

Crèdits al 0% a vint mesos

Caixa Sabadell completa les modalitats de finançament al consum amb un crèdit al 0% d'interès nominal, fins a 6.000 euros i a retornar en un termini màxim de vint mesos. L'entitat aplica una comissió del 4% sobre el nominal del crèdit per obertura i de l'1% d'estudi.

Els clients de Caixa Sabadell disposen de crèdit immediat amb aquesta nova modalitat de préstec personal exempt d'interès i a vint mesos per resoldre qualsevol necessitat puntual de finançament. Aquesta nova modalitat del CredilInstant es posa en marxa després de la gran acceptació que ha tingut en els darrers mesos el préstec al 0% fins a 3.000 euros i a terminis inferiors. En aquests casos d'importos fins a 3.000 euros i termini fins a sis mesos, la comissió màxima és del 3%, i si és a deu mesos, del 3,5%. Caixa Sabadell completa així un ampli catàleg de productes de finançament que abasta diferents opcions d'import i de termini, amb l'objectiu de cobrir les necessitats financeres dels clients.

Lleu augment del salari mínim

L'1 de juliol, el salari mínim interprofessional (SMI) s'incrementarà un 6,6%, de manera que quedarà fixat en 490 euros mensuals. L'augment del salari mínim només es trobarà vinculat a la prestació per atur, mentre que quedarà desvinculat de la resta de prestacions públiques que tenen en el salari mínim el seu referent. Aquesta desvinculació respon a temes pressupostaris, atès que si es mantingués la relació entre el nou SMI i el conjunt de les prestacions, la despesa pública es dispararia. L'objectiu és que l'SMI se situï en 600 euros mensuals abans del 2008. D'altra banda, el Govern espanyol també ha anunciat que posarà mesures per aconseguir una reducció dràstica dels contractes temporals.

El negoci de les comissions

Bancs i caixes d'estalvi s'han llançat a una guerra per captar nous clients amb el negoci de les targetes. I com a resultat d'aquesta situació, els clients es poden beneficiar de descomptes, punts que es poden canviar per regals. El BBVA ha estat un dels darrers a ampliar aquesta oferta amb Targeta Deu, que retorna el 10% de l'import pagat amb aquesta targeta en les

3.000 benzineres de Repsol, Campsa i Petronor, les més de 1.000 botigues Zara i del Grup Inditex, i en tots els restaurants i cafeteries. I aquest és només un dels exemples d'aquesta oferta cada cop més massiva.

Els inicis d'aquesta tendència es troben a mitjan anys noranta, quan bancs i caixes van començar a notar en els seus comptes la reducció de marges de benefici propi d'una competència major.

Però què representa aquest mercat per als ingressos de les entitats bancàries? L'any 2003, els bancs i les caixes espanyoles van percebre un total de 9.189 milions d'euros en concepte de comissions, un 6,68% més que un any abans. I en el primer trimestre d'aquest exercici, les comissions netes van pujar per al conjunt de la banca un 1,99% interanual, fins als 3.306,7 milions d'euros.

D'altra banda, segons les "Perspectives del sistema financer" que publica la Fundació de Caixes d'Estalvi (Funcas), a l'estat espanyol es mouen més de 56 milions de targetes, amb les quals es paguen prop del 12,5% de les compres de consum. Les targetes emeses per les caixes d'estalvi van realitzar, a data d'octubre del 2003 i comptabilitzant els darrers dotze mesos, un total de 560 milions d'operacions per reintegrament, el que suposa un import de 49.943 milions d'euros, un 59% de la quota de mercat. És evident que el reintegrament és l'operació més efectuada en els caixers.

Davant d'aquesta situació, Jordi Expósito, director de planificació comercial de

Oferta de targetes de crèdit

| | | |
|------------------------|-----------------------------|--|
| Caixa Terrassa | Targeta Solidària | L'entitat cedeix part de les comissions que generen les targetes quan s'utilitzen en les compres. |
| Bancaixa | Bancaixa Voluntariat | Destina el 0,7% de les compres realitzades per ajudes al voