.
- Destinar los cobros de tesorería a reducir el saldo deudor de la póliza, pudiendo llegar a tener saldo nulo o acreedor (lo que reduce, a su vez, el coste financiero).
- Disponer inmediatamente de los fondos, sin tener que hacer trámites ni justificar su destino, pues en la práctica se instrumenta como una cuenta corriente de pasivo.

Por otra parte, el límite de crédito concedido no tiene por qué ser necesariamente invariable durante toda la vida del contrato. Pueden acordarse rebajas graduales. Al vencimiento puede ser que la póliza se cancele o que se renueve, acordando o no nuevas rebajas graduales o, por el contrario, una ampliación del límite de crédito vigente (en este último caso precisaría de un nuevo contrato y del correspondiente análisis del riesgo).

Al materializarse como una cuenta corriente de pasivo (de hecho, se dice que es "un descubierto bancario pactado a un tipo de interés menor"), permite efectuar los movimientos habituales de cargo y abono (domiciliación de recibos e impuestos, abono de descuento de efectos comerciales, cargo y abono de transferencias, imposiciones y reintegros, etcétera), y también que pueda tener saldo acreedor a favor del cliente.

La póliza de crédito, además de una forma de financiación, también puede ser una forma de gestionar la posición bancaria de la empresa, llevando una tesorería cero-negativa. En concreto, facilita:

- Rentabilizar los saldos positivos de tesorería en inversiones financieras temporales.
- Mantener un bajo saldo en su cuenta de crédito (que se utiliza como cuenta corriente, en la que también se domicilian cobros).
- Contar con la tranquilidad de eliminar los elevados intereses de posibles descubiertos en cuenta corriente. En tal caso, pagará el tipo de interés de la póliza de crédito, mucho menor que el del descubierto, y únicamente por el periodo que transcurra hasta que ingrese fondos suficientes para compensar esa disposición de crédito.

La póliza de crédito en cuenta corriente es un producto que aporta rentabilidad a la entidad bancaria por distintos conceptos:

PRINCIPALES INGRESOS QUE PUEDE APORTAR LA PÓLIZA DE CRÉDITO	
Intereses deudores	Resultado de aplicar el tipo de interés pactado sobre los saldos dispuestos durante el periodo de liquidación.
Intereses excedidos	Resultado de aplicar el tipo de interés excedido sobre el saldo medio excedido en el periodo de liquidación.
Comisión de apertura	Porcentaje sobre el límite de crédito concedido, o importe mínimo fijo. Consiste en la retribución del servicio de apertura de la cuenta corriente con el límite de disponibilidad acordado.
Comisión de estudio	Porcentaje sobre el límite de crédito concedido, o importe mínimo fijo. Consiste en la retribución del trabajo para averiguar la solvencia del acreditado. En la práctica, esta comisión suele unificarse con la comisión de apertura.
Comisión de disponibilidad	Porcentaje sobre el saldo medio no dispuesto en cada periodo. Esta comisión se justifica por la reserva expresa de fondos que la entidad realiza para ser dispuestos en el instante que precise el cliente.
Comisión por excedido	Porcentaje sobre el mayor saldo excedido, durante el periodo al que se refiere la liquidación. Equivale a la comisión de descubierto de las cuentas corrientes.
Comisión de administración de la cuenta corriente de crédito	Cantidad fija por cada apunte anotado en la cuenta o por periodos. Equivale a la comisión de administración de los depósitos a la vista y se justifica por los gastos de estructura para llevar el estado contable que supone la cuenta corriente de crédito.

En cuanto a los intereses deudores, lo más frecuente es que el tipo sea fijo y se establezca en la póliza, aunque pudiera ser variable y estar ligado a la evolución de algún índice o referencia externa (por ejemplo, Euribor más un margen o diferencial).

En los intereses excedidos se aplican tipos elevados que, junto con la comisión por excedido, penalizan fuertemente a los clientes para disuadirlos de utilizar esta forma de financiación.

Es de destacar la influencia de las comisiones iniciales en el coste (rentabilidad para la entidad bancaria) de los productos de financiación a corto plazo, como es el caso de la póliza de crédito. Por ejemplo, una póliza de crédito a 6 meses al 7 % de interés anual, con una comisión de apertura y estudio del 1 %, se transforma, a interés simple, en un efectivo anual del 9 % ($7 + 1 \cdot 12/6$).



El incremento se debe a la comisión del 1 %, que se duplica para que sea anual en consonancia con el tipo de interés, también anual. Además, hay que añadir que la comisión de apertura se aplica sobre el nominal del límite de crédito concedido y no sobre el saldo medio dispuesto (que es la financiación efectivamente utilizada).

Para la entidad bancaria, la rotación de comisiones en la renovación de un producto, o la apertura de otros nuevos, suele ser un importante factor de rentabilidad.

Por otro lado, debemos tener en cuenta la comisión de disponibilidad. Dicha comisión se aplica sobre el saldo medio no dispuesto y suele liquidarse por trimestres vencidos.

En consecuencia:

A mayor saldo medio dispuesto
(mayor uso de la póliza) —————> Menor comisión de disponibilidad

Para un uso moderado de la póliza de crédito, la empresa puede plantear una reducción del límite de crédito y así pagar menos comisiones, o bien negociar la supresión de las comisiones de apertura y de disponibilidad a cambio de un tipo de interés ligeramente superior.

Cuando los clientes son empresas, existe una gran preocupación por el coste de la operación, en todos sus términos. En lo que concierne a la TAE, la normativa del Banco de España efectúa la siguiente diferencia:

- *TAE del contrato de crédito en cuenta corriente.* Se calcula considerando el crédito totalmente dispuesto, por lo que estos efectos serán como un préstamo con intereses periódicos y amortización de capital al vencimiento.
- *TAE de las liquidaciones periódicas.* La comisión de apertura se distribuye durante todo el plazo de la póliza o, si no tiene establecido plazo, durante el primer año. El cálculo se hará sobre los saldos medios dispuestos, en cuanto a intereses, y sobre el límite de crédito en cuanto a la comisión de apertura. (En la TAE no se incluye la comisión de disponibilidad, aun cuando esta circunstancia debe quedar reflejada en el contrato, con indicación del porcentaje dicha comisión).

Por supuesto, la póliza de crédito (como la de préstamo) puede abrirse en una moneda distinta del euro, por diversos motivos: por convenirle al cliente debido a que el tipo de interés le resulta más favorable (teniendo en cuenta la expectativa de la evolución de la cotización de la divisa frente al euro), por razón del riesgo de cambio (si el cliente ha de cobrar en el futuro sumas en la misma divisa en la que se instrumenta el crédito), por vinculación con otra empresa ubicada en el país de la moneda (empresa matriz, filial, asociada...), etcétera. La financiación en divisas puede conllevar riesgo de cambio, aunque éste puede cubrirse por medio de seguros de cambio o también mediante contratación de opciones en divisas.

En las pólizas de crédito, los argumentos de venta se centran en su versatilidad:

- Pago de intereses por las cantidades que efectivamente se necesitan (la empresa evita el riesgo de *sobrefinanciación* y de los gastos financieros que implica)
- Posibilidad de aplicar los cobros de tesorería a la reducción de la deuda, pudiendo llegar a tener saldo cero o acreedor
- Disponibilidad inmediata de los fondos
- Facilidad para gestionar la tesorería cero-negativa
- Posibilidad de renovación, con lo que de *facto* puede convertirse en una financiación a largo plazo.

Respecto al último punto, hay que advertir que la póliza de crédito no es adecuada para necesidades que puedan cubrirse mediante financiación a liquidar en cuotas periódicas, en especial cuando se trate de inversiones a largo plazo.

La renovación anual no debe convertir las pólizas de crédito en préstamos, ya que en tal caso la empresa tiende a disponer de ellas en su práctica totalidad, debiéndose renovar tácitamente por la imposibilidad de reembolso a su vencimiento (aunque si no hay un acuerdo expreso de renovación, las entidades suelen exigir la amortización total antes de proceder a su renovación, precisamente para que la empresa demuestre que no tiene un problema apremiante de liquidez).

Las pólizas de crédito que mantienen este perfil durante varios años son costosas para el cliente (el tipo de interés es superior al del préstamo) y originan incidencias anuales en su renovación; las entidades bancarias intentan convertirlas en pólizas de préstamo con amortizaciones parciales periódicas y ajustando mucho el plazo, a fin de recuperar el capital, pero en ocasiones las empresas intentan renovarlas para no tener que realizar dichas amortizaciones.

La objeción de un coste superior al de otros productos de financiación es rebatible con el razonamiento de que ese coste puede reducirse mediante un uso menor del límite, o sea, ajustando la deuda exactamente a las necesidades de fondos que tenga la empresa en cada momento. La comisión de disponibilidad, por otro lado bastante modesta, se justifica fácilmente por el hecho de que la disponibilidad de los fondos es inmediata y la entidad procura resarcirse del lucro cesante que supone haber comprometido sus recursos en un crédito que el cliente tiene a su disposición, pero que está infrautilizando.



Las compensaciones habituales de la póliza de crédito proceden de las operaciones que puedan canalizarse a través de una cuenta corriente, tales como: domiciliación de toda clase de pagos (nóminas, seguros sociales, compras, suministros, impuestos...), utilización de tarjetas de débito y crédito, contratación de seguros (por ejemplo, de vida, cuando el titular o el garante es una persona física), cesión de la gestión de cobros y pagos, etcétera.

Para empresas que concedan amplios plazos de crédito a sus clientes, una financiación adecuada es la que combina póliza de crédito con descuento comercial (o con *factoring*). El uso de estos productos permite a la empresa financiar sus necesidades de capital circulante, sin tener problemas de liquidez, a la vez que puede gestionar y racionalizar sus gastos financieros.

Descuento comercial

El descuento comercial es, junto con la póliza de crédito, el producto más utilizado para la financiación del capital circulante de las empresas. Su operativa es fácil y no obliga a las empresas a vincularse a una sola entidad bancaria.

El descuento comercial facilita el cobro anticipado de las ventas documentadas mediante efectos comerciales, lo que les permitirá comprar nuevamente mercancías y atender otros pagos corrientes, propios de su actividad. Es, pues, una forma de financiar las ventas que puede ser muy conveniente sobre todo para aquellas empresas que tengan un plazo de cobro de clientes superior al plazo de pago a proveedores.

Los efectos comerciales pueden ser:

- Librados por la empresa cliente de la oficina bancaria
- Recibidos de terceros mediante endoso (por ejemplo, de sus clientes)
- Recibidos del propio librado con fecha de vencimiento posterior (pagarés)

El cliente cede a su banco o caja de ahorros los efectos comerciales que considere adecuados para que le adelante los fondos y se encargue, luego, de su cobro al vencimiento; de ese modo la deuda se cancelará automáticamente cuando el librado atienda el pago.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL DESCUENTO COMERCIAL	
Documentos descontables	Letras de cambio, pagarés, certificaciones de obra, recibos o documentos análogos.
Presentación de los documentos	En soporte físico (letras de cambio, pagarés, recibos) o en soporte magnético (recibos normalizados).
Plazo del documento	Normalmente hasta un máximo de 180 días.
Plazo de la línea de descuento	Según características del cliente. Normalmente un año (en clientes nuevos puede ser un periodo inferior).
Liquidación de intereses	Por anticipado (al <i>tirón</i>). El número de días para el cómputo de intereses son los que van desde la fecha valor de ingreso del efecto hasta su fecha de vencimiento (o siguiente día hábil si es festivo). Aunque se aplica un número mínimo de días, cuando el vencimiento es muy próximo.
Reembolso	Al cobro en el vencimiento de cada efecto descontado.

El descuento puede practicarse en cualquier momento dentro del periodo comprendido entre la fecha de emisión del efecto y la fecha de vencimiento, aunque conviene presentar el efecto con unos días de antelación respecto a la fecha de vencimiento, para que la entidad tenga tiempo de realizar los trámites de cobro.

En principio, el deudor que figura en un efecto —el librado— es el principal obligado a su pago, ya que el efecto se ha emitido a su cargo, sobre la base de deudas originadas por transacciones que realizó: si adquirió bienes o servicios, deberá pagarlos en la fecha acordada.

Con todo, fuera de la órbita del propio tenedor del efecto, esa obligación no queda acreditada, salvo que el librado realmente haya estampado su firma en el efecto (como aceptante de una letra de cambio o como firmante de un pagaré).

Por tanto, la entidad bancaria que acceda a descontar un efecto que no contenga la firma del librado (por no contemplarlo el documento —caso del recibo— o por no haberse emitido con esa disposición por parte del librador o del librado —caso de muchas letras de cambio—) debe fiarse de su cliente-cedente y ha de confiar en que éste no incluya en sus remesas *papel de colusión* (efectos emitidos sin base real o contra librados ficticios, con el solo ánimo de obtener fondos).

Esto significa que, para la entidad financiera, el deudor que figura en el efecto se presupone responsable y solvente —salvo prueba en contrario; por ejemplo, indagaciones de la entidad con resultado negativo—, de modo que su capacidad de pago se añade a la del cedente (cliente de la entidad). En consecuencia, un banco o caja de ahorros sólo admitirá el descuento de documentos comerciales procedentes de clientes cuyo riesgo previamente haya sido estudiado y aprobado, en determinadas



condiciones y plazos, y que atiendan el pago de los efectos en el caso de que sus deudores no lo hagan a su vencimiento. Si esto último no se cumple, la línea de descuento se cancelará, no se renovará cuando venza o se renovará bajo la aplicación de condiciones más estrictas (papel que la entidad está dispuesta a aceptar, revisión de intereses y comisiones, compensaciones que pueden obtenerse del cliente, depósitos pignorados o disponibles, etcétera).

Para establecer el límite de una línea de descuento, hay que analizar:

- *El cliente (cedente)*: capacidad de reembolso (es básico, pues nos permitirá cubrir los riesgos de impago).
- *Los efectos*: calidad de los librados, concentración de librados, tipo de efecto a descontar (mayor o menor poder ejecutivo), plazo de los efectos, domicilio de cobro, etcétera.
- *Las características del negocio*: objeto social, composición del accionariado, volumen de facturación, rentabilidad, plazos medios de cobro, exportaciones, estacionalidad de las ventas, límites de descuento en otras entidades de la competencia, etcétera.

El análisis del cliente, los efectos y las características del negocio es básico para establecer los límites de la línea de descuento, así como la posible solicitud de garantías.

Como toda operación de activo, el descuento comercial entraña un riesgo para la entidad bancaria, que conviene mitigar, pero, por otro lado, puede aportar una importante rentabilidad vinculada a la actividad comercial de las empresas.

PRINCIPALES INGRESOS QUE PUEDE APORTAR EL DESCUENTO COMERCIAL	
Intereses	Resultado de aplicar el tipo de interés al periodo que transcurre desde el día del abono, en fecha valor, hasta el vencimiento del efecto. El tipo de interés puede ser único, o bien creciente según tramos por plazos de descuento. En cualquier caso siempre se cobran por adelantado (<i>efecto tirón</i>). Pueden aplicarse mínimos, por periodo de tiempo o por efecto.
Comisión de estudio (al establecer la línea de descuento y en renovaciones posteriores)	Porcentaje sobre el límite de clasificación, con un mínimo. Se justifica por todo el trabajo de análisis del cliente y de los efectos, establecimiento de la línea, etcétera.

Comisión de negociación	Porcentaje sobre el nominal de cada efecto, con un mínimo. Depende de los trámites necesarios para la gestión de cobro de los efectos.
Comisión de devolución	Porcentaje sobre el nominal del efecto devuelto. Es la comisión más elevada y tiene carácter disuasorio, pues para la entidad supone un trabajo administrativo y un factor de riesgo.
Comisión de protesto ante notario	Importe fijo por efecto impagado. Orden que da la empresa para que, en caso de impago de un efecto, la entidad lo presente ante notario. Debe tratarse de documentos físicos (letras de cambio, pagarés).
Comisión de declaración de impago	Porcentaje sobre el nominal del efecto impagado. Se trata de una declaración de la entidad bancaria que sustituye el protesto ante notario, en la que certifica que el efecto se ha presentado en tiempo y forma adecuados, y ha sido devuelto impagado.
Comisión por recobro de efectos impagados	Porcentaje sobre el nominal a cobrar, con un mínimo. Es un servicio que presta la entidad a petición del cliente, en el que, una vez impagado el efecto, sea la propia entidad la que efectúe su gestión de recobro. (No todas las entidades prestan este servicio).
Comisión de no truncamiento	Porcentaje sobre el nominal, con un mínimo. Consiste en el coste del trasiego de los documentos físicos entre entidades, cuando no pueden presentarse informatizados.
Comisión de comunicación de incidencias	Importe fijo por incidencia. Consiste en la posibilidad de que el cedente pueda modificar los datos del efecto después de su cesión, excepto los del vencimiento. Se justifica por los trámites que la entidad debe efectuar con el efecto.
Comisión de modificación de vencimiento o fecha de pago	Porcentaje sobre el nominal, con un mínimo. Servicio parecido al anterior, pero que además comporta el recálculo de intereses hasta el nuevo vencimiento.
Comisión de timbrado de documentos	Importe fijo por documento a timbrar. La entidad repercute en la empresa el importe de los timbres (Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados), junto con la comisión por el servicio de timbrado de los documentos.
Comisión de gestión de aceptación de efectos	Porcentaje sobre el nominal, con un mínimo. Una vez cedidos los efectos a la entidad, la empresa solicita a ésta que realice la gestión de aceptación del efecto presentándolo al librado antes del vencimiento.
Comisión de reclamación anticipada	Importe fijo por efecto retirado, o porcentaje sobre el nominal, con mínimos. Consiste en la posibilidad de retirar uno o varios efectos cedidos a la entidad bancaria (en ocasiones comporta la devolución de parte de los intereses cobrados en el descuento).

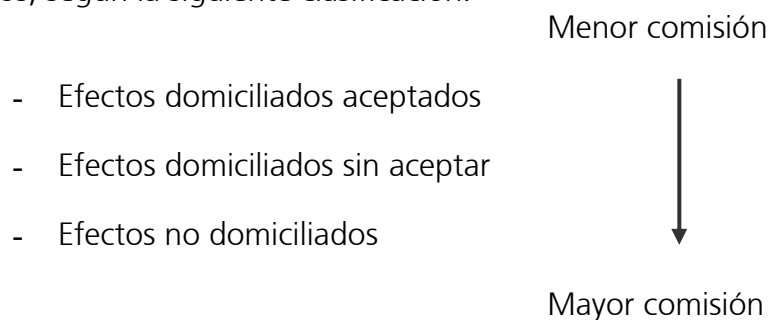


Como es habitual en las operaciones a corto plazo, en el cálculo de los intereses la entidad bancaria utiliza la fórmula del interés simple; ahora bien, la aplicación del tipo de interés puede pactarse de dos maneras:

- Un porcentaje distinto para cada plazo de descuento; generalmente por tramos de 30 días en 30 días. Por ejemplo: 4 % hasta 30 días de plazo, 4,25 % de 31 a 60 días y 4,5 % de 61 a 90 días.
- Un porcentaje único a aplicar con independencia del plazo de descuento, siempre que éste se halle comprendido dentro de la clasificación.

En cualquiera de los dos casos anteriores, el tipo de interés —nominal— se refiere a la liquidación de intereses al vencimiento, mientras que los intereses liquidados por adelantado provocan el denominado *efecto tirón*, en el que el tipo de interés efectivo es mayor que el nominal. Desde un punto de vista financiero, nunca puede ser igual cobrar una cantidad de intereses hoy que, por ejemplo, dentro de un año. Además de los intereses, se ha visto que el descuento comercial genera diversas comisiones. Sin embargo, en la práctica, las comisiones más frecuentes son las siguientes:

- *Comisión de estudio*. Se percibe en el momento de abrir la línea de descuento o en sus renovaciones posteriores.
- *Comisión de negociación*. Se cuantifica según los trámites de cobro de los efectos, según la siguiente clasificación:



La menor comisión se aplica a los efectos domiciliados aceptados, y la mayor a los efectos no domiciliados. Se justifica porque los no domiciliados comportan un mayor esfuerzo de cobro.

- *Comisión de devolución*. Suele aplicarse sobre un porcentaje mínimo de los efectos devueltos o un porcentaje sobre el nominal; aunque aporta ingresos a la entidad bancaria, es uno de los aspectos que más inciden en las condiciones de renovación de las clasificaciones, empezando por el límite de la línea de descuento y por los plazos que delimitan los vencimientos admisibles. Para atenuar los impagados, la entidad bancaria deberá valorar la vigencia y suficiencia de las garantías, plantearse la exclusión de librados conflictivos, e incrementar los tipos de interés y/o las comisiones —a modo de prima de riesgo—, ya que la entidad podría tener que asumir operaciones no atendidas por el librado ni por el cedente.

La empresa debe estar informada tanto de los tipos de interés como de las comisiones que pueden devengarse en el descuento comercial, así como de los conceptos por los que se liquidan.

El descuento comercial es un producto que presenta una gran sensibilidad en cuanto a su rentabilidad (coste para la empresa) debido a tres factores:

- Cobro anticipado de intereses (*efecto tirón*)
- Rotación de comisiones
- Aplicación de tarifas mínimas

Veamos a través de ejemplos cómo afecta cada uno de estos tres factores a la rentabilidad del producto.

A) Cobro anticipado de intereses (*efecto tirón*)

TIPO DE INTERÉS FIJO DEL 10 % ANUAL, AL DESCUENTO, SIN COMISIONES							
Plazo (días)	30	60	90	120	150	180	360
Rentabilidad efectiva ¹	10,08 %	10,17 %	10,26 %	10,34 %	10,43 %	10,53 %	11,11 %

¹Obtenida en interés simple; Rentabilidad = Intereses / Capital · Tiempo

Para el primer plazo de 30 días y tomando como base un capital de 100 eur:

Intereses de 30 días = $100 \cdot 10\% \cdot 30 / 360 = 0,833$; Capital utilizado = $100 - 0,833 = 99,167$

Rentabilidad anual en el plazo de 30 días = $0,833 / 99,167 \cdot 30 / 360 = 0,1008$; 10,08 %

A mayor plazo de descuento mayor rentabilidad por *efecto tirón* de intereses.

B) Rotación de comisiones

COMISIÓN DEL 0,8 %, SIN TIPO DE INTERÉS							
Plazo (días)	30	60	90	120	150	180	360
Rentabilidad efectiva ¹	9,6 %	4,8 %	3,2 %	2,4 %	1,92 %	1,6 %	0,8 %

¹Número de veces al año que se cobra la comisión según cada plazo.

A menor plazo de descuento mayor rentabilidad por rotación de comisiones.



C) Aplicación de tarifas mínimas

EFECTO DE 600 EUR NOMINALES, AL 5 % DE INTERÉS, CON UN MÍNIMO DE 6 EUR							
Plazo (días)	30	60	90	120	150	180	360
Rentabilidad efectiva	12 % ¹	6 % ²	5 % ³	5 % ⁴	5 %	5 %	5 %

¹Interés simple = $600 \cdot 0,05 \cdot 30 / 360 = 2,5$ eur

La entidad cobra el mínimo de 6 eur, lo que representa una rentabilidad anual de $6 / (600 \cdot 30 / 360) = 0,12$; 12 %

²Intereses = $600 \cdot 0,05 \cdot 60 / 360 = 5$ eur

La entidad cobra el mínimo de 6 eur, lo que representa una rentabilidad anual de $6 / (600 \cdot 60 / 360) = 0,06$; 6 %

³Intereses = $600 \cdot 0,05 \cdot 90 / 360 = 7,5$ eur

Al superar los 6 eur, la entidad ya no cobra el mínimo. Obtiene una rentabilidad anual de $7,5 / (600 \cdot 90 / 360) = 0,05$; 5 %

⁴Intereses = $600 \cdot 0,05 \cdot 120 / 360 = 10$ eur

Al superar los 6 EUR, la entidad ya no cobra el mínimo. Obtiene una rentabilidad anual de $10 / (600 \cdot 120 / 360) = 0,05$; 5 %. Es la misma que obtiene en los plazos siguientes.

A menor plazo mayor rentabilidad por aplicación de tarifas mínimas.

El importe y el plazo de los efectos influyen en el cobro de tarifas mínimas de intereses, y también de comisiones (que se cobran en un porcentaje del valor nominal, con un mínimo fijo).

A menor importe del efecto mayor es la repercusión del mínimo de interés y de comisiones que aplica la entidad.

La aplicación de tarifas mínimas tiene como objetivo asegurar una rentabilidad mínima para la entidad financiera.

A efectos de coste para la empresa, la entidad puede ofrecer una tarifa *forfait* que integre en un porcentaje único los intereses y la comisión de negociación o de cobro de los efectos (no incluye la comisión por devolución de impagados). El *forfait* puede establecer mínimos de días o un mínimo global por efecto.

El *forfait* suele ser favorable para las empresas, por lo que se ofrece a aquellas que:

- Son conocidas y están bien vinculadas a la entidad.
- Tienen un nivel de riesgo y una operatoria probada.
- Aportan un determinado volumen de descuento.
- Compensan adecuadamente a la entidad.

En la negociación de tarifas (tipos de interés y comisiones) entre la entidad bancaria y la empresa, pueden influir diversos aspectos, como refleja la siguiente tabla:

ASPECTOS QUE INFLUYEN EN LA NEGOCIACIÓN DE TARIFAS DEL DESCUENTO COMERCIAL	
Volumen de negocio que aporta la empresa	Mayor volumen de negocio implica mayor poder de negociación por parte de la empresa.
Calidad del papel	Mejor calidad crediticia del papel implica mayor poder de negociación por parte de la empresa. En este sentido debe velarse por que la entidad no reciba papel de segunda, debido a que el "papel bueno" sea cedido a la competencia.
Tipo de efectos	Efectos no aceptados o no domiciliados comportan que la entidad bancaria incurra en mayores costes administrativos. Teniendo en cuenta esto y el tipo de efecto (letras, recibo, pagaré...), pueden negociarse líneas especiales con una tarifa <i>forfait</i> para cada una de ellas.
Plazo medio de descuento	Influye sobre las comisiones y los intereses.
Importe medio de los efectos y número de efectos	Influye sobre las comisiones y los intereses, especialmente si son muchos efectos de bajo importe unitario.
Grado de utilización de las líneas de descuento y cumplimiento de compromisos	Un exceso de uso de las líneas requiere una revisión de los límites y, entre otros motivos, puede desvelar una falta de liquidez. Conviene apalabrar con el cliente el volumen de papel que nos destinará cada mes, y comprobar su grado de cumplimiento.
Porcentaje de devoluciones y compensaciones de riesgo	Puede ser un punto de negociación muy importante, pues genera una elevada comisión por devolución de impagados. Si el porcentaje de devoluciones es excesivo, respecto a la media del sector, constituye un factor de riesgo que puede mitigarse, por ejemplo, con retenciones para cubrir eventuales impagados o con una selección de los librados.
Estrategia comercial de la entidad	Objetivos comerciales de la entidad y de la oficina, posicionamiento en el mercado, estrategia sobre banca de empresas... son aspectos que constituyen el marco de negociación.

La anterior lista es una referencia, pues cada negociación es distinta, al igual que cada empresa cliente, y difícilmente pueden aplicarse patrones estándar de negociación para todos los casos posibles.

Antes de cerrar la negociación, o en su transcurso, la entidad bancaria deberá informar al cliente de los gastos no bancarios que genera el descuento, básicamente el timbre y los gastos de correo. El timbrado de documentos mercantiles está sujeto al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y es consecuencia de la transmisión de las deudas del cedente a la entidad bancaria: se grava la función



de giro del documento mercantil (salvo los pagarés "no a la orden" entregados para su ingreso en cuenta y los efectos en gestión de cobro, ya que en estos casos el endoso a la entidad se hace meramente para cobranza).

En relación con este impuesto, las letras de cambio constituyen un caso singular, porque se pagan con motivo de la adquisición de los impresos oficiales que les sirven de soporte físico; por otra parte, la tributación es doble cuando entre la fecha de emisión de la letra y la de vencimiento median más de 6 meses. Por lo tanto, a efectos tributarios, los periodos que sobrepasan esa duración ya tienen la consideración de largo plazo, y ello con independencia del descuento de la letra y de la duración del periodo de descuento.

El timbre puede elevar notablemente el coste del descuento para las empresas. Las entidades bancarias, por su parte, deben informar de que son las responsables subsidiarias del pago de este impuesto, por lo que están obligadas a suplir los timbres que los emisores de los documentos no hayan realizado. Lógicamente, luego repercuten estos gastos suplidos a las empresas.

Por último, hay que tener en cuenta que muchos clientes tienen en cartera efectos que no descuentan, pero que sí llevarán en gestión de cobro. Dichos efectos se conocen en el seno de las entidades como *efectos condicionales*, puesto que su liquidación se realiza una vez se cobran de los librados, mientras que los efectos descontados se abonan antes del vencimiento.

Las comisiones por gestión de cobro de los efectos condicionales son muy rentables, puesto que la entidad no incurre en riesgo. Para el cliente, son relativamente elevadas (aunque le supone una gran comodidad administrativa); por otra parte, devengan IVA a su cargo, que luego podrá deducirse y, por lo tanto, no supone un coste.

A las entidades les conviene asociar la gestión de cobro de estos efectos a la clasificación de descuento, con el fin de captar la mayor parte del negocio del cliente relacionado con los documentos de tráfico mercantil.

Descuento de certificaciones de obra

Es un caso especial de descuento comercial, en el que los documentos que se descuentan certifican que determinadas obras se han efectuado conforme al contrato celebrado entre las partes, y el deudor asume el pago.

Estas certificaciones las expide un arquitecto encargado de la obra y permiten a la empresa solicitar financiación en las obras y construcciones que realiza para organismos públicos (en un sentido amplio: ministerios, organismos de la seguridad social, gobiernos autónomos, cabildos, ayuntamientos, universidades públicas, etcétera).

El mecanismo que se utiliza en este caso es distinto al del descuento comercial, y además tiene la particularidad de que no siempre se conoce con exactitud la fecha de

pago. Por lo general, la empresa formaliza una póliza de crédito en la que dispone únicamente del importe de las certificaciones que aporta; luego las disposiciones se irán cancelando con los cobros procedentes del organismo público pertinente. El coste financiero para la empresa dependerá del tiempo en que se mantiene la disposición de fondos.

Para proceder al descuento, la entidad bancaria solicitará que el cedente acredite, mediante documentación adecuada, que las facturas o certificaciones son conformes y han sido admitidas por el organismo público competente; para ello éste efectuará una toma de razón sobre un ejemplar del documento, que acredite tales extremos. La *toma de razón* consiste en la presentación ante el organismo pagador para que tome nota de que la obra está realizada y, por tanto, que se pague a favor de quien figure en la toma de razón; equivale a la "aceptación" en un documento mercantil. Las entidades bancarias pueden tarifar el servicio de toma de razón en un porcentaje sobre el nominal a descontar, con un importe mínimo.

Obtenida la toma de razón, la documentación será entregada por el cedente a su entidad bancaria, a fin de obtener un anticipo parcial de fondos (por ejemplo un 60 %, si bien este porcentaje es variable y puede alcanzar hasta el 80 o 90% del nominal). A partir de aquí, la cuenta de crédito que actúa de soporte servirá para realizar los movimientos de fondos (disposiciones y cancelaciones con los cobros procedentes del organismo público).

En el descuento de las certificaciones de obra, la entidad debe tener en cuenta los siguientes aspectos de rentabilidad y negociación:

- No están sujetas al timbre (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados), por lo que el cliente obtiene un ahorro respecto al descuento comercial.
- En general, el *efecto tirón* produce que el descuento sea más rentable que la apertura de una cuenta de crédito.
- Al tratarse de documentos de importe muy elevado y a largo plazo, es conveniente centrarse más en la negociación del tipo de interés que en las comisiones.

Anticipo de créditos comerciales

El anticipo de créditos comerciales es una forma de financiación de las ventas y de movilización de la cartera que elude el coste de los timbres, ya que no deben generarse documentos de giro.

La entidad adelanta al cliente sus ventas y realiza la gestión de cobro al vencimiento, que se aplica al cancelar el importe del anticipo.



En el anticipo de créditos comerciales, a diferencia del descuento de efectos comerciales, el cliente de la entidad financiera no le transmite la deuda, cuya titularidad sigue recayendo sobre él (en cambio, el descuento de un efecto determina que el nuevo tenedor sea la entidad bancaria y la transmisión suele realizarse por endoso). Así, pues, en el anticipo de créditos comerciales no hay cesión de la propiedad de los créditos.

La entrega de los recibos no se realiza a través de documentos emitidos físicamente, en papel, sino mediante soportes magnéticos (en disquete, CD...) o por vía telemática; a partir de tales soportes, la entidad financiera del cedente transmitirá los datos a las entidades domiciliarias, y serán éstas las que emitirán los comprobantes de pago para los librados, cuando las deudas sean cargadas en sus cuentas.

El anticipo de créditos comerciales es un crédito que toma como garantía los recibos en soporte magnético, cuya titularidad conserva el cedente. Por lo tanto, como el resto de los créditos, no devenga timbres.

Al comercializar el anticipo de créditos comerciales, la entidad bancaria debe destacar especialmente el ahorro de timbres que obtiene la empresa. Hay que procurar que dicho ahorro sea compartido, aumentando los tipos de interés o las comisiones.

La gestión de cobro de los documentos sobre los que se ha concedido un anticipo de crédito está gravada con el IVA y, como en el caso de los efectos en gestión de cobro, las comisiones relativas al impago o a incidencias también devengan ese impuesto.

La siguiente tabla muestra las principales diferencias entre el anticipo de créditos comerciales y el descuento comercial:

ANTICIPO DE CRÉDITOS COMERCIALES	DESCUENTO COMERCIAL
No hay cesión de la propiedad de los créditos.	Hay cesión de la propiedad de los créditos comerciales, aunque con derecho de regreso.
Se efectúa en soporte magnético y no mediante documentos emitidos físicamente.	Cuando se efectúa en soporte magnético, la entidad bancaria genera un recibo.
No se aplican timbres.	Se aplican timbres.
Está sujeto a IVA sobre las comisiones por gestión de cobro.	No está sujeto a IVA, por ningún concepto.

El ahorro de timbres del anticipo de créditos comerciales puede tener consecuencias importantes. Por ejemplo, si una empresa soporta un coste medio del timbre del 0,25 % del nominal y su plazo medio de descuento es de 32 días, obtendrá un ahorro en timbres del 2,85 % anual ($0,25 \cdot 365 / 32$).

Como se ha destacado, la entidad puede intentar repartir el porcentaje de ahorro con la empresa cliente, aplicando una parte del mismo a incrementar el tipo de interés o las comisiones.

Factoring

Mediante este producto, la empresa transmite los derechos de cobro —créditos comerciales que tiene en cartera— a una entidad financiera especializada (el *factor*), con el propósito de anticipar su cobro. Según dispone el Código de Comercio, los créditos comerciales podrán transferirse sin necesidad de consentimiento del deudor, bastando poner en su conocimiento la transferencia; el deudor quedará obligado para con el nuevo acreedor en virtud de la notificación.

Además de la función financiera, de movilización de créditos a corto plazo, el *factoring* ofrece distintos servicios de gestión y administración, así como la posibilidad de protegerse del riesgo de impago de los créditos comerciales cedidos. Éstos pueden ser negociados con la empresa, en función de sus necesidades.

El *factoring* es un servicio de valor añadido, en el que se diferencia la operativa de servicio de la operativa de financiación:

- *Financiación*: anticipo del importe de los créditos comerciales cedidos antes del vencimiento. Dicho anticipo se va produciendo a medida que la empresa necesita los fondos, de modo que el *factoring* actúa como una póliza de crédito. Previamente, la entidad ha realizado una clasificación de riesgo de la cartera de clientes de la empresa o específica sobre determinados clientes. Realizada la clasificación, se fija un porcentaje máximo de anticipo, que suele rondar entre el 80 y el 90 % de los créditos que se cedan. El resto del importe de los créditos pasa a engrosar una cuenta de reserva, que se abona a la empresa cliente una vez han sido cobradas las facturas a su vencimiento.
- *Administración y gestión de cobro*: comprende el análisis de la solvencia de los clientes, la asignación de líneas de crédito a cada cliente, la gestión de cobro de las facturas, la administración de las cuentas de clientes cedidas (contabilidad, estadísticas, informes...).
- *Cobertura del riesgo de impago*: garantía de cobro de los créditos comerciales cedidos, previo análisis de éstos por parte de la entidad (se excluye la garantía de aquellos créditos que resultan impagados por defectos de calidad en los productos o causas similares).



Existen dos modalidades básicas de *factoring*:

<i>Factoring sin recurso</i>	La entidad asume el riesgo de impago, abonando la totalidad de los créditos comerciales cedidos por la empresa.
<i>Factoring con recurso</i>	La entidad no asume el riesgo de impago. Existe, pues, el derecho de regreso de los créditos que resulten impagados, con lo cual, la empresa cedente soporta el riesgo.

La entidad de *factoring* aceptará los créditos comerciales —previa comprobación de los mismos— que le ceda la empresa, pudiendo decidir los límites cuantitativos para cada cliente. Asimismo, tendrá acceso a la contabilidad y documentación de ventas de la empresa. Por otra parte, la empresa deberá someter a la autorización de la entidad de *factoring* la apertura de relaciones comerciales con un nuevo cliente; y también notificará a sus clientes, normalmente en las facturas que emita, la cesión de los créditos a la entidad de *factoring*.

El perfil de los clientes objetivo de *factoring* son empresas que generan ventas repetidas a clientes que son, a su vez, empresas o entidades, y a las que conceden crédito comercial a corto plazo, y necesitan:

- Financiar su capital circulante, en concreto el plazo de crédito que conceden a sus clientes.
- Externalizar la gestión administrativa y contable de su cartera de clientes.
- Eliminar el riesgo de impago de los créditos comerciales (*factoring sin recurso*).
- Mantener su capacidad crediticia (el Banco de España considera el *factoring sin recurso* como un cobro anticipado de clientes, con lo cual no se reduce la capacidad de endeudamiento financiero de la empresa).

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL <i>FACTORING</i>	
Finalidad	Obtención de fondos mediante la cesión de créditos comerciales, así como la prestación de servicios de administración y gestión de cobro de clientes.
Importe	Suele estar entre el 80 y el 90 % de las facturas cedidas. El resto queda como retención y se abona en el momento del cobro al cliente.
Documentos transmisibles	Basta con que sean facturas o albaranes debidamente sellados y firmados. En general, cualquier documento de cobro admitido en el tráfico mercantil.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL <i>FACTORING</i>	
Exclusividad	Cesión de toda la facturación y relación con una única entidad de <i>factoring</i> .
Liquidación de intereses, en caso de utilizar financiación	Por anticipado (al <i>tirón</i>). El número de días para el cómputo de intereses son los que van desde la fecha valor de ingreso de la factura, albarán o documento análogo, hasta su fecha de vencimiento.
Garantías	La garantía principal, en caso de financiación, la configuran los propios documentos anticipados (los clientes de la empresa cedente).
Instrumentación	Mediante contrato específico.
Duración	Suele ser de un año, al término del cual puede renovarse el contrato.

El principal producto alternativo al *factoring* es el descuento comercial. En la siguiente tabla se pueden observar las diferencias más importantes entre ambos productos:

	<i>Factoring sin recurso</i>	Descuento comercial
Coste de emisión del documento de cobro		X
Coste de los timbres		X
Cobertura del riesgo de impago	X	
Límite de financiación establecido según la capacidad de reembolso de la empresa		X
Límite de financiación establecido según la capacidad de reembolso de los clientes de la empresa	X	
Mantenimiento de la capacidad crediticia global de la empresa	X	
Riesgo de sobrefinanciación		X
Servicio de administración y gestión de clientes	X	
Posibilidad de utilización como medio de financiación en varias entidades financieras		X
Comisión por devolución de impagados y gestiones de recobro de clientes morosos		X



El *factoring* genera rentabilidad para la entidad financiera por diferentes conceptos, aunque, de entrada, las empresas suelen percibirlo como un producto caro, sobre todo si lo comparan con su afín —el descuento comercial—. Sin embargo, no siempre es así, y es labor del asesor comercial de banca explicar las ventajas que puede aportar en determinados perfiles de empresas, en lo que concierne tanto a financiación como al ahorro de costes administrativos y de impagados.

PRINCIPALES INGRESOS QUE PUEDE APORTAR EL <i>FACTORING</i>	
Intereses (en caso de utilizar financiación)	Resultado de aplicar el tipo de interés al periodo que transcurre desde el día del abono, en fecha valor, hasta el vencimiento de la factura o documento análogo. El tipo de interés se cifra en un diferencial sobre el que se aplica en el descuento de efectos, que oscila entre 0,5 % y 1,5 %. También puede ser variable, referenciado al Euribor, y, como en el descuento, puede aplicarse una tarifa <i>forfait</i>. En cualquier caso, se cobran por adelantado (<i>efecto tirón</i>).
Comisión de gestión (tarifa de <i>factoring</i>)	Porcentaje sobre el nominal de los créditos cedidos. Consiste en el servicio de <i>factoring</i>: prestación de los servicios de administración y gestión de cobro. Esta comisión suele oscilar entre el 1 y el 3 %, según se trate de <i>factoring</i> sin o con recurso (más caro, en el caso de sin recurso, pues la comisión incorpora una prima de riesgo). Suelen aplicarse mínimos por crédito cedido.
Comisión por clasificación de cada cliente de la empresa	Cantidad fija por clasificar el límite de riesgo para cada cliente. Se efectúa al inicio de la operación y por cada cliente nuevo que aporte la empresa. Suele revisarse periódicamente o en función de circunstancias de impago, crecimiento de las ventas en determinados clientes, etcétera.

La negociación con la empresa se centrará principalmente en la comisión de gestión, que tendrá en cuenta diversos factores:

- Carácter del contrato, con o sin recurso
- Calidad crediticia de los clientes
- Volumen de las facturas que puedan cederse al año, en importe y en número
- Número de clientes
- Distribución geográfica de los clientes
- Sector de actividad
- Plazo medio de cobro teórico y real (a mayor plazo mayor riesgo se asume)

Lo comentado en el descuento comercial sobre la rentabilidad obtenida por rotación de comisiones y por el *efecto tirón*, puede equipararse en el caso del *factoring*.

En lo que concierne a venta cruzada, el *factoring* es combinable con otros productos de activo (como préstamos, *leasing* y póliza de crédito), excepto con el descuento comercial. Para el mantenimiento de posiciones pasivas, es asimilable a la mayoría de las operaciones de activo.

El *factoring* puede actuar como garantía de reembolso de otros productos de activo; incluso los abonos de las facturas que se anticipan pueden domiciliarse en una cuenta de crédito, de modo que reduzca el saldo deudor de la misma.

Aparte de los aspectos de coste, para el Banco de España el *factoring* sin recurso no tiene la consideración de operación crediticia, sino de venta o cesión de una cartera de créditos comerciales (la entidad asume el riesgo de impago). Por esta razón, la financiación mediante *factoring* sin recurso no mengua la capacidad crediticia (no computa como riesgo crediticio en la Central de Información de Riesgos del Banco de España, CIRBE), que quedará libre para otras operaciones de activo.

Por otro lado, el uso del *factoring* sin recurso mejora la fisonomía del balance, puesto que se traspasan saldos de cuentas a cobrar de clientes a tesorería, sin que esto implique un aumento de la deuda con los bancos (lo que sí ocurre con el *factoring* con recurso y con el descuento comercial de efectos).

Confirming

El *confirming* es un servicio financiero y administrativo que se ofrece a las empresas clientes para delegar la gestión administrativa del pago a sus proveedores, pudiendo éstos anticipar el cobro de sus facturas.

Por otra parte, las empresas clientes pagan las facturas en la fecha de vencimiento acordada con el proveedor, o bien tienen la opción de financiarlas mediante una póliza de crédito —en la que los pagos se cargarán a los proveedores— otorgada en condiciones favorables (es una de las contrapartidas del negocio que la entidad bancaria puede hacer con sus proveedores).

En definitiva, son dos productos en uno:

- Gestión administrativa de pagos a proveedores de la empresa cliente (empresa confirmadora), combinado con la posibilidad de obtener financiación mediante póliza de crédito en condiciones favorables.
- Posibilidad de financiar a los proveedores de la empresa cliente.



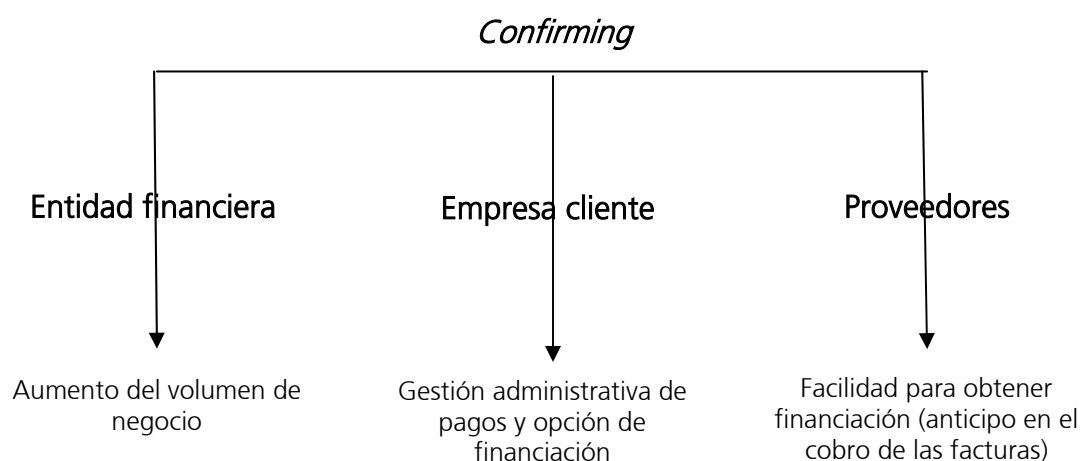
El *confirming* viene a ser la otra cara del *factoring*, pero con el añadido de que la entidad financiera puede formalizar operaciones de activo tanto con la empresa cliente (empresa confirmadora) como con sus proveedores, que pasan a ser potenciales clientes.

Cuando al proveedor le convenga aceptar la oferta del anticipo de las facturas que le cursa la entidad, cederá a ésta los créditos comerciales a su favor, al igual que un *factoring* sin recurso.

La entidad deberá analizar la solvencia financiera de la empresa confirmadora, que es la que debe pagar las facturas a su vencimiento y, por lo tanto, sobre la que recae el riesgo de la operación.

Viéndolo desde la perspectiva del proveedor, como un *factoring* sin recurso, el riesgo de impago recae sobre la empresa confirmadora.

El *confirming* es beneficioso para la entidad, la empresa cliente y los proveedores:



El cliente objetivo de *confirming* suele ser una mediana o gran empresa con un elevado volumen de compras, y de proveedores, distribuidas con bastante regularidad a lo largo del año, y con plazos de crédito entre 60 y 180 días. Por parte de los proveedores, el *confirming* resulta especialmente interesante cuando:

- Cobran mediante transferencia o cheque, ya que no pueden descontarlos.
- Quieren obtener garantías de cobro (una vez la factura ha sido confirmada por la empresa, la entidad bancaria se compromete a pagarla).

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL <i>CONFIRMING</i>	
Finalidad	Gestión administrativa de pagos a proveedores de la empresa y ofrecimiento de anticipo del cobro de las facturas a éstos, y también de financiación a la empresa confirmadora.
Importe	La entidad puede limitar los importes, según estudio del riesgo de la empresa confirmadora.
Notificación de las facturas conformadas	Mediante soporte magnético, la empresa confirmadora envía relación de las facturas conformadas a modo de propuesta de pago, indicando beneficiario, importe, cuenta bancaria y vencimiento. Los proveedores no pueden acceder a la financiación hasta que no reciban la notificación de la entidad financiera.
Exclusividad	En general, la relación se mantiene con una única entidad financiera
Liquidación de intereses, en caso de anticipo de las facturas por parte de los proveedores	Por anticipado (al <i>tirón</i>). El número de días para el cómputo de intereses son los que van desde la fecha valor de ingreso hasta la fecha de vencimiento de la factura.
Liquidación de intereses, en caso de financiación a la empresa confirmadora	Al término de cada periodo de liquidación. Suele instrumentarse mediante póliza de crédito.
Garantía	Una vez conformadas las facturas, la entidad financiera garantiza el pago de las mismas.
Instrumentación	Mediante contrato específico. La financiación, según póliza acorde con el instrumento que se utilice.
Duración	Suele ser de un año, al término del cual puede renovarse el contrato.



Principales ventajas del *confirming*:

PARA LA EMPRESA CLIENTE O CONFIRMADORA	PARA LOS PROVEEDORES
- Disminuye los costes administrativos relacionados con los trabajos de pago a proveedores y control de la deuda. - Mejora las condiciones de financiación por encima de lo acordado con los proveedores, formalizando una póliza de crédito en donde los intereses se devengan por los fondos dispuestos. - Mejora la imagen ante los proveedores, al tener éstos garantizado el cobro de la deuda. - Mantiene la iniciativa en el pago (debe conformar las facturas).	- No utilizan sus líneas de descuento ni disminuyen su capacidad crediticia (se trata de un <i>factoring</i> sin recurso). - Eliminan el riesgo de impago, al ceder la deuda a la entidad financiera (aunque normalmente este riesgo ya era muy bajo, ya que las empresas confirmadoras tienen un alto nivel de solvencia financiera). - Eliminan los costes tradicionales del giro de efectos (timbres, comisiones...). - Mejoran su balance, ya que se trata de un <i>factoring</i> sin recurso (no genera deuda en el pasivo).

Naturalmente, el *confirming* también presenta algunos problemas. Para la empresa confirmadora, supone estas desventajas:

- Canaliza una parte importante de sus pagos a proveedores a través de una sola entidad (raramente se utiliza en varias entidades). Por lo tanto, aumenta la dependencia con la entidad financiera.
- Debe adaptar sus sistemas informáticos a los requerimientos solicitados por la entidad (aunque cada vez es un proceso más simple).
- Debe contar con el apoyo del Departamento de compras, especialmente para agilizar el proceso de conformación de facturas, ya que sólo desde este momento el proveedor tiene la opción de financiación.
- Pierde el *float*, si antes realizaba el pago mediante cheque.

En cuanto a los proveedores, debemos indicar que:

- No podrán acceder a la financiación (anticipo en el cobro de las facturas) hasta que no reciban la notificación de que sus facturas han sido conformadas (es importante que la empresa confirmadora actúe diligentemente), si bien, como alternativa, la entidad puede proporcionar algún tipo de prefinanciación basándose en los pedidos cursados por el cliente.
- Pierden la iniciativa en el cobro (si es que la tenían antes) cediéndosela a sus clientes.

- La financiación concedida suele ser a tipos de interés algo superiores a otros productos de financiación a corto plazo (aunque puede variar según los proveedores y la política de precios de la entidad).

Para la entidad financiera, el *confirming* es un producto que proporciona rentabilidad tanto por el servicio que comporta como por las operaciones de activo que puede desencadenar en la empresa confirmadora y en algunos de sus proveedores interesados en anticipar el cobro de las facturas.

PRINCIPALES INGRESOS QUE PUEDE APORTAR EL <i>CONFIRMING</i>	
Comisión por gestión de pagos.	Porcentaje sobre el nominal de las facturas gestionadas, con un mínimo. Consiste en el servicio que presta la entidad bancaria de administración y pago a los proveedores. El porcentaje puede variar según exista o no domiciliación bancaria.
■ Comisión de estudio ■ Comisión por incidencias ■ Comisión de devolución de créditos no cobrados ■ Comisión de reclamación anticipada	Comisiones por servicios similares a los del descuento comercial.
Intereses, en caso de financiación a la empresa confirmadora.	Resultado de aplicar el tipo de interés pactado sobre los saldos dispuestos durante el periodo de financiación.
Anticipo de las facturas a cobrar por parte de los proveedores (si es el caso): ■ Intereses ■ Comisión de gestión de cobros	Intereses: resultado de aplicar el tipo de interés pactado sobre el nominal de las facturas cuyo cobro se anticipa. Los intereses se cobran por anticipado (<i>efecto tirón</i>). Comisión: porcentaje sobre el nominal de las facturas cuyo cobro se anticipa, con un mínimo. Suele ser un porcentaje reducido. Si no hay financiación, los proveedores no soportan ningún gasto.



Mediante el *confirming*, la entidad bancaria:

- Consigue una mayor vinculación del cliente (la empresa confirmadora) y un mayor volumen de operaciones con él.
- Accede a una base de nuevos clientes, que son los proveedores de su cliente de *confirming* (en cuanto a esa base de nuevos clientes, la entidad puede realizar distintas ventas cruzadas que incrementen su volumen de negocio).
- Ofrece un servicio de valor añadido, en el que se diferencia la operativa de servicio de la operativa de financiación.

4. MEDIOS DE PAGO

4.1. Tarjetas

4.1.1. Aspectos generales

Las tarjetas de pago, denominadas genéricamente *tarjetas de crédito*, constituyen uno de los medios de pago más difundidos y se han convertido en instrumentos útiles para las empresas gracias a su operatividad y sencillez.

Concepto de tarjeta de pago

Una tarjeta de pago, en una descripción general y amplia, puede definirse como aquel documento materializado, normalmente en un soporte de plástico, dotado de una banda magnética o un chip informático (microprocesador que contiene los datos personales y contables), creado por una empresa especializada, por una entidad de crédito o por un establecimiento comercial, que permite a su titular, mediante su presentación y el cumplimiento de ciertos requisitos, efectuar pagos (cumplir obligaciones dinerarias) y/o obtener dinero en metálico, realizar operaciones bancarias y, en su caso, gozar de otros servicios y beneficios.

Desde el punto de vista práctico, se han mostrado como medios útiles para la extinción de obligaciones y de realización de otras operaciones económicas. El avance de los medios electrónicos e informáticos a través de los que operan han sido decisivos para ello. Está muy difundida la denominación *dinero de plástico* para hacer referencia a este tipo de tarjetas.

Modalidades

La distinción que, tanto en el mundo jurídico como en el económico, ha alcanzado más trascendencia es la que atiende al modo en que actúan en relación con el pago o cumplimiento de obligaciones de dinero. Es decir, en función de las prestaciones que ofrecen, y del momento en que efectivamente su titular realiza el pago, se puede distinguir, principalmente, entre los siguientes tipos de tarjetas:

- **Tarjetas de crédito**, propiamente dichas, son aquellas que facilitan la función de pago o cumplimiento de las obligaciones de dinero contraídas con las personas que prestan un servicio o venden bienes (establecimientos adheridos al sistema) mediante la concesión de un crédito al titular de las mismas. En unas ocasiones se trata de tarjetas emitidas por empresas cuyo objeto principal es la emisión y gestión de las mismas (Diners, American Express). En otras, se trata de tarjetas emitidas por entidades de crédito o gestionadas por éstas, siendo la entidad titular de la denominación otra empresa (Visa, Master Card).



Las tarjetas de crédito permiten a su titular adquirir bienes y servicios de los establecimientos adheridos al sistema e incluso obtener dinero (a crédito) en los lugares señalados en el contrato, todo ello con el límite fijado en éste.

Las destinadas a Internet permiten los pagos (en algunos sitios web) sin necesidad de tarjeta de crédito (pueden ser para una sola operación).

- **Tarjetas de débito**, de caja abierta o permanente, son aquellas emitidas por entidades de crédito que permiten a su titular la realización de operaciones bancarias en relación con las cuentas que tenga en dicha entidad (extracción e ingreso de dinero en efectivo, traspasos entre cuentas, órdenes de pago, consultas diversas...) y su utilización como medio de pago de bienes y servicios prestados por las entidades o establecimientos adheridos al sistema.

Presuponen, siempre, la existencia de una cuenta bancaria en la entidad de crédito que la emite, ya que se trata de una tarjeta típicamente bancaria. Esta cuenta acostumbra a denominarse "cuenta vinculada" o "cuenta de depósito asociado". A diferencia de las tarjetas de crédito, en éstas de débito el importe dispuesto en las operaciones se adeuda en cuenta al instante.

También hay que destacar los siguientes tipos o modalidades:

- **Tarjetas de prepago (monedero e Internet)**. Se abonan por un importe (hasta un límite determinado) con cargo a una cuenta corriente y los pagos se van cargando contra el saldo que figura en la memoria de la tarjeta. Alcanzado el límite, hay que volver a recargar la tarjeta para poder seguir utilizándola.
- **Tarjetas de compra**. Son emitidas por establecimientos comerciales o grandes almacenes, en colaboración con entidades bancarias, o con establecimientos financieros de crédito (a veces del propio grupo empresarial). Permiten realizar compras en sus puntos de venta, con o sin crédito.

Existen las denominadas ***tarjetas regalo*** con un funcionamiento similar al de las tarjetas de prepago. Su límite se establece una sola vez, con cargo en cuenta o pago en efectivo de quien la adquiere, y está vigente hasta la utilización total del saldo.

Las tarjetas de empresa

Las tarjetas de empresa facilitan a la empresa el pago y financiación principalmente de los gastos de viaje y representación de sus empleados, además del pago de compras de suministros diversos.

La operatoria de cada tarjeta se puede adaptar al perfil del empleado a favor de quien se otorga: límite de crédito, posibilidad de disponer de efectivo, limitación del uso de la tarjeta en determinados establecimientos, etc.

Existe una amplia gama de tarjetas al servicio de las empresas, que se adaptan a las diferentes necesidades de gestión y, al mismo tiempo, refuerzan la imagen de la empresa. Existen tarjetas de empresa asociadas a las principales marcas internacionales —Visa, MasterCard, American Express—, así como productos exclusivos de las diferentes entidades bancarias, que se adaptan a las necesidades de cada empresa.

Normalmente estas tarjetas son adecuadas para cualquier tipo de empresa o persona que realice actividades profesionales: grandes empresas, pymes, profesionales liberales, autónomos, etc.

4.1.2. El contrato de las tarjetas de pago

Regulación jurídica

Existe un contrato diferenciado para cada tipo de tarjeta. En nuestro ordenamiento jurídico este tipo de contratos no tienen una regulación específica propia, pero tienen cabida a través del principio de autonomía de la voluntad contractual (art. 1.255 del Código de Comercio).

El contrato de tarjeta de crédito es aquel en que una entidad emisora o gestora de la tarjeta se obliga frente al titular de la misma a poner a su disposición una cierta cantidad de dinero que pagará a determinadas personas (los establecimientos adheridos) durante un plazo o plazos preestablecidos, previa utilización de un documento que la entidad facilita, y a prestar, en su caso, otros servicios. Por su parte, el titular de la tarjeta se obliga al reembolso de las sumas de dinero dispuestas, al pago de una cuota y de los intereses acordados, y a su correcta utilización.

En el contrato de una tarjeta de débito, la entidad emisora y gestora, que es una entidad de crédito, se obliga, frente al titular, a facilitar la realización de operaciones bancarias en su cuenta a través de la red de cajeros automáticos y/o a pagar, con cargo a la cuenta bancaria que éste tiene abierta en ella, las facturas que le presenten al cobro los establecimientos adheridos, por las adquisiciones efectuadas en ellos mediante la utilización de la tarjeta. El titular se obliga a mantener fondos suficientes en la cuenta y a utilizar de manera correcta la tarjeta.

Al ser un instrumento de pago que se utiliza, fundamentalmente, en el ámbito mercantil, ha conducido a que se trate de *contratos de adhesión* sometidos a condiciones generales, lo que supone que, prácticamente, no existe discusión del clausulado contractual. Son aplicables a estos contratos las normas que se contienen en la Ley General de Consumidores y Usuarios, y también las relativas al crédito al consumo.



Partes que intervienen

Las partes que intervienen en el contrato son las siguientes:

- **La entidad emisora y/o gestora de la tarjeta.** Ésta, o bien es una empresa cuyo objeto principal es la emisión y gestión de las tarjetas de crédito, o bien se trata de una entidad de crédito que emite su propia tarjeta, o gestiona una tarjeta emitida por otra empresa a la que le une un contrato de franquicia o licencia, en exclusiva o no, mediante el cual puede ofrecerla a sus clientes. Esta entidad emisora y/o gestora está ligada, contractualmente, con el titular de la tarjeta a través del contrato de tarjeta y con los establecimientos o personas adheridas a este sistema de pago mediante el contrato de admisión de la tarjeta como medio de pago.

- **El titular de la tarjeta.** El titular del contrato es una persona física o jurídica que está vinculada contractualmente con la entidad emisora y/o gestora a través del contrato de tarjeta.

En el caso de las tarjetas de empresa, el titular de la tarjeta es siempre una persona física, aun cuando la tarjeta se haya expedido para llevar a cabo pagos de la empresa u organismo en la que aquél presta sus servicios bajo relación laboral, profesional o funcional. Es éste el que utilizará la tarjeta como medio de pago de una obligación concluida con otra persona (el establecimiento mercantil).

Las tarjetas de empresa se emiten previa solicitud de la empresa a la que la entidad emisora y/o gestora está ligada, en virtud del contrato de tarjeta. La imposibilidad de que la tarjeta pueda figurar exclusivamente a nombre de una persona jurídica o empresa da lugar a que tenga que expedirse también a nombre de la persona física autorizada y usuaria, que es la que, en virtud de esa autorización, aparece legitimada para utilizar la tarjeta. La emisión de esta tarjeta se hace sólo a la persona autorizada, lo que implica que la empresa concede un poder al empleado para el ejercicio de ese mandato.

- **El establecimiento o persona que presta el servicio o vende los bienes,** que es la que admitirá la tarjeta como instrumento de pago; puede coincidir o no con la entidad emisora de la tarjeta. Está ligada a la entidad emisora mediante un contrato de admisión de la tarjeta como medio de pago.

Obligaciones de las partes

La entidad que emite la tarjeta, o aquella entidad de crédito que gestiona una tarjeta por cuenta de la emisora, es una de las partes contratantes de esta relación. Las obligaciones a las que se compromete, frente al titular, son, fundamentalmente:

- Conceder el crédito.
- Facilitar el documento que permite su actuación: entregar la tarjeta.
- Llevar a cabo el pago de las cantidades dispuestas por su titular a determinadas personas.
- Proporcionar una red de establecimientos en los que se permita su utilización.

El titular de la tarjeta asume, frente a la entidad, la obligación de:

- El pago de la cuota por su utilización.
- La devolución o reintegro, en la forma y momento pactados, de la cantidad de crédito dispuesto mediante la tarjeta, así como, en su caso, de los intereses y comisiones .
- La correcta utilización de la tarjeta.
- La comunicación a la entidad de cualquier incidencia relativa a la tarjeta.

El establecimiento que presta el servicio o vende los bienes se obliga, frente a la entidad contratante, a:

- Admitir la tarjeta de crédito o, en su caso, de débito.
- Verificar que la operación es correcta, comprobando la fecha de caducidad de la tarjeta, la identidad del titular de la tarjeta, los límites de la tarjeta y del propio establecimiento, la no existencia de trabas por robos, extravíos, etc.

Extinción del contrato

La mayoría de los formularios contractuales contemplan la extinción de la relación por la concurrencia de determinadas causas. La más común queda reflejada en una cláusula general redactada a favor de la entidad emisora, que se reserva la facultad de cancelar la tarjeta durante su vigencia. Esta cláusula sólo se podrá ejercitar válidamente cuando se alegue una razón justificativa de la extinción de la relación, el cumplimiento del término pactado, el reiterado incumplimiento del titular, etc. Las reglas generales de los contratos exigen, además, que tal extinción se ponga en conocimiento del titular.

Uso indebido

Es obligación de los establecimientos que reciben las tarjetas de crédito comprobar y verificar los datos de identificación de la persona que entrega la tarjeta, de la firma y la vigencia de la tarjeta. Cuando estos requisitos se incumplen, el establecimiento carece de toda acción contractual para que judicialmente le pueda ser impuesta a la otra parte la obligación de pagar.

El titular de la tarjeta debe avisar a tiempo del extravío o sustracción de la misma. Si la entidad emisora tiene conocimiento de alguna irregularidad en una tarjeta, debe poner en marcha los mecanismos adecuados tendentes a procurar que se establezca el bloqueo de la misma a fin de evitar los usos indebidos. En caso contrario, también se entiende que incumple y no puede exigir al titular el reintegro de las cantidades, ya que supondría hacer recaer en él las consecuencias de sus propios errores.



Plazo y coste

El plazo de las tarjetas se establece por uno o dos años, dependiendo del tipo de tarjeta y de los objetivos comerciales del emisor.

En cuanto al pago de los importes dispuestos, en la mayoría de las tarjetas de crédito se admite el pago total a final de mes (sin intereses), o pagos fraccionados en cuotas fijas o en cuotas proporcionales al saldo dispuesto, en cuyo caso sí se devengan intereses por el aplazamiento. Las de débito sólo admiten el cargo inmediato, en el preciso instante en que se realiza la disposición o la compra.

En cuanto a las disposiciones en efectivo, quedan acotadas por los límites diarios de seguridad para reintegros en cajeros, así como por el límite de crédito (en las de crédito) o por el saldo de la cuenta de cargo (en las de débito).

En lo referente al coste, soportan comisiones de emisión anuales por mantenimiento y por reintegros en cajeros de redes ajenas a la del emisor. En tarjetas de crédito, además, soportan intereses por pago fraccionado y por disposiciones en efectivo. Pero algunas tarjetas dan derecho a descuentos en compras, acumulación de puntos para su cambio por regalos, reintegro de porcentajes de lo gastado, etc.

Formas de liquidación

Las modalidades básicas de liquidación son:

- **Acumulado a fin de mes**, con cargo en la cuenta vinculada del saldo total sin cargo alguno por intereses.
- **Aplazado con pago de un porcentaje de deuda pendiente**. Cada mes se liquida un porcentaje fijo del saldo dispuesto por la tarjeta.
- **Aplazado con pago de una cantidad fija**. Cada mes se liquida el importe que se fije en la contratación.

La mayoría de las tarjetas de crédito presentan una gran flexibilidad en la forma de ser liquidadas, pudiendo en cualquier momento cambiar el sistema elegido, o la cantidad fija o el porcentaje designados (siempre superior al mínimo fijado en el contrato)

4.1.3. Argumentos comerciales

Las tarjetas de empresa representan ventajas importantes para la empresa que las contrata, porque le permiten llevar un control de gastos, para el titular de la misma, por la comodidad que supone y los servicios que le presta, y para la entidad financiera, por la rentabilidad que le proporcionan.

Ventajas para el titular

Para el titular de la tarjeta, la principal ventaja reside en su comodidad:

- Permite realizar sus operaciones de autoservicio (cajeros y comercios) las 24 horas del día y los 365 días del año sin necesidad de desplazarse hasta su sucursal.
- En caso de necesidad, es posible disponer de efectivo a crédito a través del cajero.
- Permite pagar en los comercios sin necesidad de llevar dinero en efectivo. El único límite es el disponible en el crédito.
- Proporciona servicios y seguros gratuitos de accidentes y de asistencia en viaje.

Beneficios para la entidad

Para la entidad, las tarjetas de empresa suponen los siguientes beneficios:

- Proporcionan rentabilidad (intereses y comisiones), contribuyen a los objetivos de activo y estimulan el consumo en los clientes, lo que repercute en comisiones (de comercios) para las entidades emisoras.
- Proporcionan un ahorro importante en costes administrativos, ya que se automatiza la disposición de efectivo.
- Facilitan información sobre la evolución de las necesidades de financiación de los clientes (uso de la tarjeta respecto al límite fijado) y sobre ciertos gastos.

Comercialmente:

- Consiguen una mayor vinculación de la empresa y, en consecuencia, un mayor volumen de operaciones con la misma.
- Permiten el acceso a una base de posibles nuevos clientes: los directivos y empleados de las empresas.
- Generan oportunidades de venta cruzada.
- Facilitan una operativa ágil que reduce costes (especialmente si se hace uso de canales informáticos).

Una de las desventajas de las tarjetas de crédito es que el crédito resulta más caro, pero es así por su comodidad y por concederse por varios años sin exigirse especiales garantías. Es adecuado para compras hasta cierto límite. Los gastos de liquidación se cargan mensualmente, por lo que suelen suponer una cantidad poco significativa para el titular.

En caso de que un cliente piense que gastará más por usar las tarjetas, puedes informarle de que se pueden usar con un límite reducido. Y si tiene la sensación de estar gastando demasiado, puede controlarlo consultando sus movimientos a través de Internet o del cajero, o acudir a la oficina para solicitar extractos.



En caso de que un cliente tema que le roben la tarjeta, perderla u olvidar las claves, puedes informarle de que, si lo comunica, la tarjeta se bloqueará inmediatamente, y el cliente sólo responderá hasta cierto límite (salvo negligencia). Para evitar pérdidas, es útil comprobar rutinariamente después de cada uso que está de nuevo en la cartera o bolso. Siempre se puede cambiar la clave o solicitar en la oficina que nos recuerden la olvidada.

Venta cruzada

Las tarjetas de crédito generan numerosas oportunidades de venta cruzada, tanto de productos de activo como de pasivo.

Tarjeta + Depósito a la vista. Si la tarjeta está vinculada a una cuenta en otra entidad, se le puede ofrecer al titular la posibilidad de contratar una cuenta corriente en nuestra entidad. Y siempre se le puede ofrecer más de una tarjeta (con otras características, autorizadas a familiares, etc.).

Tarjetas + Seguro de vida-riesgo o vida-ahorro. Las tarjetas incorporan seguros (por ejemplo, cubren accidentes en transportes públicos pagados con la tarjeta). Comentarlos puede ser una buena ocasión para proponer además un seguro de vida-riesgo que proteja a la familia, o un seguro de vida-ahorro (seguro mixto) que además será una buena inversión. Además, algunos seguros de vida cubren deudas pendientes de la tarjeta.

Tarjetas + Préstamos personales. Ante necesidades concretas (compra de un coche, reformas en la casa...), se le puede ofrecer también al titular de la tarjeta un préstamo personal, más barato y de ágil tramitación, siempre que el cliente tenga capacidad de pago. Realizar esta propuesta será una acción comercial que el cliente puede valorar como atención personalizada, al ofrecérsele una alternativa de menor coste. Además, se le pueden ofrecer productos alternativos para las diferentes necesidades que se puedan apreciar en el cliente.

4.2. Terminales Puntos de Venta (TPV)

Descripción

Servicio que permite a los establecimientos que aceptan tarjetas de crédito y de débito conectarse telefónicamente a las redes de los centros de gestión de tales medios de pago, al efecto de obtener autorización para las operaciones y efectuar las ventas o abonos de modo automático.

Características

- Facilita las ventas de los comercios, con lo cual aumentan las comisiones que la entidad financiera percibe por ellas.
- Genera saldos en depósitos a la vista, al abonarse las operaciones comerciales.
- Vincula al cliente con la entidad.
- Favorece la venta a estos clientes de otros productos vinculados.

Clases

Son un producto único, independientemente de la personalización por parte de la entidad financiera, o de las posibles marcas de terminales.

Principales clientes de los TPV

Toda clase de establecimientos comerciales que aceptan el pago mediante tarjetas de crédito y de débito.

Productos alternativos

Para el establecimiento comercial, no existen productos alternativos.



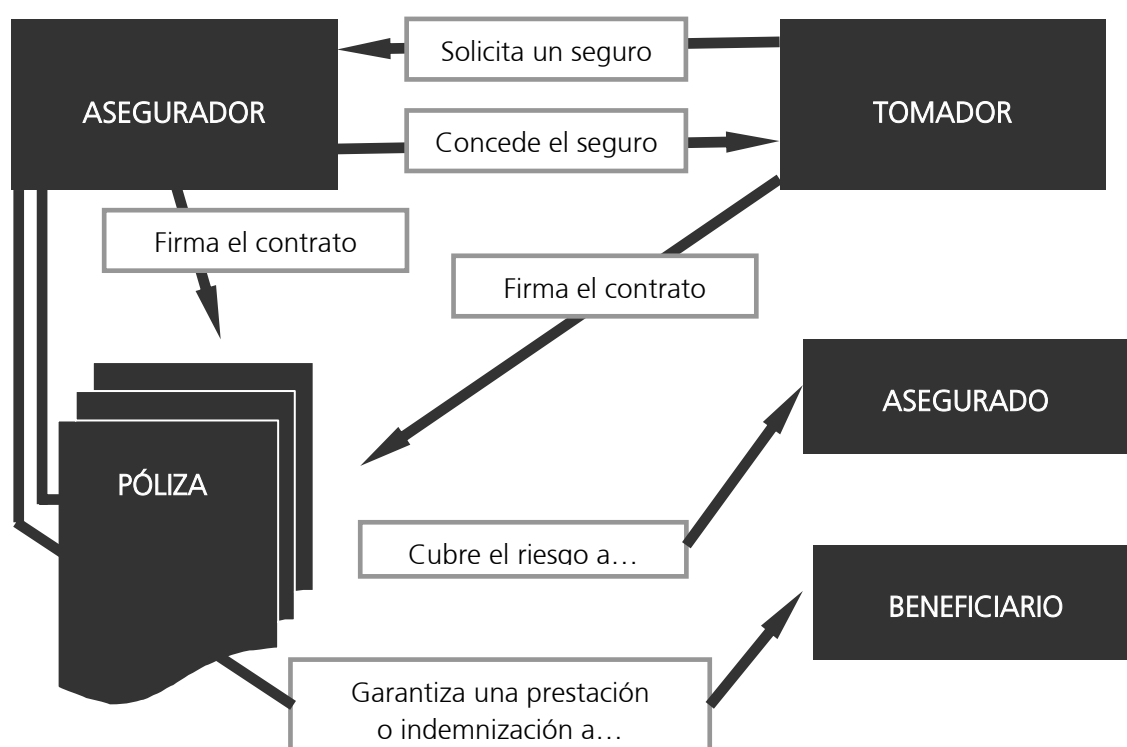
5. SEGUROS

5.1. Contratos de seguro

5.1.1. Definición de seguro

Un *contrato de seguro* es un acuerdo de voluntades formalizado por escrito en virtud del cual el asegurador, a cambio de la prima, se obliga a cubrir determinados riesgos y, dentro de dicha cobertura, a indemnizar el daño que se produzca al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otra prestación si se produce una contingencia.

En el seguro interviene el *asegurador* (la entidad que cubre el riesgo), el *tomador* (quien contrata un seguro con dicha entidad), el *asegurado* (la persona cuyo riesgo se cubre) y el *beneficiario* (quien percibirá la indemnización o prestación).



El tomador, el asegurado y el beneficiario pueden coincidir en la misma persona (dos de ellas, o las tres) o ser diferentes, salvo en las coberturas de fallecimiento, en las que, obviamente, el beneficiario será siempre distinto del asegurado.

5.1.2. Riesgo asegurable

El *riesgo asegurable* es la posibilidad de que ocurra un suceso (siniestro o contingencia) con consecuencias económicamente desfavorables.

Un hecho o suceso tendrá la consideración de *riesgo asegurable* en la medida en que sea posible pero incierto, no vaya a producirse por voluntad de la persona a asegurar y pueda dar lugar a consecuencias económicas desfavorables.

El riesgo es la razón de ser del seguro. No habría seguros sin riesgo. Un siniestro (o una contingencia) es un hecho aleatorio, y esta aleatoriedad es tanto menor cuantos más individuos haya expuestos al mismo riesgo. La ciencia estadística demuestra que los fenómenos aleatorios decrecen en su irregularidad a medida que aumenta la masa de hechos sometida a la observación de dichos fenómenos. Este principio estadístico se conoce como *ley de los grandes números* y en él se basa el cálculo de probabilidades.

El asegurador debe cubrir una gran masa de riesgos para que el número de siniestros y contingencias de sus asegurados sea lo más aproximado posible a la probabilidad teórica deducida de las estadísticas (así el riesgo del colectivo será lo menos aleatorio posible).

En el caso de los daños materiales, la aleatoriedad parece clara, pero incluso un seguro concertado para caso de muerte tiene cierta imprevisibilidad, ya que es un suceso aleatorio en la medida que se sabe que se producirá, pero no se sabe cuándo: una persona puede morir muy joven o llegar a centenaria.

Por su parte, la supervivencia también es un riesgo asegurable porque, si se produce, surge una necesidad patrimonial derivada del sostenimiento del nivel de vida. No suele percibirse como un riesgo, ya que es un hecho deseable, pero es un *riesgo asegurable* en la medida que las prestaciones del asegurador pueden servir para satisfacer determinados gastos o para disfrutar de ingresos que permitan mantener el nivel de vida del asegurado.

5.1.3. Capital asegurable

La prima (precio por la asunción de riesgo) se calcula sobre la base de la probabilidad de cada siniestro o contingencia (el riesgo de que ocurra) y del capital asegurado (importe que el asegurador pagará en caso de que dicho siniestro o contingencia se produzca).

Con la captación de primas, las entidades de seguros absorben una parte de los fondos que, en un sentido amplio, puede considerarse ahorro, especialmente en los seguros de vida. Por esto, las entidades de seguros son importantes como intermediarios financieros.



En los *seguros de vida*, el capital asegurado es decidido por las partes. Si son de supervivencia, generalmente es el ahorrador (tomador y asegurado) el que valora la inversión que desea realizar y establece el capital asegurado al vencimiento, generalmente estableciendo las primas que aportará (única o periódicas). Igualmente en los que cubren el riesgo de fallecimiento, se fija una suma asegurada a criterio del tomador, dentro de las posibilidades ofrecidas por el asegurador.

En ambos casos, no hay referentes objetivos que condicionen el importe de la suma asegurada (y por tanto, la valoración del riesgo asegurable que se realiza), más allá de que alguna entidad pueda ofrecer en el mercado productos estandarizados.

Por el contrario, en los *seguros contra daños materiales y patrimoniales* la fijación de sumas aseguradas queda vinculada al valor de los bienes asegurados, y la prestación dependerá de los daños realmente producidos (o perjuicios sufridos). Al tener estos seguros carácter indemnizatorio, el asegurador no pagará más allá del valor de los daños producidos.

En los seguros de vida, si el tomador asegura el mismo riesgo con varias entidades, cobrará varias prestaciones, porque son compatibles. En cambio, en los seguros contra daños materiales y patrimoniales no por ello se obtendrá una indemnización mayor, ya que lo que se indemniza es el daño o perjuicio realmente producido.

Por otro lado, en los seguros contra daños materiales si se fija una suma asegurada por debajo del valor de los bienes, entonces (salvo que se pacte lo contrario) se cobrará la indemnización en proporción a la suma fijada (por regla proporcional).

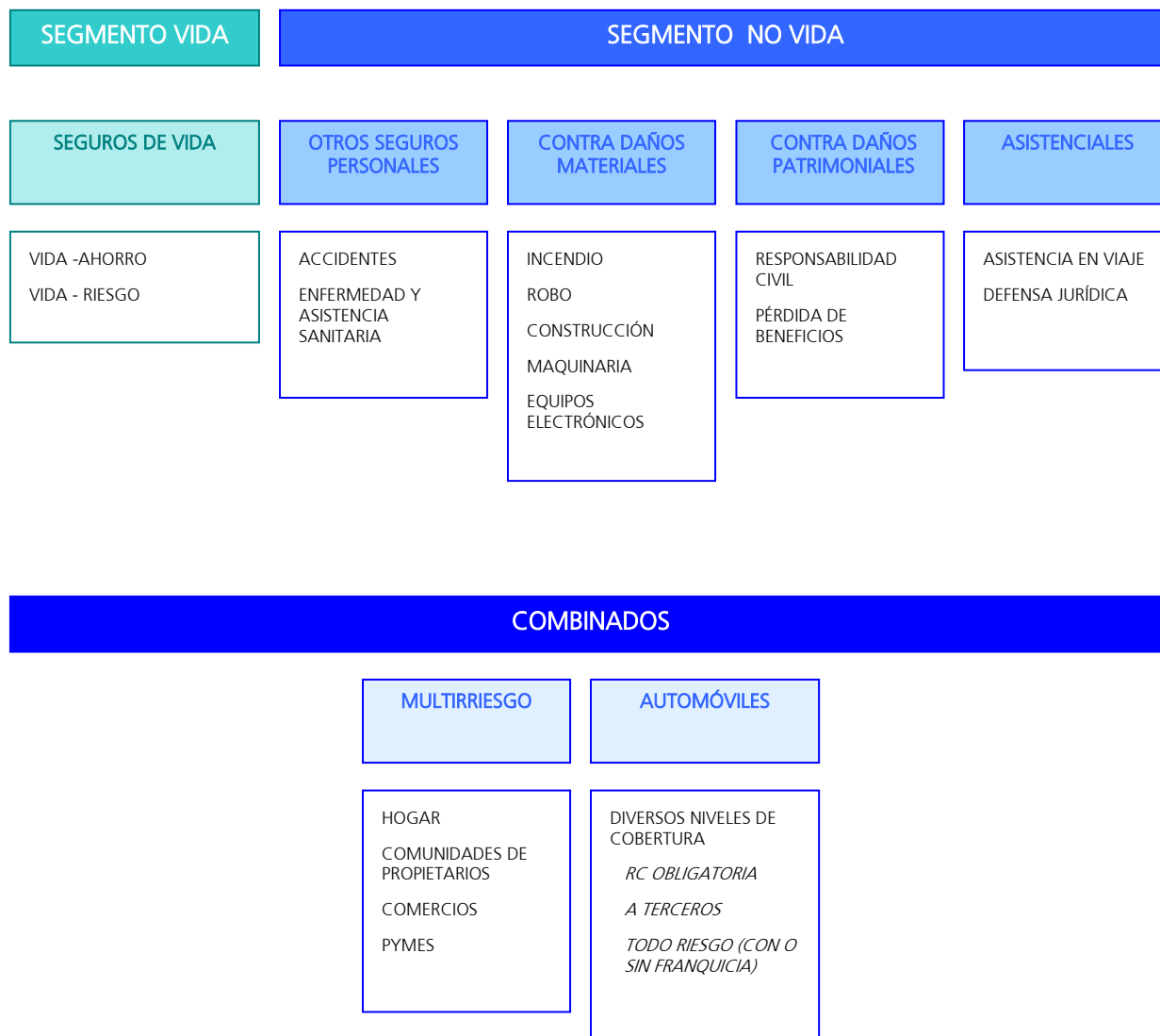
En cuanto a los seguros que implican compensación de perjuicios o gastos, tampoco la indemnización irá más allá de los realmente producidos.

5.1.4. Modalidades de seguros

Existen seguros de muchos tipos. Los seguros de vida pertenecen al que se denomina *ramo* (o segmento) *de vida*, mientras que los demás quedarían agrupados en lo que se llama *ramo* (o segmento) *de no vida*. Esta clasificación, la más concreta sobre ramos que podemos hallar en la normativa de ordenación y supervisión de seguros, tiene un cariz más administrativo que comercial.

Desde el punto de vista de la comercialización, la clasificación más útil es la que hace coincidir los ramos con los tipos de seguros que pueden encontrarse en el mercado. En este sentido, diferenciamos entre *seguros de personas*, *seguros contra daños materiales* y *seguros contra daños patrimoniales*. También podríamos añadir los *seguros asistenciales* y los *combinados*.

Poniendo esto en relación con la indicación de los dos grandes segmentos (vida y no vida), un esquema con algunos de los seguros habituales (sin ánimo exhaustivo) podría quedar así:



Este esquema requiere ciertos matices:

- El carácter asistencial puede aparecer en algunos seguros personales, como los de asistencia sanitaria, e incluso en algunos de daños.
- No sólo los indicados como combinados incluyen seguros de diferentes ramos y modalidades. En algunos de ramos puros (por ejemplo, incendio, construcción, maquinaria...) también se da un cierto grado de combinación de coberturas a través de las garantías complementarias.



5.2. Seguros de vida

Los *seguros de vida* son operaciones mediante las cuales una entidad aseguradora garantiza a una persona (beneficiario), a cambio del pago de la prima por el tomador (contratante), el cobro de una prestación en caso de que:

- El asegurado fallezca durante el tiempo en que esté en vigor el contrato (en el caso de los *seguros de vida para caso de muerte*).
- El asegurado sobreviva al llegar al vencimiento del mismo (en el caso de *seguros de vida para caso de vida* o *seguros de supervivencia*).

Los elementos anteriores —tomador, asegurado y beneficiario— intervienen en todas las operaciones de seguro, sean del tipo que sean (junto, en algunos casos, con el mediador de seguros).

Como antes se ha indicado de manera genérica, las figuras del *tomador* (contratante del seguro), *asegurado* (persona cuyo riesgo se cubre) y *beneficiario* (quien ha sido designado para cobrar la prestación) pueden coincidir en la misma persona (dos de ellas, o las tres) o ser diferentes, salvo en las coberturas de fallecimiento, en las que, obviamente, el beneficiario será siempre distinto del asegurado (es habitual que el asegurado sea el beneficiario de las otras prestaciones).

Las dos grandes ramas de seguros de vida —seguros de vida para caso de muerte y seguros de vida para caso de supervivencia— suelen recibir comercialmente las denominaciones de seguros de vida-riesgo y seguros de vida-ahorro:

- Los *seguros de vida-riesgo* son los que cubren el riesgo de fallecimiento del asegurado como riesgo principal mientras está en vigor la póliza.
- Los *seguros de vida-ahorro*, por su parte, son aquéllos que cubren principalmente el riesgo de que el asegurado sobreviva llegada la fecha de vencimiento del seguro.

También es frecuente encontrar en los seguros de vida otras coberturas complementarias propias de seguros personales de ramos diferentes al de vida: invalidez por cualquier causa, invalidez derivada de accidentes o de accidentes de circulación, enfermedad grave...

Los seguros de vida:

- Son seguros de personas (dentro del ramo o segmento de vida).
- No tienen carácter indemnizatorio (en el sentido estricto del término, ligado a daños de valor objetivable), sino que garantizan prestaciones económicas

previamente establecidas. (Ello no impide que pueda haber garantías complementarias de compensación de gastos que sí sean objetivables).

- El alcance de la prestación dependerá de la valoración del interés que haga el tomador, fijando determinado capital asegurado (pagará mayores primas si asegura más capital).
- Pueden cubrir el riesgo de muerte o el de supervivencia (o ambos).

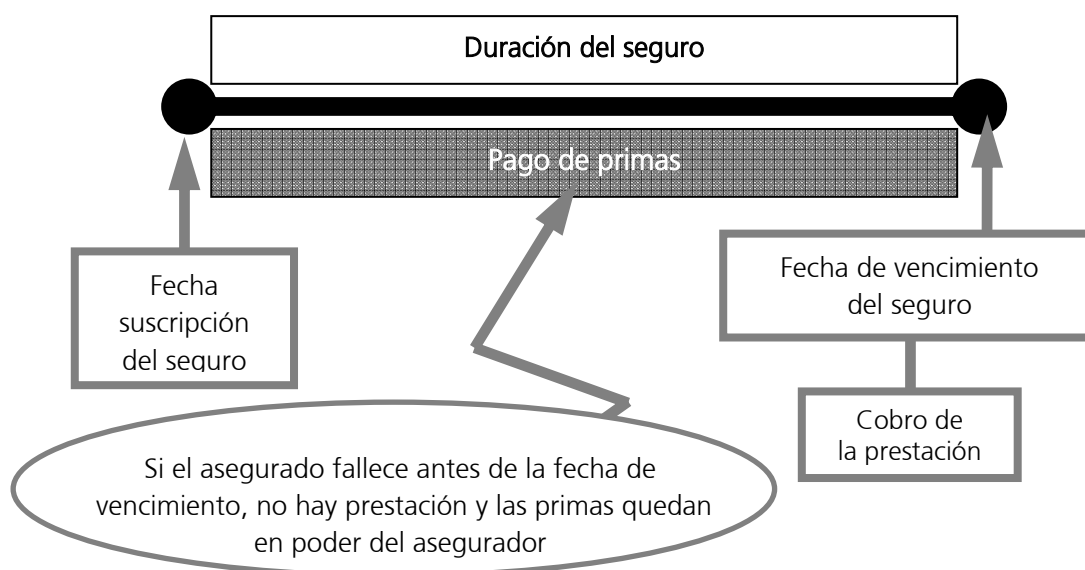
5.3. Seguros de vida-ahorro

5.3.1. Definición

Los *seguros de vida-ahorro* son contratos mediante los cuales el asegurador se compromete, a cambio de la prima pagada por el tomador, a satisfacer al beneficiario una prestación económica en caso de que el asegurado siga viviendo en la fecha de vencimiento de la póliza.

En los seguros de vida-ahorro el riesgo que se cubre es, por tanto, la supervivencia del asegurado en una fecha determinada.

Estos seguros se plantean generalmente estableciendo como beneficiario al propio asegurado (que en muchas ocasiones suele ser, además, el tomador). Si sobrevive en la fecha estipulada, percibirá la prestación. Nada impide, por otra parte, que se fije otro beneficiario diferente, ni que el tomador sea distinto del asegurado (sin embargo, en nuestro caso, siempre coincide tomador, asegurado y beneficiario).



Como se ve en el gráfico, en los seguros de vida-ahorro *puros*, en caso de que el asegurado fallezca antes de que finalice el periodo del seguro, las primas cobradas quedarán en poder del asegurador dando lugar al “capital cedido”.



Sin duda resultaría poco atractivo para los ahorradores (asegurados) que su fallecimiento antes de la fecha estipulada supusiera la pérdida de cualquier derecho a la prestación.

Por ello, la mayoría de los seguros de vida-ahorro que hay en el mercado no son seguros de vida-ahorro *puros*, sino, técnicamente, seguros *mixtos* ya que ofrecen al tomador la posibilidad de cubrir los riesgos de supervivencia y de fallecimiento en una misma póliza, lo que conlleva una mayor facilidad de contratación y un ahorro en gastos de gestión y tramitación.

La denominación *seguros mixtos* tradicionalmente se reservaba para determinadas modalidades de seguros en los que las prestaciones en caso de supervivencia y en caso de fallecimiento eran de la misma cuantía. En la actualidad, la comercialización de esas modalidades de seguros ha disminuido, pero hay criterios diversos en la fijación de las coberturas de fallecimiento que permiten configurar seguros mixtos (por ejemplo, reembolso de primas, capitales fijos más bajos que el de supervivencia...).

En cuanto al plazo, en el mercado hay:

- Seguros de vida-ahorro que están pensados específicamente para el cobro de la prestación en la fecha de jubilación.
- Seguros de vida-ahorro con plazos muy diversos, en los que el cobro de la prestación se produce al vencimiento, tras un periodo que puede ser corto o mucho más largo (3, 5, 8, 10, 12, 15 años...). Son estos seguros de plazos diversos, que en ocasiones permiten rescatar la inversión acumulada con antelación al vencimiento, los que se presentan en el mercado como una auténtica alternativa de inversión.

5.3.2. Clases

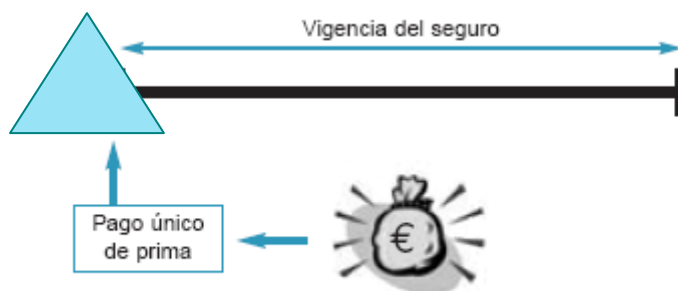
En función de la prima

A PRIMA ÚNICA

En estos seguros, el tomador hace un pago inicial que contiene el total de las aportaciones que va a realizar (no hay más pagos de prima durante la vigencia del seguro).

En las modalidades de seguro en los que se acepta el pago de una prima única se establecen por el asegurador unos importes mínimos para que la operación pueda formalizarse.

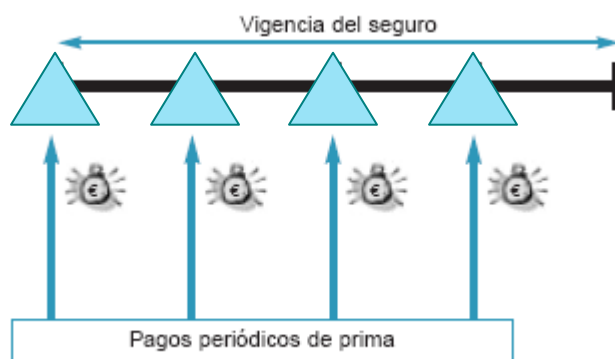
En algunos seguros la prima única puede invertirse y capitalizarse por el asegurador durante un determinado periodo, hasta el vencimiento (son los seguros diferidos). En otros, después del pago de la prima única (normalmente elevada), el beneficiario ya puede comenzar a cobrar una prestación que se tratará siempre de una renta (son los seguros inmediatos).



A PRIMAS PERIÓDICAS

Si se establece esta modalidad de pago, el tomador pagará con una periodicidad determinada (mensual, trimestral, semestral, anual) la prima que se haya fijado. Los importes pagados se van acumulando, con vistas a generar la prestación. (En nuestro caso y actualmente, las primas periódicas son mensuales.)

Es habitual, además, que puedan pagarse primas extraordinarias, que aumentarán el importe final de la prestación.



Las primas periódicas pueden ser constantes o crecientes. A su vez, las primas crecientes pueden crecer lineal o acumulativamente.

Los seguros a primas periódicas siempre son diferidos (hay un periodo de pagos de primas durante el cual no se cobra la prestación, salvo rescates o producción de contingencias complementarias).



En función de la prestación

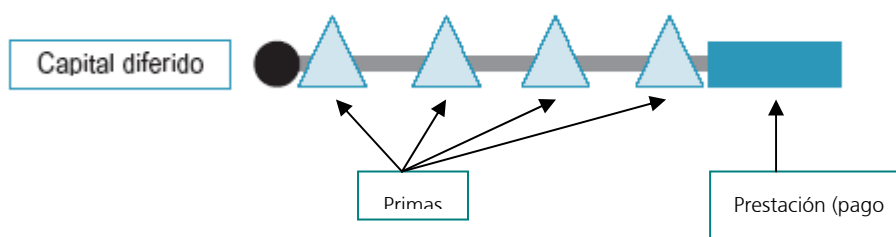
DE CAPITAL DIFERIDO

En estos seguros se concreta un periodo de duración del seguro (periodo de diferimiento) y, en consecuencia, una fecha final de vencimiento, en la que la entidad aseguradora se compromete a entregar al beneficiario —si aún vive— la prestación a la que tenga derecho en forma de capital.

Si se trata de un seguro a prima única, después del pago inicial, el importe (deducidos algunos gastos) se capitalizará —mediante la reinversión de los rendimientos que va generando la inversión de la aportación única— hasta el vencimiento del seguro o el rescate (percepción antes del vencimiento del ahorro disponible en el seguro y, en consecuencia, anulación del contrato).

Si se trata de un seguro a primas periódicas, la acumulación de aportaciones y rendimientos será progresiva.

Ejemplo gráfico, con prima periódica:



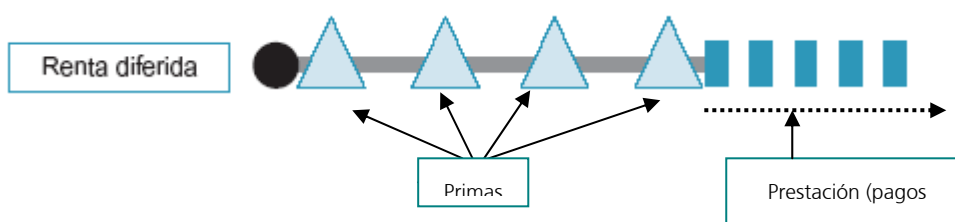
DE RENTA DIFERIDA

En la fecha de vencimiento, la entidad garantiza al beneficiario —si aún vive— una prestación en forma de renta periódica (pensión).

Puede ser igualmente un seguro a prima única o a primas periódicas.

En cuanto al periodo de cobro de la renta, puede establecerse que se cobre de manera vitalicia (hasta el fallecimiento del beneficiario) o temporal (durante un periodo prefijado). El cobro de las rentas puede ser al inicio o al final del periodo pactado (mes, trimestre, semestre, año...). (En nuestro caso y actualmente, siempre es mensual.)

Ejemplo gráfico, con prima periódica:

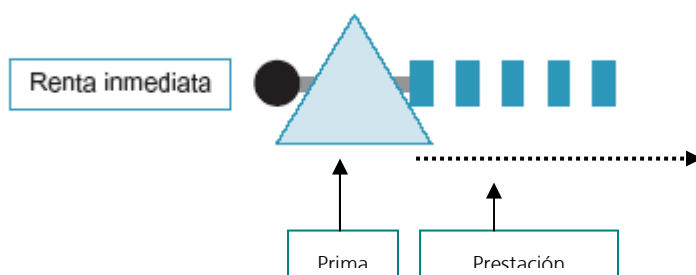


DE RENTA INMEDIATA

Esta modalidad implica que el tomador pague una prima única al suscribir el seguro e inmediatamente comience a cobrar la renta periódica. (Obviamente, no existen los seguros a prima única de capital inmediato.)

La renta de estos seguros puede ser también tanto vitalicia como temporal.

Ejemplo gráfico, necesariamente con prima única:



En función del número de asegurados

INDIVIDUALES

Los seguros de vida pueden contratarse por un tomador a su favor (tomador coincide con el asegurado) o de otra u otras personas (tomador distinto del asegurado o asegurados). En ambos casos se tratará de un seguro individual si el asegurado es una sola persona.

La mayoría de los seguros de vida-ahorro que se comercializan son individuales.

COLECTIVOS

Si una persona desea asegurar una prestación a un determinado grupo de personas, puede hacerlo suscribiendo una póliza de seguros para cada una de ellas (seguros individuales) o hacerlo suscribiendo un contrato que las cubra a todas (seguro colectivo o de grupo).

El seguro colectivo o de grupo es aquel que reúne a un conjunto de personas unidas por alguna característica común distinta del propósito de asegurarse, y cuya formalización se realiza mediante una única póliza.

Las características más destacadas de los seguros colectivos son:



- *Economía de costes.* Abaratan los costes de distribución (ya que las comisiones pagadas a los mediadores de seguros y otros gastos comerciales son inferiores proporcionalmente a las que se abonan si se contrata un seguro individual) y los costes de administración (ya que se formaliza una sola póliza para todo el colectivo).
- *Adaptación del seguro.* El tomador de un seguro colectivo puede negociar condiciones adecuadas a las peculiaridades del grupo, distintas a las comúnmente estipuladas en los contratos estándar de las pólizas individuales.
- *Revisión de las tarifas.* El cálculo de las primas en un seguro colectivo no sólo se basa en los procedimientos habituales que rigen las pólizas individuales, sino que además se tiene en cuenta la siniestralidad específica del grupo en función del tipo de actividad, características personales, esperanza de vida...

En función de la rentabilidad y riesgo

Puede diferenciarse entre:

- *Seguros clásicos.* Son los seguros con interés técnico asegurado (y en ocasiones con participación en beneficios). El asegurador garantiza una rentabilidad mínima al vencimiento, y no hay riesgo de pérdida del capital invertido. Son los seguros de vida-ahorro más habituales.
- En la actualidad, también se comercializan seguros con una rentabilidad garantizada superior al interés técnico en función de valores de renta fija, que no suelen conllevar participación en beneficios.
- *Seguros unit linked.* Son seguros sin rentabilidad mínima garantizada, en los que el riesgo de las inversiones lo asume el tomador. Las primas y sus rendimientos se invierten en instituciones de inversión colectiva (generalmente fondos de inversión), o en cestas de fondos o de otros activos.
- *Planes de previsión asegurados.* Son seguros con rentabilidad mínima garantizada, que tienen características similares a los planes de pensiones (liquidez muy limitada y tratamiento fiscal en el IRPF).

5.3.3. Garantías básicas y complementarias

Además de la prestación por la cobertura en caso de supervivencia, los seguros de vida-ahorro acostumbran a incorporar prestaciones en caso de fallecimiento.

Existen seguros, en otras entidades, que ofrecen otras *garantías complementarias* por enfermedad o accidente en la misma póliza. Ese no es nuestro caso ya que nuestros productos de seguro cubren sólo los riesgos de supervivencia y muerte; por consiguiente, lo que se explica a continuación no es de aplicación en nuestra entidad.

En la medida que se tratan de garantías adicionales, su periodo de vigencia será como máximo el mismo que el de las garantías básicas.

Uno de los riesgos más cubiertos como garantía complementaria en los seguros de vida a primas periódicas es la *invalidez permanente* del asegurado que le inhabilite para el ejercicio de su profesión habitual o de cualquier actividad profesional, según el producto.

La prestación de la garantía complementaria por invalidez puede consistir en:

- El pago de un capital por invalidez.
- El pago de una renta periódica hasta el vencimiento del seguro.
- La exoneración del pago de primas de las garantías básicas (supervivencia y fallecimiento, en su caso).

De las tres posibilidades, la exoneración del pago de primas es la garantía complementaria que suele incluirse en la mayor parte de los seguros de vida a primas periódicas del mercado.

El asegurado que sufre una invalidez permanente puede tener dificultades para pagar las primas de su seguro al no poder trabajar y obtener, por tanto, menos ingresos.

La garantía de exoneración del pago de primas permite mantener el plan de ahorro contratado ya que, en caso de invalidez, correrá a cargo de la entidad aseguradora el pago de las primas periódicas del seguro.

Para aceptar la suscripción de garantías complementarias por invalidez en un seguro de vida, las entidades aseguradoras suelen exigir que el asegurado rellene una declaración de salud y/o sea objeto de reconocimiento médico.

5.3.4. Rentabilidad

Las aportaciones, una vez deducidos los gastos aplicables, constituyen la prima de ahorro en los seguros de vida-ahorro puros. Con estos importes, el asegurador ha de generar las prestaciones que deberá satisfacer en caso de supervivencia. Para ello, se constituyen lo que se denomina *reservas* o *provisiones matemáticas*.

El asegurador invierte las aportaciones en los diversos mercados financieros (sobre todo en los mobiliarios, pero también en el inmobiliario), siguiendo criterios de seguridad, diversificación y búsqueda de la mayor rentabilidad posible. La rentabilidad puede ser, por tanto, mayor o menor en función del resultado final de estas inversiones.

El asegurador puede ofrecer rentabilidad a los asegurados fundamentalmente de dos modos:



- Garantizando un rendimiento mínimo según el *interés técnico*. Se trata de un tipo de interés fijo aplicable para capitalizar las primas.
- Concediendo un porcentaje en concepto de *participación en beneficios*. para ello se tiene en cuenta el posible exceso de rentabilidad obtenido con la inversión de las primas respecto del interés técnico.

Como se ha indicado antes, también es frecuente la comercialización de seguros sin participación en beneficios pero con una *rentabilidad garantizada* superior al interés técnico a través de una vinculación a *valores de renta fija* (letras, bonos, obligaciones...) a cuyo rendimiento queda afecto el seguro (en cuyo caso, éste tendrá una duración determinada de al menos el plazo de esos valores). Las primas del seguro se invierten en esos valores predeterminados, lo que permite, al vencimiento, disponer de una rentabilidad asegurada más elevada.

5.3.5. Derechos

En los seguros de vida-ahorro el tomador puede ejercer ciertos derechos, en ocasiones con algunos requisitos o condicionantes.

Son los siguientes:

- Rescate
- Reducción del seguro
- Anticipo
- Pignoración de la póliza
- Cesión de derechos

Rescate

El *rescate* es un derecho que en algunas modalidades de seguros ha de concederse al tomador una vez haya transcurrido y se hayan pagado las dos primeras anualidades de primas de la póliza y hayan transcurrido dos anualidades del seguro, aunque puede concederse con anterioridad (después del pago de la primera prima o de la prima única en su caso).

Cada producto tiene unas reglas específicas de rescate.

El *rescate total* implica la anulación de la póliza y con ella la de todas las garantías del seguro, mientras que el *rescate parcial* implica un reajuste de las prestaciones aseguradas y la continuidad de la vigencia del seguro.

Aunque para el tomador el rescate quizá no comporte, al menos durante un período de tiempo, recuperar toda su inversión (ya que, normalmente, la parte destinada al seguro de muerte, que no genera intereses, impide que el valor de rescate sea igual a la suma de las aportaciones más las rentabilidades obtenidas), no deja de suponer una ventaja, si comparamos esta opción con la limitada disponibilidad de los planes de pensiones.

Reducción del seguro

La *reducción del seguro* consiste en la minoración de la prestación que se produce como consecuencia del impago de las primas, en caso de supervivencia.

La reducción puede producirse automáticamente como consecuencia del impago (reducción automática) o también previa solicitud del tomador (reducción voluntaria).

El impago de la prima única o de la prima de la primera anualidad del seguro comportará la ineficacia del seguro (es decir, no llegará a entrar en vigor). El impago de las primas periódicas de anualidades sucesivas puede comportar la reducción del seguro.

Anticipo de la prestación

Otra posibilidad para el tomador del seguro que puede preverse en la póliza es el anticipo a cuenta de la prestación en caso de supervivencia.

El *anticipo* puede considerarse un préstamo en el que la amortización o devolución de importe está garantizada con el valor de rescate del seguro y los intereses suelen calcularse a un tipo de interés más bajo que el aplicado en el mercado a préstamos personales de características parecidas.

Generalmente el importe máximo del anticipo es inferior al valor de rescate del seguro. La posibilidad de amortizar el anticipo con el valor de rescate en caso de impago de primas o de intereses puede dar lugar a una rebaja de los intereses.

Pignoración de la póliza

El tomador del seguro puede garantizar la devolución de un crédito o un préstamo mediante la entrega en prenda de la póliza.

La pignoración de la póliza implica la suscripción de un contrato de prenda entre el tomador y acreedor, y la comunicación fehaciente de esta garantía, a través de notario, a la entidad aseguradora.



En caso de fallecimiento del asegurado, siempre y cuando la deuda garantizada con la póliza no haya sido satisfecha, el acreedor tendrá derecho a percibir la prestación en caso de fallecimiento hasta el importe de la deuda, intereses y gastos generados.

La pignoración de la póliza supone la revocación de los beneficiarios designados por el tomador. Salvo pacto expreso, el remanente, si lo hay, quedará a disposición de los herederos del tomador al no haber beneficiarios válidamente designados. No puede pignorarse la póliza si se han designado beneficiarios de forma irrevocable.

Una alternativa a la pignoración de la póliza —y que, en la práctica, suele ser más utilizada en los seguros en caso de fallecimiento— es la designación del acreedor como beneficiario (por ejemplo, la entidad crediticia) hasta el importe del préstamo o crédito pendiente de amortizar.

Ello es habitual en los denominados *seguros de amortización de préstamos*, que frecuentemente se contratan vinculados a estas operaciones de financiación, sobre todo sin son a largo plazo (como los préstamos hipotecarios para compra de vivienda).

Cesión de derechos

La *cesión de derechos* implica que el tomador transfiera la titularidad de los derechos que tiene ante la entidad aseguradora por razón de la póliza a una tercera persona. El tomador deberá comunicarlo al asegurador.

Desde que se produce la cesión o transmisión, el tomador o contratante del seguro transmite todos sus derechos a la tercera persona (*cesionario*). La obligación de pago de las primas corresponderá al cesionario como también el derecho a solicitar la reducción del seguro (reducción voluntaria) o el rescate total o parcial.

También supone la revocación de beneficiarios.

5.3.6. Seguros *unit linked*

Tal como se comercializan hoy en día, los *seguros unit linked* son seguros de vida-ahorro en los que el tomador asume el riesgo de las inversiones y tiene capacidad para tomar decisiones sobre la inversión de las primas dentro de un abanico de posibilidades que le ofrece la entidad aseguradora.

Como los seguros clásicos, contienen la cobertura de supervivencia y, habitualmente, las complementarias de muerte e invalidez.

En tanto que seguros de vida-ahorro, pueden ser individuales (la mayoría lo son) o colectivos, y a prima única o a primas periódicas. Y suelen disponer de derechos económicos adicionales, como el rescate, el anticipo... o movilizar los derechos consolidados de un plan de pensiones a otro, o de un plan de previsión asegurado a

otro, o de un plan de pensiones a un plan de previsión asegurado, o viceversa, ya que en ningún caso se tributa por estos movimientos.

Admiten básicamente las mismas modalidades que los seguros de vida-ahorro clásicos. La única modalidad que no se adecua a este tipo de seguro de vida-ahorro es la de renta inmediata. En general, lo más habitual es que sean de capital o renta diferida con primas periódicas, aunque también pueden formalizarse seguros *unit linked* con primas únicas (naturalmente, de importe significativo).

Los rendimientos de los seguros *unit linked* tienen el mismo tratamiento fiscal en el IRPF que el resto de seguros de vida-ahorro.

Como rasgos diferenciales, pueden destacarse los siguientes:

- Inversión de las primas en determinados activos.
- Posibilidad de movilizar la inversión.
- Rentabilidad no garantizada.

Inversión de primas en determinados activos

Sus provisiones matemáticas se invierten, a elección del tomador, en acciones o participaciones de Instituciones de Inversión Colectiva (IIC) o cestas de activos predeterminados. El tomador puede elegir entre las distintas Instituciones de Inversión Colectiva (IIC), fondos o sociedades de inversión, o conjunto de activos (denominados *cestas*) que estén designados en la póliza.

El tomador no tiene potestad para modificar las inversiones afectas a la póliza, pero sí puede decidir donde invertir las primas dentro del conjunto de fondos o sociedades de inversión (usualmente fondos de inversión financieros) o conjunto de activos afectos determinados por la entidad aseguradora.

Actualmente no se exige que la entidad aseguradora disponga de un número máximo de fondos o sociedades de inversión y cestas de activos (antes se exigía un máximo de 10). Por lo tanto, el límite máximo o mínimo de Instituciones de Inversión Colectiva o cestas vinculadas al *unit linked* depende de cada entidad aseguradora.

Posibilidad de movilizar la inversión

El tomador puede movilizar sus inversiones a otro fondo o sociedad de inversión o *cesta de activos*, dentro de la misma póliza, sin tributar en el IRPF por la desinversión.

El derecho a movilizar suele ser ilimitado, pero las entidades aseguradoras pueden aplicar gastos o comisiones por cada movilización o a partir de un determinado número de movilizaciones.



Hasta 2003 esta característica era una ventaja competitiva de los seguros *unit linked*, frente a la inversión directa en fondos y sociedades de inversión. Desde 2003 esa ventaja ya no existe, al no tributar tampoco el traspaso de un fondo o sociedad de inversión a otro si se cumplen los requisitos legalmente establecidos para que no se considere una desinversión y posterior inversión.

En este sentido, la posibilidad de traspaso de la inversión de un *unit linked* es equivalente a la de los fondos o a la de movilizar los derechos consolidados de un plan de pensiones o de un plan de previsión asegurado a otro, ya que en ningún caso se tributa por estos movimientos.

Rentabilidad no garantizada

Los seguros *unit linked* no tienen rentabilidad garantizada. Es el tomador el que asume el riesgo de la inversión. Puede tomar decisiones sobre la marcha, dentro de las posibilidades que le proporciona el seguro para optimizar la rentabilidad, pero no tiene ninguna garantía de que obtendrá un determinado rendimiento.

El asegurador cubre el riesgo biométrico de supervivencia del asegurado en una fecha determinada. La rentabilidad financiera acumulada dependerá del resultado de los activos o fondos de inversión donde se invierta la prima de ahorro.

Por lo tanto, aunque a medio y largo plazo la rentabilidad será normalmente positiva, pueden darse rentabilidades negativas.

Al no disponer de rentabilidad garantizada, suelen utilizarse más como sistema de ahorro o inversión a medio plazo que como un sistema de previsión para la jubilación del asegurado o para cubrir los compromisos por pensiones de una empresa. Aunque sí puede formar parte de una estrategia de previsión para la jubilación que busque la diversificación en varios productos con riesgo diverso.

5.3.7. Planes de previsión asegurados

Los *planes de previsión asegurados* son seguros de vida-ahorro que, si reúnen ciertas características, tienen un tratamiento fiscal diferente al de los otros seguros de vida-ahorro, y similar al de los planes de pensiones. Asimismo, carecen, como los planes, de liquidez anticipada.

Los planes de previsión asegurados, que se conocen también por sus siglas PPA, tienen las siguientes características:

- Modalidad individual
- Garantía básica de jubilación y liquidez limitada
- Rentabilidad garantizada

- Limitación de aportaciones
- Posibilidad de movilización de los derechos

Modalidad individual

Son contratos de seguro individuales; no pueden darse PPA colectivos. El tomador debe ser una persona física. En este caso, tomador, asegurado y beneficiario deben ser la misma persona, salvo en caso de fallecimiento.

Garantía básica de jubilación y liquidez limitada

La liquidez de los PPA se limita a las contingencias incluidas en el contrato, como ocurre en los planes de pensiones.

Los PPA tienen como cobertura principal (contingencia básica cubierta) la jubilación. A pesar de que los PPA pueden garantizar prestaciones en caso de fallecimiento e invalidez del asegurado, la jubilación es su prestación básica, auténtica razón de ser de estos seguros.

En este sentido, el ahorro acumulado (provisión matemática) para la jubilación al final de cada anualidad del seguro no podrá ser inferior a tres veces la suma de las primas pagadas hasta entonces por las coberturas de fallecimiento e invalidez. Además de la cobertura por jubilación, optativamente pueden incluirse en los PPA coberturas por fallecimiento o invalidez permanente (la mayoría de planes que se comercializan son seguros mixtos).

Disponga o no de coberturas por los riesgos de fallecimiento o invalidez, el seguro puede prever liquidez por enfermedad grave o por desempleo de larga duración. En estos supuestos no se cubre ningún riesgo, sólo se ofrece la posibilidad de que el tomador del seguro recupere una parte o todo el ahorro. Ahora bien, es necesario que esté previsto en la póliza para que el tomador pueda exigir la disponibilidad anticipada del ahorro acumulado.

El alcance de los supuestos de liquidez por enfermedad grave y desempleo de larga duración es el mismo que el previsto para los planes de pensiones:

- La enfermedad grave puede ser no sólo del asegurado sino también de su cónyuge, alguno de sus padres, hijos u otras personas que dependan o convivan con aquél en régimen de tutela o acogimiento.
- El desempleo de larga duración debe afectar al asegurado.

Además, en los PPA:

- El tomador no tiene derecho al rescate (parcial o total) del seguro.



- El tomador no tiene derecho a solicitar otros anticipos sobre la prestación del seguro.
- El tomador no tiene los derechos de cesión o pignoración de la póliza.

Rentabilidad garantizada

Los PPA deben ofrecer una rentabilidad garantizada.

No puede haber un PPA que no garantice un tipo de interés, aunque éste pueda variar a lo largo de la duración del seguro. Ello diferencia este producto de los planes de pensiones individuales.

La garantía puede venir dada por el interés técnico o por la vinculación al rendimiento de valores de renta fija.

Limitación de aportaciones

Los PPA tienen una limitación en el importe de las aportaciones anuales (igual que ocurre con los planes de pensiones).

Para suscriptores hasta 50 años de edad, el menor de los siguientes importes:

- 30% del sumatorio de rendimientos netos del trabajo y actividades económicas.
- 10.000 euros anuales.

Para suscriptores mayores de 50 años de edad, el menor de los siguientes importes:

- 50% del sumatorio de rendimientos netos del trabajo y actividades económicas.
- 12.500 euros anuales

Este límite es conjunto con las aportaciones realizadas a planes de pensiones, PPA, contribuciones empresariales a planes de empresa, y primas de seguros de dependencia.

Posibilidad de movilización del ahorro acumulado

En los PPA el tomador tiene derecho, por decisión unilateral, a movilizar el importe del ahorro disponible a otro PPA. La movilización implica el cambio de seguro y/o el cambio de entidad aseguradora, sin tributar.

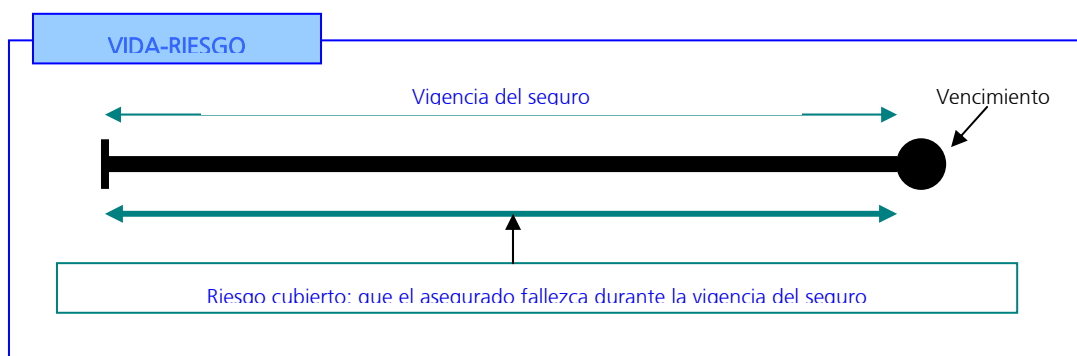
La movilización a otro PPA por decisión unilateral del tomador debe cumplir unos requisitos (comunicación, plazo, transferencia...).

Y puede realizarse la movilización de un PPA a un plan de pensiones, un fondo de inversión u otro sistema de ahorro, y viceversa. Desde el 1 enero de 2008 se han permitido reglamentariamente las movilizaciones de derechos consolidados de planes de pensiones a PPA y del ahorro acumulado de PPA a planes de pensiones. En caso de movilización, el ahorro disponible podrá ser disminuido únicamente por el importe de los gastos que se ocasionen.

5.4. Seguros de vida-riesgo

5.4.1. Definición

Un *seguro de vida-riesgo* es un contrato mediante el cual el asegurador se compromete, a cambio de la prima pagada por el tomador, a satisfacer a los beneficiarios una prestación económica (usualmente en forma de capital), en caso de que el asegurado fallezca (por una causa no excluida) estando en vigor la póliza.



5.4.2. Clases

Las modalidades de prestación habituales en los seguros de vida son el cobro por el beneficiario de:

- Un capital, en un pago único
- Una renta periódica (temporal o vitalicia)
- Una combinación de estas dos modalidades

En los seguros de vida-riesgo, lo habitual es que la prestación que se deba al fallecimiento del asegurado se pague a los beneficiarios en forma de capital único. En caso de que se trate de situaciones de invalidez, algunas entidades contemplan supuestos de pago en forma de renta; no es el caso de nuestra Entidad, que actualmente sólo contempla la prestación en forma de capital.



Cuando hay diversas garantías suscritas, los beneficiarios pueden ser distintos para cada una. En los casos de invalidez será beneficiario, generalmente, el propio asegurado.

Más allá de la forma de prestación, puede diferenciarse entre las siguientes modalidades de seguro:

Seguros a vida entera

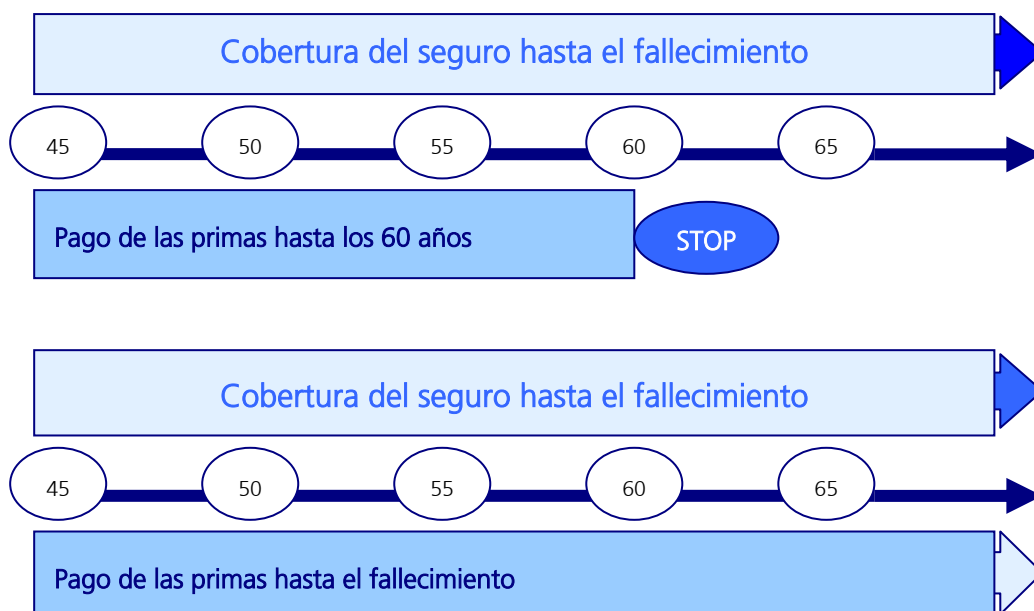
Básicamente, un *seguro a vida entera* es aquel que se contrata con una duración coincidente con la vida del asegurado, hasta que éste fallezca.

La prestación del seguro se paga a la muerte del asegurado, en cualquier momento que ésta ocurra.

Puede contratarse:

- *A primas vitalicias*: las primas se cobran mientras viva el asegurado.
- *A primas temporales*: las primas se cobran durante un periodo concreto.

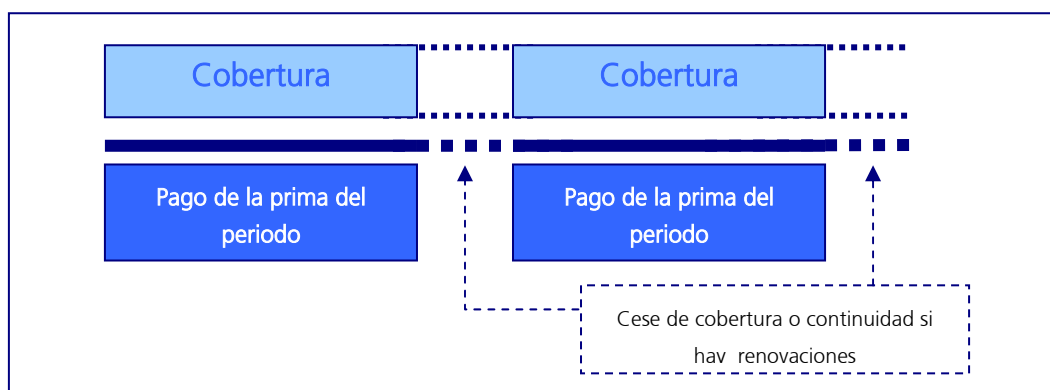
Un ejemplo gráfico podría ser el siguiente:



Seguros temporales

En la modalidad de *seguro temporal*, se establece un periodo de tiempo durante el cual estará vigente el seguro. Si el asegurado fallece antes de haberse cumplido ese plazo, los beneficiarios percibirán la prestación prevista.

En principio, en caso de que el asegurado viva al finalizar el plazo, el seguro quedará cancelado y, por supuesto, el asegurador se quedará la totalidad de las primas pagadas. No obstante, actualmente es habitual la comercialización de seguros de duración anual, en los que se establece una cláusula de renovación (prórroga automática salvo oposición del asegurador o tomador).



Tampoco es rara la suscripción de seguros temporales con periodos más largos.

Del mismo modo, también existen seguros de riesgo a vida entera con posibilidad de rescate de una parte del capital.

5.4.3. Garantías básicas y complementarias

Garantía básica de fallecimiento

Las pólizas de vida-riesgo ofrecen generalmente una cobertura con pocas exclusiones, aunque eso no quiere decir que el asegurador no valore la situación del asegurado a la hora de determinar la prima.

Dado que se trata de cubrir el riesgo de muerte del asegurado, la salud actual, la edad, el historial médico o la realización de determinadas actividades que ofrezcan cierto riesgo son aspectos que se tienen en cuenta para aceptar la cobertura y fijar el precio del seguro.

En algunas pólizas puede que la garantía básica incluya a su vez alguna de las que a continuación indicamos como complementarias.

Garantías complementarias

Además de la garantía básica de fallecimiento del asegurado, las pólizas de vida-riesgo suelen ofrecer otras coberturas opcionales.



La garantía básica es el mínimo que hay que suscribir al contratar la póliza, mientras que las garantías complementarias (o coberturas de riesgos accesorios) son aquellas que pueden suscribirse opcionalmente. Estas últimas pueden presentarse de dos maneras:

- Como *paquete de coberturas*. Conjunto de riesgos adicionales cuya cobertura puede contratarse si también se ha suscrito la garantía básica.
- Como *coberturas de libre elección*. El tomador puede elegir las garantías complementarias que desee, de las ofrecidas, siempre que haya suscrito la garantía básica.

Algunas entidades aseguradoras presentan en sus pólizas varios bloques de contratación de garantías complementarias. Luego, pueden ofrecer sólo la posibilidad de contratación en bloque de todas estas coberturas, o, por ejemplo, permitir la suscripción de un grupo de coberturas adicionales si se han contratado las garantías básicas, y del otro bloque sólo si se ha suscrito la básica y el primer bloque de riesgos complementarios.

Fundamentalmente, las garantías complementarias que se ofrecen en estos seguros son de dos tipos —accidentes e invalidez—, aunque también pueden proponerse complementos de cobertura por causas como la enfermedad grave.

GARANTÍAS DE INVALIDEZ

Una posibilidad habitual es que se incluya la cobertura del riesgo de invalidez del asegurado, sea por causa de enfermedad o de accidente.

Si se produjera esta contingencia, el asegurador pagaría el importe del capital asegurado al propio asegurado (supuesto más normal) o a los otros beneficiarios designados (supuesto menos frecuente).

Puede que en esta garantía adicional sólo se cubran los grados de invalidez permanente más graves (por ejemplo sólo a partir del grado de invalidez absoluta), o que se incluyan todos los grados de invalidez permanente.

Depende de cómo se haya configurado la póliza es posible establecer que, en caso de invalidez, se satisfaga la prestación y se cancele la póliza, o bien que se pague la prestación y se mantenga la cobertura de fallecimiento en vigor (con o sin pago de primas).

También es posible que se trate la prestación de invalidez como un anticipo del total de la garantía de fallecimiento, lo que supondría la cancelación del seguro.

Asimismo, en algunas modalidades de seguro de vida-riesgo suscritas para periodos largos se establece que la cobertura de invalidez suponga para el asegurado únicamente la exoneración del pago de primas de la cobertura de muerte, manteniéndose la vigencia de esta cobertura.

GARANTÍAS DE ACCIDENTE

Estas garantías, normalmente presentadas como complementarias, cubren el riesgo de que el asegurado fallezca o quede inválido por causa de accidente.

Las garantías de accidente se fijan con un capital adicional al de la garantía básica. Los beneficiarios percibirán el capital de la garantía básica y el capital adicional de la complementaria (si se ha suscrito).

Es habitual, por otra parte, que las entidades ofrezcan una cobertura complementaria de muerte por accidente y otra de muerte por accidente de circulación, cada una con su propia suma asegurada. Como estos capitales adicionales suelen ser iguales al fijado en la garantía básica, se habla de seguro con doble capital en caso de accidente y con triple capital si éste es de circulación.

Generalmente se considera que son accidentes de circulación tanto los producidos conduciendo, como aquellos que puedan suceder siendo el asegurado ocupante, viajero en medios de transporte o peatón.

Las garantías complementarias tienen sus propias exclusiones. Habrá que estar siempre a lo que se indique en cada póliza, ya que la fijación de algunas de las exclusiones depende de la política de riesgo de cada entidad.

OTROS CRITERIOS DE FIJACIÓN DE GARANTÍAS COMPLEMENTARIAS

Entre otros criterios de fijación de las garantías complementarias o de ampliación de la garantía básica, podemos destacar los siguientes:

- Capitales incrementados en caso de fallecimiento dejando hijos menores o incapacitados.
- Anticipo del capital de fallecimiento (o de parte de éste) en caso de enfermedad grave.
- Prestaciones en forma de renta para el asegurado en caso de invalidez, manteniéndose el seguro de fallecimiento.
- Capital adicional o prestaciones en forma de renta a los descendientes del asegurado si fallecen en accidente de circulación (o por otra causa común) el propio asegurado y su cónyuge.



- Capitales incrementados en el supuesto del fallecimiento de ambos padres a la vez dejando hijos menores o incapacitados.
- Designación de beneficiarios consecutivos (lo que suele denominarse *seguro a dos o más cabezas*), lo que prolonga la utilidad del seguro a más personas allegadas al asegurado.
- Capitales complementarios en caso de fallecimiento, equivalentes a la deuda pendiente (hasta cierto límite) por la utilización de ciertas tarjetas de crédito.

5.4.4. Derechos

Como hemos explicado antes, los seguros de vida-ahorro permiten al asegurado disfrutar de ciertos derechos durante su vigencia: el *rescate* (recuperación anticipada de las provisiones acumuladas), la *reducción* (cese en el pago de primas con mantenimiento de la vigencia del seguro, con menor prestación que la prevista) y el *anticipo* (obtención de un crédito del asegurador con cargo a las provisiones acumuladas).

Aunque estos derechos pueden establecerse también para los seguros de vida-riesgo (e incluso en alguna modalidad se conceden siempre), es más frecuente, y más trascendente su inclusión en los de vida-ahorro.

5.5. Planes individuales de ahorro sistemático

Los *planes individuales de ahorro sistemático* son seguros de vida-ahorro cuya finalidad es canalizar un ahorro para constituir a largo plazo una renta vitalicia asegurada.

Los planes individuales de ahorro sistemático, siempre y cuando cumplan una serie de requisitos, no tributan por la rentabilidad que acumulen hasta la fecha de pago de la renta vitalicia.

Los planes individuales de ahorro sistemático se introducen en nuestro ordenamiento jurídico a partir de 2007 con la entrada en vigor de la nueva ley del Impuesto sobre la Renta de Las Personas Físicas.

Los planes individuales de ahorro sistemático son productos que nacen con la finalidad de incentivar el ahorro a largo plazo y el cobro de las prestaciones en forma de renta, sin disponer de ventajas fiscales inmediatas como sucede con los planes de pensiones o los planes de previsión asegurados, pero sin tributar por la rentabilidad acumulada. Sólo se pagan impuestos anuales por el importe de la renta vitalicia que se perciba.

Los requisitos que deben cumplir son:

- El plan debe formalizarse a través de un seguro de vida individual en el que el tomador, asegurado y beneficiario sean la misma persona física que será el contribuyente del IRPF.
- La prestación que se constituya al final del plan debe ser una renta vitalicia.
- La renta vitalicia puede ser o no reversible (o sea que si fallece el beneficiario pueda seguir percibiéndola total o parcialmente otra persona). A su vez, pueden pactarse periodos mínimos de cobro de la renta. También puede preverse alguna prestación en caso de fallecimiento del asegurado (seguros mixtos).
- 8 000 EUR es el límite máximo anual de primas satisfechas al conjunto de planes individuales de ahorro sistemático suscritos por una misma persona. A su vez, el importe total de primas acumuladas a lo largo de los años en un plan individual de ahorro sistemático no podrá exceder de 240 000 EUR por contribuyente.
- Estos seguros pueden tener derecho de rescate (total o parcial) previo al vencimiento del seguro. Ahora bien, si se rescata el seguro, el rendimiento del rescate tributará como el resto de rentas derivadas productos de ahorro (un 18% de su importe).
- Para calcular el rendimiento, se considerará que el importe rescatado se ha generado con las primas satisfechas en primer lugar.
- En la póliza de seguro se hará constar de forma expresa y destacada, nominalmente o mediante sus siglas, que se trata de un plan individual de ahorro sistemático.
- La primera prima satisfecha deberá tener una antigüedad superior a 10 años.
- Los derechos económicos de estos seguros podrán movilizarse de una entidad, si se cumplen determinadas condiciones.

Una parte de la renta vitalicia que se perciba tributará como rendimiento del capital en función de la edad que tenga el beneficiario al constituirse la renta:

Edad	Parte de la renta que tributa como rendimiento del capital mobiliario
Menos de 40 años	40 %
Entre 40 y 49 años	35 %
Entre 50 y 59 años	28 %
Entre 60 y 65 años	24 %
Entre 66 y 69 años	20 %
Más de 70 años	8 %



Los planes individuales de ahorro sistemático pueden instrumentarse sólo mediante seguros de vida individuales. La prestación del plan debe ser necesariamente en forma de renta vitalicia.

Se exige que hayan transcurrido más de 10 años desde el pago de la primera prima hasta que se constituya la renta vitalicia en el plan individual de ahorro sistemático.

Las primas de los planes individuales de ahorro sistemático pueden ser únicas o/y periódicas.

No son seguros aptos para instrumentar un plan individual de ahorro sistemático los Planes de Previsión Asegurados (PPA) o cualquier otro sistema de previsión que permita reducir las aportaciones de la base imponible del IRPF.

La exención fiscal de la rentabilidad acumulada con las aportaciones realizadas hasta la constitución de la renta es el principal atractivo comercial del plan individual de ahorro sistemático. Dicha exención puede perderse o ser sólo parcial si se dispone del plan (rescate total o parcial) antes de su vencimiento (la fecha en que se constituya la renta).

5.5.1. Otros seguros

La Ley de Promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia define lo que se entiende por riesgos de dependencia severa o gran dependencia y prevé la creación de un seguro privado que cubra exclusivamente estos riesgos.

Por otro lado, la nueva ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas otorga importantes incentivos fiscales a quienes satisfagan primas de estos seguros (el propio asegurado o, a favor de éste, sus ascendientes, descendientes, cónyuge, hermanos, tíos, sobrinos o personas que lo tengan a su cargo en régimen de tutela o acogimiento).

Previsiblemente, una de las opciones más factibles sea instrumentar los seguros de dependencia como seguros de vida-ahorro cuya liquidez esté vinculada al momento en que el asegurado sufra alguna de las situaciones de dependencia indicadas.

Otras posibilidades son la cobertura del riesgo de dependencia a través de otros seguros personales (por ejemplo, seguros de enfermedad).

Nos limitamos aquí a apuntar la aparición de estos seguros privados (su puesta en marcha está pendiente de un ulterior desarrollo) que probablemente las entidades financieras incluyan en su oferta de productos de previsión.

5.6. Otros seguros no de ahorro

A continuación se describen muy sucintamente algunos seguros de los ramos diferentes al de vida:

- Otros seguros personales
- Seguros contra daños materiales
- Seguros contra daños patrimoniales
- Seguros asistenciales
- Seguros combinados

En esta última categoría incluimos dos tipos de seguros de contratación muy frecuente: los multirriesgo y los de automóviles. Ambos tipos pueden englobar coberturas de ramos muy diversos: de tipo personal, contra daños materiales, contra daños patrimoniales y asistenciales.

Como se ha comentado al principio del módulo, separar la categoría de *combinados* no excluye que en otros seguros también se dé un cierto grado de combinación de coberturas a través de las garantías complementarias y extensiones de garantías. Del mismo modo, puede haber prestaciones asistenciales en seguros personales o contra daños.

5.6.1 Personales

Seguros de accidentes personales

Garantizan prestaciones en caso de muerte e invalidez del asegurado producida con motivo de un accidente cubierto por la póliza. Las prestaciones del seguro pueden ser económicas o asistenciales (o de ambos tipos).

Se entiende por *accidente* la producción de lesiones físicas o psíquicas producidas por causas violentas, súbitas y externas, y ajenas a la voluntad del asegurado, que produzcan la muerte o la invalidez de éste. Las entidades suelen acotar en algunas pólizas lo que se entiende por accidente de circulación, accidente aéreo... (por ejemplo, en algunas pólizas se incluyen los supuestos de infarto dentro de los accidentes).

También suelen aludir al ámbito que queda cubierto, que suele ser el de la actividad privada, la realización de determinados deportes, el desempeño de actividades profesionales...



Suelen establecerse baremos en las pólizas para la fijación de las indemnizaciones.

Las pólizas de accidentes pueden incluir además garantías complementarias como gastos de viaje y estancia, asistencia en viaje, traslados, servicio de trámites administrativos...

Seguros de enfermedad y asistencia sanitaria

Mediante estos seguros se garantiza al asegurado, en caso de que se produzca un evento incluido en la póliza dentro del concepto de enfermedad, y según los casos, prestaciones como cantidades a tanto alzado, servicios de asistencia sanitaria, reembolso de los gastos médicos, hospitalarios y farmacéuticos o cobro de un importe diario o periódico durante el periodo de enfermedad o lesión.

La enfermedad debe entenderse en un sentido amplio, ya que suele incluir enfermedades, lesiones por accidentes no laborales y maternidad.

Las pólizas suelen detallar los supuestos cubiertos y excluidos, y fijan periodos de carencia (sin cobertura) para algunas garantías (por ejemplo, para las prestaciones por maternidad, para ciertas intervenciones quirúrgicas...).

5.6.2. Contra daños materiales

Seguros de incendios

Son seguros que garantizan una indemnización en caso de que se produzca uno de los siniestros cubiertos, que afecten a los bienes indicados en la póliza como asegurados.

Como garantías básicas suelen cubrir el incendio, la explosión y la caída de rayos. Como complementarias, suele haber un bloque de extensión de garantías que incluye coberturas como daños por humo, agua, lluvia, viento y nieve, choque de vehículos, derrame de instalación de incendios, entre otras. También puede ampliarse la póliza con otras coberturas opcionales como desbordamientos, derrames de material fundido, acciones tumultuarias...

En los seguros de incendios, como en muchos de los seguros contra daños materiales, suele tenerse en cuenta el valor real de los bienes dañados a la hora de fijar la indemnización. Por ello, si la suma asegurada es inferior al valor real, se aplica una regla proporcional que reduce la indemnización (salvo que se haya declarado exenta esta regla). También hay coberturas que tienen en cuenta el valor de nuevo o de reposición.

A la hora de precisar los bienes cubiertos, se diferencia entre continente (edificio y elementos anexos) y contenido (bienes situados en el interior que no forman parte del edificio o instalación asegurados).

Seguros de construcción y de montaje

Mediante estos seguros se cubren tanto los bienes que constituyen la obra y sus materiales como el equipo de construcción, la maquinaria, los efectos personales de los empleados...

Suelen ser seguros *a todo riesgo*, por lo que en la formulación de la cobertura se indica que quedan cubiertos todos los riesgos que no estén expresamente excluidos. Salvo excepciones, sólo se cubren los siniestros que ocurran en el emplazamiento de la obra asegurada.

Estos seguros suelen incluir garantías complementarias de responsabilidad civil y la extensión de la cobertura a un periodo de mantenimiento.

Seguros de maquinaria y seguros de equipos electrónicos

Los seguros de maquinaria cubren averías (roturas) que puedan sufrir los bienes de equipo indicados expresamente en la póliza, una vez instalados y puestos en funcionamiento (o mientras están parados, pero siempre con posterioridad a las pruebas iniciales de la instalación). Pueden asegurarse, máquinas, instalaciones industriales, herramientas no recambiables...

Los daños cubiertos pueden deberse a negligencia o actos maliciosos de los empleados o de terceros, a la energía eléctrica, a errores o defectos de diseño o montaje, explosiones, caída de objetos...

Opcionalmente pueden cubrirse daños a propiedades adyacentes del asegurado, a equipos móviles por inundaciones o corrimientos de tierras, incendio, explosión y caída del rayo...

Los *seguros de equipos electrónicos* son una variedad de los de maquinaria, y están especialmente destinados a la cobertura de averías y roturas sufridas por máquinas y equipos basados en componentes electrónicos (aparatos informáticos, equipos médicos...).

Suelen tener algunas variaciones en las garantías básicas respecto de los de maquinaria (como la cobertura de incendio, explosión y caída del rayo), y tienen además otras garantías específicas, como la de recuperación de soportes de información y el incremento de costes operacionales (alquiler de equipos de sustitución).



5.6.3. Contra daños patrimoniales

Seguros de responsabilidad civil

Son seguros que cubren el riesgo de que el asegurado se vea obligado a indemnizar a un tercero por haber sufrido éstos daños personales o materiales por negligencia del primero. A esta responsabilidad se la denomina civil (conocida por RC como expresión abreviada). No suelen cubrirse los supuestos de responsabilidad civil por actos intencionados (maliciosos) ni las demandas por perjuicios producidos por incumplimiento de obligaciones contractuales (la denominada RC contractual).

Existen diversas modalidades de este tipo de póliza en el mercado, en función del ámbito que queda cubierto: RC de la actividad privada, RC profesional (para abogados, para médicos, para ingenieros...), RC de cazadores, etc. La póliza puede incluir, además del coste de la indemnización (siempre dentro de la suma asegurada), la asistencia jurídica o los gastos de defensa jurídica, entre otras coberturas.

Seguros de pérdida de beneficios

Estos seguros cubren el riesgo de que, por una determinada causa cubierta por la póliza, el asegurado deje de ingresar un importe o tenga pérdidas en su negocio.

Los seguros de pérdida de beneficios pueden articularse para cubrir este riesgo en negocios industriales (y, en este sentido, son un buen complemento a los seguros de averías de maquinaria), pero también son idóneos para riesgos de actos concretos (por ejemplo, para la celebración de espectáculos que pueda verse amenazada por ausencias de los protagonistas o por fenómenos climatológicos), supuestos estos últimos que suelen denominarse *seguros de contingencias*.

5.6.4. Asistenciales

Aunque son muchas las pólizas que incluyen coberturas de tipo asistencial, hay algunas modalidades de seguros que se presentan en el mercado como plenamente asistenciales.

Una ya la hemos comentado (enfermedad y asistencia sanitaria). Aquí destacamos otras dos:

- Asistencia en viaje
- Defensa jurídica

En ambos casos, como en los de enfermedad y asistencia sanitaria, pueden combinarse las prestaciones de compensación de gastos con la propia asistencia a cargo del asegurador.

Seguros de asistencia en viaje

Son seguros que cubren determinadas consecuencias de que se produzca un accidente o enfermedad, o el fallecimiento, en el curso de un viaje por territorio nacional o extranjero, o de que se produzcan otros sucesos (pérdida de equipajes, robos, demandas por accidentes de circulación...).

Pueden tener diferencias en cuanto a amplitud de garantías, según la oferta de entidad aseguradora y la necesidad real del asegurado.

Por ejemplo, pueden incluir coberturas como las siguientes:

- Gastos médicos, farmacéuticos y de hospitalización.
- Gastos de prolongación de la estancia.
- Gastos de convalecencia.
- Transporte de enfermos al lugar de partida.
- Asistencia de equipos médicos durante el traslado.
- Envío de medicamentos.
- Adelanto de fondos.
- Gestiones de búsqueda de equipajes y efectos personales en caso de pérdida o robo.
- Indemnización por pérdida, destrucción o robo de equipajes.
- Repatriación de cadáver y de acompañantes.

También pueden cubrir otros riesgos, como por ejemplo:

- Gastos de regreso anticipado al domicilio por enfermedad o accidente de un familiar o incendio o inundación de la vivienda.
- Gastos de anulación de un viaje.
- Gastos de nuevo viaje (sustitutivo del anterior) tras la repatriación y el tratamiento médico.

Estas garantías pueden estar cubiertas en otros tipos de seguros, como son los multirriesgo hogar, los de accidentes y los de salud.



Seguros de defensa jurídica

Mediante un *seguro de defensa jurídica*, el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos, a asumir los gastos en que pueda incurrir el asegurado por su intervención en procedimientos administrativos, judiciales o arbitrales, y a prestarle los servicios de asistencia jurídica judicial y extrajudicial cubiertos por la póliza.

Las coberturas pueden incluir, entre otros conceptos, los siguientes:

- Gastos de procuradores y abogados
- Tasas y costas judiciales
- Gastos notariales
- Gastos periciales
- Fianzas penales

En ningún caso se incluyen multas ni sanciones impuestas al asegurado.

El asegurado tiene derecho en estos seguros a elegir libremente procurador y abogado para que le representen y defiendan, sin que queden sujetos a las instrucciones del asegurador.

Ello no impide que pueda aceptarse la defensa de abogados designados por la entidad aseguradora.

Los seguros de defensa jurídica pueden estar pactados para un determinado ámbito de aplicación, que puede ser la esfera de actividades privadas del asegurado, el ejercicio de profesiones, la responsabilidad por hijos, la realización de viajes...

Estos seguros deberán ser objeto de un contrato independiente, pero pueden incluirse en capítulo aparte dentro de una póliza única, en cuyo caso habrá de especificarse el contenido de la defensa jurídica garantizada y la prima que le corresponde.

Es habitual que el seguro de defensa jurídica acompañe a otros seguros como el de asistencia en viaje, los de responsabilidad civil, las pólizas multirriesgo o los seguros de automóvil, entre otros. Así ocurre en nuestra Entidad, que incluye este tipo de garantías en los seguros multirriesgo hogar.

5.6.5. Combinados

Seguros multirriesgo

Estos seguros, muy extendidos, incorporan una serie de garantías muy diversas, que permiten que el asegurado tenga, en el ámbito de actuación definido en la póliza, una cobertura muy amplia.

Hay modalidades para hogar y actividades privadas, para comunidades de propietarios, para comercios, para pymes...

Entre sus garantías, pueden destacarse las de incendios, explosión, caída de rayos, daños por humo, instalaciones eléctricas, desescombro, pérdida de alquileres, inhabilitación...

También puede extenderse la cobertura, de manera similar a como ocurre en los seguros de incendios, a daños por vandalismo, lluvia, viento, inundación, choque de vehículos... (riesgos extensivos), y a otros siniestros como robo, atraco, hurto, responsabilidad civil, etc.

Asimismo, pueden incluir los gastos de defensa jurídica, coberturas de accidentes personales, servicios de asistencia en el hogar, daños en maquinaria y equipos electrónicos.

En función de la modalidad de la que se trate, las coberturas son más o menos amplias y se ajustan al ámbito de actividad cubierto (privado, profesional, negocio, mantenimiento de una comunidad de propietarios...).

Como ocurre en otros seguros contra daños materiales (como en los de incendios), a la hora de precisar los bienes cubiertos se diferencia entre continente (edificio y elementos anexos) y contenido (bienes situados en el interior que no forman parte del edificio o instalación asegurados).

Seguros de automóvil

Estos seguros son, en su parte esencial, seguros de responsabilidad civil por daños producidos en accidentes de circulación, pero en la práctica suelen ser también seguros multirriesgo, porque tienen niveles de cobertura que van ampliando ésta hasta incluir riesgos muy diversos.

En principio, el seguro de automóvil básico cubre la responsabilidad civil por daños personales o materiales causados a terceros en accidentes de circulación. En el nivel de cobertura denominado *RC obligatoria*, no queda cubierto ningún tipo de daño propio, personal o material. Se requiere disponer de este nivel de cobertura para que el vehículo o la motocicleta puedan circular, y tiene unos límites de indemnización por la causación de daños personales y de daños materiales.



No obstante, las entidades aseguradoras ofrecen niveles muy diversos de cobertura (y habitualmente con un mínimo básico que trasciende de la mera RC obligatoria). De manera general (porque hay diferencias según entidades), los niveles de cobertura habituales en el mercado son similares a los siguientes:

- *Seguro a terceros (voluntario)*. Incluye la cobertura de la RC por daños a terceros, pero ampliando la cobertura por encima de los límites cubiertos por la RC obligatoria.
- *Seguro a terceros ampliado*. Amplía el nivel de cobertura anterior al riesgo de daños propios como rotura de cristales, incendio o robo del vehículo.
- *Seguro a todo riesgo*. Cubre, además de la RC a terceros, toda una amplia serie de daños propios, personales y materiales, ocasionados por el accidente (al asegurado, a ocupantes del vehículo...). Puede tener una franquicia (parte de la indemnización o de los gastos que corre a cargo del asegurado). Los seguros de automóviles suelen llevar incorporados en algunos de los niveles de cobertura algunas garantías complementarias, como accidentes personales del conductor, asistencia en viaje, gastos por traslados, gastos de defensa jurídica o asistencia jurídica, reclamación de daños o recurso de multas, vehículo de sustitución, entre otros.

Nuestra Entidad no siempre tiene o ha tenido este tipo de seguros en su cartera de productos y servicios, dado que su oferta depende de la política general de comercialización en cada ejercicio.

6. SERVICIOS TELEMÁTICOS

6.1. Banca electrónica

Descripción

- La venta de productos y servicios financieros, circunscrita tradicionalmente a las oficinas de las entidades financieras, está sufriendo una profunda transformación tanto en su dinámica como en sus contenidos. Los canales alternativos de distribución cobran cada vez mayor importancia, hasta el punto de generar operaciones y contratos exclusivos de alguno de dichos canales (por ejemplo, las cuentas específicas de banca por Internet o las transacciones de ficheros, en ambos sentidos, entre la entidad financiera y sus clientes).
- No se trata pues de ningún producto nuevo o distinto de los tradicionales de las entidades financieras, sino de un servicio consistente en un canal alternativo, que permite realizar cualquier operación sin necesidad de la presencia del cliente en la entidad.

Características

- Las operaciones e informaciones tienen lugar en tiempo real.
- El acceso a los archivos y estados es personal y se realiza mediante claves secretas que gozan de absoluta seguridad y privacidad.
- Para operaciones que implican movimientos de fondos, se utilizan claves que actúan a modo de firma electrónica.
- Suele ser un servicio oneroso.

Clases

- El medio electrónico más utilizado es Internet.
- Algunas de estas operaciones y consultas son accesibles también mediante terminales móviles WAP (*Wireless Application Protocol*), GPRS (*General Packet Radio Service*) o bien televisores y monitores dotados de la tecnología adecuada que permita su conexión a la red.
- Ofrece los siguientes productos y servicios:
 - Libretas y cuentas
 - Préstamos y créditos



- Tarjetas
- Valores
- Seguros
- Extranjero
- Información general
- Otros servicios:
 - o Venta de entradas para espectáculos.
 - o Recarga de móviles.
 - o Bolsa de empleo.
 - o Bolsa inmobiliaria.
 - o Información sobre servicios autonómicos, provinciales y municipales.
 - o Oferta de becas de estudio de la entidad financiera.
 - o Información sobre universidades y centros de estudios.
 - o Duplicado de recibos adeudados y comunicados fiscales.
 - o Información sobre productos y servicios de la entidad financiera.
 - o Donativos.

Principales clientes de la banca electrónica

Cualquier cliente que desee un control autogestionado de sus cuentas, y que no disponga de tiempo suficiente para un seguimiento personal de las mismas.

Productos alternativos

- El servicio personal de oficinas.
- La banca telefónica.

6.2. Banca telefónica

Descripción

La banca telefónica, junto con los cajeros automáticos, constituye el primer canal histórico de banca a distancia, previo a la implantación general de la banca por Internet.

Características

- Está pensado para proporcionar información sobre las cuentas, contratos y servicios que las entidades ofrecen y sobre los que cada cliente tenga ya contratados.
- Es un servicio permanente de 24 horas.
- El contacto es, en la mayoría de las entidades, personal y directo.
- Se ha de disponer de claves especiales de identificación para acceder a los servicios solicitados por cuestión de protección de datos personales.
- Suele ser un servicio gratuito para los clientes, sin perjuicio del coste de las llamadas telefónicas.

Clases

No hay clases.

Principales clientes de la banca telefónica

Clientes que desean utilizar los servicios de información y contratación de las entidades financieras, sin necesidad de desplazarse a las mismas y que no disponen de acceso a Internet.

Productos alternativos

- La oficina bancaria.
- La banca por Internet.



7. SERVICIOS FINANCIEROS

7.1. Domiciliaciones

Descripción

Mandatos realizados por el titular de una cuenta para que se utilice ésta para atender pagos a terceros (recibos de suministros, alquileres, asociaciones, colegios, cuotas de préstamos, primas de seguros, aportaciones a planes de pensiones, cuotas de tarjetas...) y efectuar cobros (nóminas, pensiones, becas, subvenciones...). Pueden ser esporádicas, aunque se habla de domiciliación especialmente para hacer referencia a cobros y pagos periódicos.

Características

- Las domiciliaciones deben ser ordenadas o autorizadas por el cliente.
- Pueden devengar comisiones a favor de la entidad.
- Un depósito con ausencia de domiciliaciones puede ser retribuido con intereses especiales, debido a la disminución de costes que esto significa para la entidad financiera.
- Facilitan la disciplina en el cliente para mantener saldos en los depósitos.
- Favorecen la concesión de préstamos, de tarjetas de crédito y otros productos de financiación (especialmente, si se domicilia la nómina u otros ingresos).

Clases

- Domiciliaciones de cobros (por ejemplo, facturas y alquileres que deseen cobrar, pensiones de jubilación, nóminas, etc.).
- Domiciliaciones de pagos (por ejemplo, compañías de suministros, aseguradoras, impuestos...).

Principales clientes de las domiciliaciones

La mayoría de los titulares de cuentas y libretas utilizan este servicio de domiciliaciones, tanto por lo que se refiere a ingresos (nómina, pensión, becas...) como a gastos (suministros de energía, servicios, determinadas compras...).

Productos alternativos

No tiene productos sustitutivos en el ámbito de las entidades financieras. En algunos casos, pueden utilizarse transferencias bancarias o pagos mediante cheques.

7.2. Transferencias y cheques

Transferencias

Descripción

Traslado de fondos entre depósitos a la vista. En ella, el titular ordena a la entidad financiera el cargo en una cuenta de una determinada cantidad y su abono en otra de sí mismo o de un tercero, en la misma entidad financiera o en otra distinta.

Características

- Facilita a los clientes el movimiento de fondos sin necesidades de su traslado físico.
- Este servicio suele devengar comisiones a cargo de quienes ordenan la transferencia, especialmente cuando se realiza entre entidades distintas.
- Favorecen el mantenimiento de saldos en cuentas bancarias.
- Pueden generar *float* entre los días de cargo y abono en las cuentas implicadas.
- Vinculan al cliente con los productos y con la entidad.

Clases

- Ordinaria: es la más frecuente. La ordenamos directamente desde nuestra entidad, comunicando su realización mediante carta, teléfono o presencialmente.
- Magnética: modalidad que se utiliza cuando hay que realizar un elevado número de transferencias, aportándose el listado de beneficiarios, importes y cuentas de destino mediante un archivo informático. Es utilizada para el pago de nóminas o pagos a proveedores, siendo más barata que la ordinaria, ya que todo el proceso es automático.
- En una única moneda: la transferencia se emite y recibe en la misma moneda.



- En dos monedas: la transferencia se emite en una moneda y se recibe en otra distinta.
- Vía banco de España: estas transferencias no se realizan a través del circuito tradicional, sino que el transvase de fondos se realiza entre las cuentas centralizadas que todos los bancos y cajas que operan en nuestro país mantienen en dicha entidad.

Principales clientes de transferencias

Prácticamente toda la gama de clientes, personas físicas y jurídicas, especialmente aquellos que deben realizar con frecuencia cambios de fondos entre depósitos o pagos a determinados proveedores de servicios y productos, percibir nóminas o cobros, etc.

Productos alternativos

- No tiene productos sustitutivos en el ámbito de las entidades financieras.
- En algunos casos puede recomendarse una domiciliación o el pago mediante cheque.

Cheques

Descripción

El cheque es un medio de pago por el que una persona ordena a otra (una entidad financiera) que pague a una tercera una cantidad de dinero, en euros o en moneda extranjera, a su presentación.

Características

- Un cheque debe contener:
 - La denominación de cheque en el mismo documento.
 - El nombre del banco que debe pagarlo (librado) y el lugar de pago.
 - La fecha y el lugar de emisión.
 - La firma de quien expide el cheque (librador).
 - El mandato de que se pague.
- En transacciones entre residentes y no residentes, el cheque tiene la misma consideración que el efectivo.

Clases

- El *cheque persona* lo libra una persona contra su cuenta corriente en una entidad financiera.
- El *cheque bancario* lo libra una entidad financiera contra ella misma o contra otra entidad financiera.
 - Los cheques bancarios internacionales suelen extenderse contra entidades distintas de la libradora. La entidad pagadora se sitúa en el país emisor de la moneda del cheque.
 - La tramitación del cobro de un cheque bancario es parecida a la de los cheques personales, con la salvedad de que el ordenante (adquirente) paga el cheque en el momento de la emisión.
- El *cheque de viaje* es una variante del cheque bancario. Se denomina también cheque de viajero o, en terminología inglesa universalmente aceptada, *travelers cheque*.
- El cheque garantizado es aquel cuyo pago está asegurado por la entidad libradora. Existen dos sistemas para garantizar los cheques personales:
 - La utilización de una *tarjeta de garantía* que se entrega al titular de la cuenta corriente, junto con el talonario de cheques. El banco se compromete a pagar el importe de los cheques siempre que su importe no sobrepase una cuantía máxima establecida y que suele figurar en la misma tarjeta.
 - La entrega a los titulares de cuentas corrientes de talonarios de cheques personales garantizados hasta un cierto importe, que se indica en el reverso de cada uno de los cheques. El *eurocheque* es un ejemplo de cheque garantizado, con tarjeta, que fue utilizado como tal durante muchos años.

Principales clientes

- Clientes particulares que viajen al extranjero, aún cuando la moneda sea el euro.
- Empresas importadoras y exportadoras.

Productos alternativos

- Pagos y cobros en efectivo.
- Las tarjetas de crédito.
- La orden de pago; transferencias.



7.3. Operaciones de efectivo

Descripción

- Los medios de pago internacionales son instrumentos que permiten el pago o cobro de mercancías, servicios u otras obligaciones de índole económica generadas entre residentes y no residentes.
- El efectivo es un medio de pago porque tanto los residentes como los no residentes pueden:
 - Comprar y vender billetes de curso legal de cualquier país.
 - Utilizar los euros u otras monedas, indistintamente, para realizar cobros y pagos.
 - Retener toda clase de efectivo en su poder, sin limitaciones temporales.
 - Llevar consigo efectivo al salir al extranjero o al regresar al país de residencia.

Características

- Los cobros, pagos y transferencias con el exterior suelen estar liberalizados (autorizados con carácter general).
- Existen ciertas obligaciones de información a las autoridades españolas, (especialmente cuando los medios de pago utilizados son billetes de curso legal) referida a:
 - la identidad de los residentes y no residentes implicados,
 - los datos relativos al cobro o pago,
 - el concepto de la operación.
- Los cobros o pagos efectuados con billetes de banco (o moneda metálica) requieren que el residente suscriba una declaración al Banco de España cuando el importe supere la cifra de 6.010,12 EUR (o su contravalor en moneda extranjera).
- En caso de exportación, por la frontera española, de billetes de banco (o moneda metálica), siendo portadores de los mismos los viajeros, debe declararse al Banco de España cuando su importe supere la cifra de 6.010,12 EUR o su contravalor. La importación, siendo portadores de los mismos los viajeros, no precisa de declaración alguna, salvo que le interese al viajero no residente como medio de prueba del origen exterior de los fondos.

- Las adquisiciones de medios de pago internacionales suponen, a su vez, la entrega de otros medios de pago.
- Si bien las entidades registradas exigen la identificación de sus clientes, en general, para realizar cualquier operación, los no residentes están obligados a identificarse en todos los casos en que las operaciones superen los 3.005,06 EUR (o su contravalor).

Clases

Sólo cabe clasificar las operaciones de efectivo de acuerdo con la condición del ordenante. Pueden ser, pues:

- Operaciones realizadas por residentes.
- Se considera residente a toda persona, española o extranjera, que tenga fijada su residencia habitual en territorio español. Las personas nacionales, a quien se les supone la residencia, deberán demostrar la no residencia, mientras que los extranjeros deberán demostrar su residencia mediante el certificado oficial de residencia concedido por las autoridades españolas.
- Operaciones realizadas por no residentes.
- Tienen la consideración de no residentes aquellas personas, nacionales o extranjeras, que acrediten su domicilio habitual en territorio no español.
- La consideración de residente o no residente implica diferencias en los permisos y autorizaciones para determinadas operaciones, y supone diferencias en aspectos como el tributario.

Principales clientes

- Todas las personas, físicas o jurídicas, residentes o no, que realicen intercambios comerciales o financieros entre ellos, por compraventa de bienes o servicios.

Productos alternativos

No existen.



7.4. La remesa y sus clases

Descripción

La remesa es una orden de pago que contiene documentos utilizados para cobrar dinero u obtener un compromiso de pago por parte del deudor —letras de cambio, pagarés, recibos...—, así como otros de carácter comercial cuyo envío suele acompañarse de instrucciones relativas al uso que debe darse a los citados documentos.

Características

Para que una remesa pueda llegar a concluirse:

- Los documentos deben concordar con los solicitados por el comprador, necesarios para poder introducir la mercancía en el país.
- No deben existir discrepancias en el precio, condiciones o calidad de la mercancía, que deben corresponder a las que se habían solicitado.
- La mercancía debe pasar los controles de entrada (aduaneros, sanitarios...).

Clases

Principalmente hay dos clases de remesas:

- *Remesa simple*: consiste en el envío de letras de cambio, pagarés, etc., para que el librado proceda a su pago o aceptación. Si la remesa es el medio de pago elegido para liquidar una compraventa de mercancías, el vendedor envía los documentos relativos a las mismas directamente al comprador.
- *Remesa documentaria*: consiste en el envío de documentos relativos a la mercancía objeto de compraventa (o de la transacción de que se trate). Estos documentos comerciales pueden ir acompañados de letras de cambio, pagarés o recibos que sólo se le entregarán al comprador si paga o se compromete a pagar el importe pactado.

Principales clientes

Empresas importadoras y exportadoras.

Productos alternativos

- Pagos y cobros en efectivo.

- Tarjetas de crédito.
- Cheques.
- Créditos documentarios.

7.5. Crédito documentario

Descripción

Contrato mediante el cual una entidad (emisora), a petición de un comprador o importador (ordenante), se compromete a pagar un importe al vendedor o exportador (beneficiario) contra entrega por éste de unos documentos determinados, representativos de la transacción (contractuales, de embarque, aduaneros, seguros...).

Características

- Se trata de un pago contra documentos.
- Es un medio de pago muy utilizado en el comercio internacional.
- En la operación suele participar al menos una segunda entidad, del país del exportador, que puede adoptar dos funciones:
 - *Notificadora*, en cuyo caso suele limitarse a comunicar la apertura del crédito al exportador, y hacer de mediadora en la recepción de documentos y en el pago del crédito.
 - *Confirmadora*, supuesto en el que, además de comunicar la apertura de crédito, garantizará el pago al exportador, y por tanto, revisará los documentos y pagará a éste antes que la entidad emisora (que recibirá después los documentos de la confirmadora, y tras su revisión, reembolsará a ésta el importe del crédito).
- En uno u otro caso y posteriormente, la entidad emisora envía los documentos al cliente, éste paga a la entidad el importe del crédito (o se compromete al pago, si dispone de financiación), y así puede presentar los documentos y retirar las mercancías del transportista.

Clases

- Según la firmeza del contrato, los créditos documentarios pueden ser:
 - *Revocables*. La entidad emisora tiene la facultad de modificarlo o cancelarlo sin previa notificación al beneficiario.



- *Irrevocables*. Constituyen, por parte de la entidad emisora, un compromiso en firme de pago, aceptación de efectos o negociación. Una vez emitido un crédito irrevocable sólo se admitirán cambios con el acuerdo de todas las partes interesadas en la relación documentaria. Los créditos documentarios son irrevocables salvo que conste expresamente que son revocables.
- Según las garantías con las que cuenta el beneficiario, podemos hablar de créditos documentarios:
 - *Confirmados*. Incluyen, por parte del banco intermediario o corresponsal, un compromiso en firme, al margen del asumido por el banco emisor, siempre que la revisión de documentos demuestre el cumplimiento de lo pactado.
 - *No confirmados*. En ellos no existe compromiso de pago por la entidad intermediaria. Los créditos revocables siempre son no confirmados.
- Hay otras características que pueden definir a un crédito documentario:
 - Pago de los documentos a la vista o a un plazo.
 - *Revolving* (se renueva automáticamente).
 - Con cláusula roja (puede obtenerse un anticipo antes de presentar los documentos), o con cláusula verde (el anticipo exige presentar algún documento).
 - Transferibles o endosables (puede cederse o endosarse al crédito a otro beneficiario).

Principales clientes

Es un producto destinado básicamente a importadores de mercancías en los que confluyan determinadas circunstancias como las siguientes:

- Realizan operaciones de importe muy elevado.
- Trabajan con exportadores que no gozan de su plena confianza, por lo que prefieren contar con documentos que den noticia exacta de que las expediciones responden a los pedidos, calidades, embarques y demás condiciones acordadas entre ambas empresas.
- Consideran que los demás medios de pago internacionales ofrecen menos garantías, aunque sean más económicos para el importador.

Productos alternativos

- El *forfaiting*, ya que es una operación que conlleva descuento sin recurso —lo que libera al cedente de los efectos del riesgo de impago— y no se acumula en las líneas de crédito bancario.
- Préstamos para financiar la importación, por el plazo que prevea que va a tardarse en vender y cobrar las mercancías.
- Orden de pago simple; operación menos sofisticada y, por lo tanto, más económica, en la que no deben examinarse los documentos relativos a la mercancía o a su expedición.

7.6. Avals bancarios

Definición

Un aval bancario se define como la garantía otorgada por una entidad financiera, mediante la cual se compromete a satisfacer una cantidad a quien se indique en el contrato correspondiente, en caso de que el cliente incumpla sus obligaciones de pago.

Los avales son un servicio que la entidad ofrece al cliente para que éste pueda obtener financiación o aspirar a determinadas operaciones, por la seguridad que ofrecen.

Tipos y características

En función de la naturaleza de la operación cuyo cumplimiento se trate de asegurar mediante el aval, estos pueden ser:

- **Avals comerciales**
El avalista se compromete al pago de las cantidades aplazadas no satisfechas a su vencimiento por el avalado, correspondientes a operaciones comerciales de compraventa de bienes y servicios.
- **Avals financieros**
El avalista se obliga directamente frente a un tercero (prestamista) al pago de obligaciones no satisfechas por el avalado derivadas de operaciones de crédito. Usualmente estas operaciones de crédito están instrumentadas en pólizas de crédito o préstamo, cambiabiles o en escritura pública.
- **Avals técnicos**
Responden del incumplimiento de compromisos y obligaciones de carácter técnico (funcionamiento de equipos, servicios de valor añadido, etc.) del avalado, pero no comprometen al avalista al pago directo de cantidades no satisfechas por éste. También se utilizan como cobertura para licitaciones y subastas.



- El preaval
Es una figura consistente en hacer patente la predisposición del avalista a constituir una aval definitivo a favor del avalado frente a un tercero (prestamista) en una fecha futura, como garantía de la operación de crédito a efectuar entre ambos. Normalmente son concedidos por entidades de crédito.

Principales clientes de avales

El aval bancario, de acuerdo con su clasificación, tiene como clientes idóneos aquellos cuyas necesidades vienen a resolverse de acuerdo con las características de cada tipo. Como ejemplo se pueden mencionar a:

- Particulares o empresas que deban acreditar su solvencia ante la Administración pública (Hacienda, Seguridad Social, organismos oficiales, juzgados, aduanas...).
- Empresas que participen en concursos de adjudicación de suministros de obras o servicios.
- Aceptantes de letras de cambio o emisores de pagarés que necesitan de un respaldo sólido ante los tenedores de los efectos.

7.7. Recaudación e ingresos por cuenta de entidades públicas

Definición

Este servicio consiste en el pago de obligaciones tributarias o sociales a la Administración pública u otros organismos oficiales a través de entidades bancarias, que tienen la condición de entidades colaboradoras de la Administración. De este modo, las entidades bancarias admiten declaraciones tributarias (con resultado a pagar o con derecho a devolución, y también declaraciones informativas), liquidaciones de cotizaciones a la Seguridad Social, matriculaciones en universidades públicas, pago de multas y sanciones...

Tipos y características

Las declaraciones tributarias más usuales tramitadas a través de entidades bancarias son:

- Liquidaciones a la Seguridad Social.
- Declaración del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
- Pago del Impuesto Sobre Bienes Inmuebles (IBI).
- Pago de tributos municipales.

Las operaciones de recaudación e ingreso por cuenta de entes públicos quedan definidas esencialmente por las siguientes características:

- Relativas al cliente:
 - El pago acreditado por la entidad financiera tiene carácter liberatorio.
 - No devengan comisiones.
 - Evitan al cliente molestias y desplazamientos a las sedes de organismos oficiales.
- Relativas a la entidad:
 - Favorecen el mantenimiento de saldos en cuentas bancarias.
 - Proporciona información sobre la carga tributaria que soporta el cliente, lo que permite valorar globalmente su capacidad económica.
 - Crea ocasiones para proponer al cliente determinados productos financieros que ayuden a rebajar su carga tributaria y, por lo tanto, estimulan la venta cruzada.

Principales clientes de servicios de recaudación y pago por cuenta de entidades públicas

Es obvio que este servicio de las entidades financieras va dirigido a cualquier sujeto pasivo, ya sea persona física o jurídica, tanto si liquidan sus declaraciones en metálico como si lo hacen con cargo o abono en una cuenta.

Los profesionales y empresas son clientes especialmente interesados en este servicio, dada la complejidad de su calendario sobre obligaciones fiscales frente al más simple de los particulares.

7.8. Moneda extranjera

Descripción

Se entiende por divisa cualquier medio de pago denominado en moneda extranjera que sea pagadero en un país distinto al de residencia de su tenedor.

- Compraventa de divisas: servicio a través del cual una persona física o jurídica, puede vender divisas recibidas o comprar divisas necesarias para transacciones en moneda extranjera, con los límites, declaraciones y justificaciones documentales exigidas.



- Compraventa de billetes: caso especial de compraventa de divisas materializadas en billetes de curso legal. Debido a los riesgos de manipulación, gastos de seguro de transporte, etc. la cotización de los billetes es distinta a la de los demás medios de pago.
- En las operaciones de compraventa de divisas y billetes, se aplican un cambio o precio distinto según la operación sea de compra o de venta de divisas; son los cambios vendedor y comprador respectivamente (estas denominaciones se aplican desde el punto de vista de la entidad financiera).

Compraventa al contado: operaciones de compraventa de moneda extranjera en las que el equivalente en moneda nacional (contravalor) se fija de acuerdo con la cotización en el mercado de ambas monedas en el momento de cerrar la operación.

Compraventa a plazo: operaciones en las que el equivalente en moneda nacional (contravalor) se fija de acuerdo con la cotización en el mercado de ambas monedas para una fecha futura en la que el cliente y la entidad financiera cerrarán la operación.

Esta compraventa a plazo, normalmente conocida como Seguro de cambio, evita el riesgo de grandes oscilaciones en la cotización de la divisa, y prefija el importe en moneda nacional que pagará o recibirá el importador o exportador

Características

- Proporcionan comisiones por el cambio de moneda.
- Proporcionan comisiones sobre los documentos cifrados en divisas: cambio, emisión, por trámites y gestiones
- Proporcionan margen de beneficio en caso de compraventas a plazo.
- Pueden generar *float* en la compra o venta de divisas, en los días de cargo y abono entre las cuentas implicadas.
- Favorecen el mantenimiento de saldos en cuentas bancarias.
- Crean oportunidades para asesorar a clientes en otras operaciones (créditos documentarios, seguros de riesgo de cambio, *forfaiting*, *confirming*, *factoring*...).
- Vinculan al cliente con los productos y con la entidad.

Clases

- Compraventa de moneda (billetes).
- Libramiento y pago de cheques de viaje en divisas.
- Libramiento y pago de cheques en divisas.
- Transferencias a o del exterior.
- Otros documentos específicos

Principales clientes de operaciones en moneda extranjera

- Importadores y exportadores, tanto de mercaderías como de servicios.
- Titulares de inversiones españolas en países ajenos a la Unión Monetaria Europea.
- Extranjeros que son titulares de inversiones en España.
- Particulares o empresas (residentes o no residentes) que prevean viajes (personales, de directivos o empleados...) a países con monedas distintas al euro, o vengan de ellos a nuestro país.
- Particulares que desean enviar divisas a un país extranjero (dinero para familiares, estudios, compras, suscripciones...).

Productos alternativos

La apertura de cuentas en divisas evita la compraventa de divisas y billetes, pues el cliente dispone de sus propios saldos.

7.9. Servicio de Valores

Descripción

Servicios relacionados con la titularidad de valores mobiliarios y por el que se canalizan y administran operaciones de compraventa de valores y otros activos financieros. Comprende operaciones relacionadas con los mercados primario y secundario y las más habituales son:

- Mercado primario
 - suscripción de renta fija o variable



- depósito (registro contable) de los valores y de sus movimientos de titularidad
 - variaciones de capital
 - ejercicio de derechos (suscripción preferente, canje o conversión...)
- Mercado secundario
- compra o venta de valores renta fija, variable o inversión colectiva
 - trámites de cobro de intereses y dividendos
 - información sobre derechos societarios
 - vencimientos y amortizaciones;

Características

- El servicio de valores incluye trámites muy diversos, que conviene que el cliente conozca, para que tome conciencia de su utilidad, ya que le permitirán desenvolverse en este tipo de inversiones con comodidad, sabiendo que estará siempre perfectamente informado.
- Es uno de los servicios tradicionales de las entidades financieras, que en los últimos años ha cobrado una especial relevancia a causa de:
 - El auge de los valores mobiliarios del gran público.
 - El desarrollo de los medios operativos electrónicos y la banca *on-line*.
- Está concebido para descargar a los tenedores de valores de las molestias derivadas del control de dichos títulos.
- Devenga comisiones a favor de la entidad.

Clases

- Existen tantas clases de servicios como contratos bursátiles bancarios hay. Por citar los más usuales:
 - Servicio de compraventa: la entidad atiende las órdenes de compraventa del cliente que puede tener o no tener depositados los valores.

- Depósito: la entidad financiera registra las anotaciones en cuenta de los títulos con objeto de custodiarlos. Este servicio suele llevar aparejados los de compraventa y gestión.
- Gestión: esencialmente consiste en canalizar el cobro de intereses, dividendos y derechos. Avisar al cliente de:
 - o ampliaciones y reducciones de capital de sociedades
 - o suscripciones preferentes
 - o emisión y amortización de bonos
 - o canjes, conversiones y vencimientos de las obligaciones
 - o Anuncios de OPAS y OPVS

Principales clientes de los servicios de valores

- Inversores habituales en renta fija y renta variable.
- Clientes decididos a iniciarse en los valores mobiliarios.

Productos alternativos

- No existe un producto sustitutivo integral.
- En cuanto a las inversiones propiamente dichas, Fondos de inversión o *unit linked*.

7.10. Alquiler de cajas de seguridad

Descripción

Arrendamiento temporal de cofres de seguridad (cajas de caudales) ubicadas en dependencias normalmente blindadas de la propia entidad, que algunas entidades ponen a disposición de sus clientes.

Características

- Es uno de los servicios más antiguos de las entidades financieras.
- Está pensado para proporcionar seguridad a los documentos y bienes de los clientes que las usan.



- El acceso a las cajas se hace una vez identificado el cliente o persona autorizada por éste.
- La apertura de las cajas se hace de forma conjunta y simultánea por el cliente y la persona autorizada por la entidad.
- Se guarda registro de todas las visitas a las cajas.
- El contenido no es conocido por parte de la entidad.
- Devenga un arrendamiento a favor de la entidad, proporcional al tamaño de la caja.

Clases

No hay clases.

Principales clientes de las cajas de seguridad

- Clientes que desean tener a salvo de robos e imprevistos sus documentos, joyas, títulos valores, efectivo...
- Por los riesgos que conlleva (desconocimiento de los contenidos) y por el número reducido de cajas de que disponen las entidades, es un servicio restringido a clientes preferentes y muy conocidos.

Productos alternativos

No existe un producto sustitutivo.

7.11. Servicios de información

Descripción

Comprende una serie de cuestiones de interés diverso puestas a disposición de los clientes particulares, según las necesidades detectadas por las entidades financieras.

Características

- Se canaliza por medio de folletos en las oficinas, cartas personalizadas, anuncios en los medios de comunicación y banca a distancia, especialmente, Internet.

- Incluye una mezcla de información propiamente dicha y publicidad de productos y servicios de la entidad y de su grupo financiero.

Clases

Las informaciones más usuales que las entidades financieras facilitan a sus clientes particulares versan sobre los siguientes temas:

- De la propia entidad: posiciones activas y pasivas del cliente, productos y servicios en oferta, novedades, promociones, etc.
- Fiscal: actualización de las regulaciones que afectan a las inversiones, préstamos, IRPF, etc.
- Euro: cambios con divisas extracomunitarias, directivas que pueden afectar a estos clientes, etc.
- Bolsas: información permanente y actualizada de las cotizaciones del mercado continuo, de bolsas extranjeras, índices (Ibex35, Nasdaq...), previsiones, etc.
- Económica: aspectos más destacados de la actualidad económica con referencias a fuentes especializadas.
- Vivienda: evolución de los precios de la vivienda, bolsa de vivienda, etc.
- Empleo: bolsa de empleo.

Principales clientes de los servicios de información

En sus distintos contenidos, estas informaciones afectan a la totalidad de clientes particulares de la entidad.



8. COMERCIO EXTERIOR

8.1. Financiación de comercio exterior

Descripción

Abarca todas aquellas operaciones activas mediante las cuales una entidad financiera anticipa a su cliente, tanto exportador como importador, la totalidad o parte del importe de una operación de comercio exterior, durante el mismo plazo de la operación o un plazo inferior (en cualquier fase de la operación), y en cualquier moneda. La financiación en moneda nacional no presenta diferencias con la financiación para operaciones de comercio interior.

Clases

- Financiación de importaciones: consiste en el pago al contado al proveedor extranjero, por cuenta del importador, en la moneda establecida en la operación. La entidad financiera, durante un determinado plazo, la comercialización de la mercancía importada, pasando a ser acreedor directo del importador.
- Financiación de exportaciones: puede consistir en la financiación de la producción de los bienes a exportar (*prefinanciación de exportaciones*) o del anticipo del importe de una exportación ya realizada.

Características

- Financiación de importaciones:
 - El período de financiación no suele ser superior a 6 meses.
 - Los documentos comerciales y financieros referidos al compromiso de pago deberán ser negociados a través de la entidad que realiza la operación de financiación.
- Financiación de exportaciones:

Prefinanciación de exportaciones

- La prefinanciación será otorgada previa justificación documental de la operación de exportación.
- El importe máximo a financiar no suele ser superior al 75% del coste de fabricación de los bienes.

- La financiación puede realizarse en cualquier moneda.
- El plazo de la prefinanciación suele ser el que el exportador necesite para la fabricación de la mercancía.
- La liquidación de intereses se realiza al vencimiento de la prefinanciación.

Financiación de exportaciones

- La financiación se otorga tras recibir la entidad los documentos fehacientes de la exportación por parte del exportador.
- La financiación de exportaciones propiamente dichas, puede alcanzar la totalidad del importe de la operación comercial.
- El plazo suele coincidir con la fecha de vencimiento de pago por parte del importador, o ser algo mayor.
- La financiación suele ser en euros, sin que exista ningún inconveniente en realizarla en otra moneda.

Principales clientes

Empresas importadoras y exportadoras.

Productos alternativos

Ninguno.

8.2. Cuentas en euros de no residentes

Descripción

- Constituyen operaciones de pasivo en moneda extranjera todas aquellas operaciones de depósito, tanto a la vista como a plazo, o instrumentados en cualquier otro documento, como pagarés certificados de depósito, fondos de inversión, etc.
- La legislación española permite la apertura, movilización y cancelación de todo tipo de cuentas en euros o en divisas, tanto en España como en el extranjero, a todos los residentes en España, sin autorización administrativa previa.

De igual forma autoriza la apertura, movilización y cancelación de cuentas en euros o en divisas en entidades de depósito españolas a los no residentes, sin necesidad de comunicación al Banco de España.



Clases

Las cuentas abiertas en moneda extranjera o en euros en las entidades de depósito en España pueden ser de:

- Titulares no residentes.
- Titulares residentes.

Características de cuentas en euros de no residentes

- En caso de ser varios los titulares de una cuenta, el conjunto de todos ellos debe ser homogéneo: o todos residentes o todos no residentes.
- El titular o titulares de una cuenta corriente en euros puede realizar libremente cualquier operación sobre ella: ingresos, domiciliaciones, disposiciones, transferencias, etc.
- Los rendimientos de estas cuentas no están sujetos a retención en origen a cuenta del IRPF o IS.
- Las entidades están obligadas a la identificación de titulares y a confirmar la condición de no residentes de los mismos.
- Si el titular actúa a través de apoderados, es obligatorio que dichos poderes hayan sido otorgados ante fedatario público.
- Los abonos o ingresos en cuentas en euros de no residentes superiores a 6.010,12 euros, obligan a la entidad financiera a solicitar la condición de residente o no residente de quien efectúa la entrega.

Principales clientes

Personas físicas o jurídicas no residentes en España.

Productos alternativos

Ninguno.

8.3. Carta de crédito

Descripción

Medio de pago por el cual el importador solicita u ordena a un banco que emita un documento a favor de un proveedor extranjero, por el que este banco se compromete a pagar los efectos que dicho proveedor le gire, hasta un importe máximo, y siempre que los efectos hayan sido emitidos en las condiciones que se hayan estipulado en el documento.

Características

- Se trata en realidad, de una variante del crédito documentario.
- Se somete a las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional, relativos a los créditos documentarios.
- En una carta de crédito comercial deben figurar:
 - Su importe.
 - Las condiciones en que puede disponerse de él.
 - Los documentos a presentar por el beneficiario.
- El banco emisor de la carta de crédito comercial la remite al beneficiario, directamente o a través de un banco establecido en el país del beneficiario, cuya actuación se limita a hacerle entrega de aquélla.
- Las cartas de crédito, como cualquier crédito documentario, casi siempre son irrevocables.
- La carta de crédito se considera pagadera en las cajas del banco emisor.

Clases

No tiene.

Principales clientes

Es un producto destinado básicamente a importadores de mercancías, que frecuentemente prefieren este producto a la solicitud de créditos documentarios para cada operación.



Productos alternativos

Préstamos para financiar la importación, por el plazo que se prevea que va a tardarse en vender y cobrar las mercancías.

8.4. Otros servicios

- Línea Instituto de Crédito Oficial (ICO):
Destinada a financiar la implantación de empresas españolas en el exterior. Se concreta en la información que proporcionan las entidades financieras a sus clientes y en la concesión de préstamos a largo plazo, en euros o divisas y a tipos de interés ventajosos.
- Programas de la Unión Europea:
Sus objetivos pueden ser, por ejemplo, facilitar las inversiones productivas de PYMES, mediante la creación de empresas conjuntas de distintos países (*joint venture*) en la propia Unión o en países de Europa Central, del Este o la Comunidad de Estados Independientes. Las entidades financieras proporcionan a sus clientes la información e instrumentos necesarios para adherirse a estos programas.
- Mercados exteriores:
La entidad financiera pone a disposición del cliente informes comerciales internacionales, bien como informaciones generales sobre el comportamiento y expectativas de los mercados internacionales, bien como instrumento para establecer contactos con compañías extranjeras o con datos concretos referidos a oportunidades y promociones comerciales.
- Euro:
Información relacionada con el euro; por ejemplo, paridad con otras divisas, efectos sobre las empresas y previsiones, etc.

Principales clientes

Empresas importadoras y exportadoras.

Productos alternativos

Ninguno.

8.5. Seguros en comercio exterior

Descripción

Modalidades específicas de seguros diseñadas para atender las necesidades de cobertura de las operaciones y los contratos vinculados al negocio de extranjero.

Características

- Son productos subsidiarios de los propios de importación y exportación.
- Su finalidad principal consiste en dar cobertura al cobro de las exportaciones o al pago de las importaciones y a las oscilaciones del cambio de divisas.
- La entidad financiera obtiene beneficios por la percepción de las primas de las pólizas contratadas y por la fidelización del cliente.

Clases

- De cobro de las exportaciones:
Esta cobertura puede incluir la insolvencia del comprador, así como la no retirada de la mercancía y los riesgos derivados de eventos que provoquen el incumplimiento de los pagos por cualquier motivo.
- De cambio:
Tienen como finalidad eliminar el riesgo de las fluctuaciones del mercado de divisas. Puede aplicarse a cualquier operación comercial, de servicios, movimientos de capital, etc. (Ver compraventa de divisas a plazo).
- De opciones sobre divisas:
Permiten asegurar un tipo de cambio determinado, mediante el pago de una prima, lo que limita el riesgo de fluctuación de la divisa al tipo de cambio pactado.
- Aseguramiento CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación):
Mediante un convenio de esta compañía con las entidades de crédito, éstas facilitan a sus clientes de negocio de extranjero y en condiciones ventajosas, pólizas de seguro destinadas a cubrir riesgos derivados de las actividades de exportación; por ejemplo, coberturas por resolución de contrato, de confirmación de crédito documentario, etc.

Principales clientes

Empresas importadoras y exportadoras.

Productos alternativos

Ninguno.



9. CUMPLIMIENTO NORMATIVO

9.1. Normativa MiFID

Concepto y objetivos

El 1 de noviembre de 2007 entró en vigor la Directiva sobre mercados de instrumentos financieros, conocida por las siglas MIFID (Markets in Financial Instruments Directive). Esta Directiva es la 2004/39/CE, de 21 de abril de 2004, relativa a los mercados de instrumentos financieros, complementada por la Directiva 2006/73/CE por la que se aplica la Directiva 2004/39/CE en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de inversión, y términos definidos a efectos de dicha Directiva.

La Ley 47/2007, de 19 de diciembre, ha llevado a cabo la necesaria modificación de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, para incorporar al ordenamiento jurídico español las mencionadas Directivas europeas.

Las principales novedades y objetivos que incorpora la MIFID son:

- Pretende introducir un régimen regulatorio común y contribuir a la construcción de un mercado único para una prestación homogénea de servicios financieros en todos los países de la Unión Europea.
- Incorpora un amplio abanico de medidas dirigidas a incrementar la transparencia de la información y grado de protección de los clientes a quienes se presta determinados servicios de inversión. Por lo tanto, afecta a la forma en que las entidades de crédito o empresas de inversión informan, asesoran o venden productos financieros a sus clientes o potenciales clientes.
- Supone el establecimiento de unas normas de conducta que las entidades han de observar para actuar siempre en el mejor interés de sus clientes.
- Contribuye a incrementar la competencia entre entidades financieras.

Ámbito de Aplicación

La normativa emanada de la Directiva MIFID es de obligado cumplimiento por las entidades financieras, como prestadoras y comercializadoras de servicios de inversión

Resulta de aplicación fundamentalmente a los siguientes servicios de inversión:
Asesoramiento en materia de inversión.

Recepción y transmisión de órdenes de clientes en relación con instrumentos financieros.

Ejecución de órdenes por cuenta de clientes.

Administración y custodia de instrumentos financieros por cuenta de clientes, incluidas las custodia y servicios conexos con la gestión de tesorería y de garantías.

En función del servicio prestado al cliente, se establecen diferentes niveles de protección. Los servicios de asesoramiento y gestión de carteras gozan de una protección mayor que la mera comercialización de productos.

Categorización de clientes

Serán clientes MIFID aquellos que hayan contratado o sean susceptibles de que se les ofrezca algún producto MIFID. Las entidades financieras deben clasificar a sus clientes, de forma que pueda darse a cada cliente el grado de protección establecido en la normativa MIFID para cada categoría. Esta clasificación permitirá adaptar la prestación de servicios de inversión a las necesidades de cada tipología de cliente.

Se distinguen tres grandes categorías de clientes:

- Clientes minoristas. Se definen negativamente, como todos aquellos clientes que no puedan incluirse como profesionales o contrapartes elegibles. En el marco de la prestación de servicios de inversión, gozan de un grado superior de protección.
- Clientes profesionales. Es todo aquel que posee experiencia, conocimientos y cualificación para tomar sus propias decisiones de inversión, valorando correctamente el riesgo inherente a tales decisiones. En la práctica, los clientes profesionales son:
 - Entidades autorizadas para operar en los mercados financieros: entidades de crédito, empresas de inversión, compañías de seguros, entidades de inversión colectiva y sociedades de gestión de las mismas, fondos de pensiones, operadores en materias primas y otros operadores que contraten en nombre propio.
 - Grandes empresas, que cumplan unos determinados criterios de volumen de negocio (igual o superior a 40 millones de euros), de volumen de balance (igual o superior a 20 millones de euros), o de fondos propios (igual o superior a 2 millones de euros).
 - Los gobiernos nacionales y regionales, organismos públicos que gestionen deuda pública y otras organizaciones internacionales similares.
- Contrapartes elegibles. En realidad es un subgrupo de la categoría de profesionales, e incluye entidades de crédito, empresas de inversión, compañías de seguros, instituciones de inversión colectiva y sociedades de gestión de las mismas, otras entidades financieras autorizadas, operadores en



materias primas por cuenta propia o de derivados de materias primas, y empresas que prestan servicios de inversión o realizan actividades de inversión que consistan exclusivamente en negociar por cuenta propia en mercados de futuros financieros.

Debe comunicarse al cliente por escrito la categoría en la que se le ha encuadrado, informándole de las implicaciones que ello comporta y de la posibilidad que asiste al cliente de solicitar una clasificación diferente a la asignada, detallando los efectos que se derivan del cambio en cuanto a la protección del cliente.

Productos Mifid y no Mifid

No están afectados por la Directiva MIFID los siguientes productos: Cuentas corrientes, libretas de ahorro a la vista, imposiciones a plazo fijo, depósitos a plazo de rendimiento variable con capital garantizado, préstamos con garantía real, préstamos personales o líneas de crédito, Planes de pensiones o productos de previsión y seguros de ahorro.

Los Productos MIFID se clasifican, a su vez, en productos complejos y no complejos.

- Productos no complejos. Incluye acciones admitidas a cotización en mercados regulares, instrumentos del mercado monetario, deuda pública, renta fija privada, Fondos de inversión y SICAV (excepto los *Hedge Funds*).
- Productos complejos.
 - Valores negociables: acciones de sociedades, cuotas participativas de Cajas de Ahorros, participaciones preferentes, deuda pública (bonos, obligaciones y *strips* a largo plazo), cédulas, bonos y participaciones hipotecarias, entre otros.
 - Instrumentos del mercado monetario: deuda pública (letras del tesoro y *strips* a corto plazo), pagarés y certificados de depósito.
 - Participaciones en fondos y acciones en sociedades de inversión mobiliaria e inmobiliaria, así como en Instituciones de inversión colectiva de inversión libre (*Hedge funds*).
 - Productos derivados: Opciones, futuros, swaps, warrants, caps, floors, y otros contratos derivados, contratos financieros atípicos, seguros de cambio y opciones sobre divisas.

Adaptación al cliente

La normativa MIFID prevé dos tipos de test a aplicar al cliente, en función de las circunstancias que concurran:

- Test de conveniencia. Es un test vinculado al producto. El cliente deberá cumplimentar un formulario que determinará la conveniencia del producto a contratar. Se aplica cuando el cliente no tiene experiencia previa con el producto y se trata de un producto complejo. En relación con los productos no complejos, sólo se aplica en determinados casos.
- b) Test de idoneidad. Es un test vinculado a la persona. Se aplica cuando existe asesoramiento en producto de inversión mediante contrato. El cliente deberá cumplimentar un test que determinará la cartera idónea para sus objetivos de inversión.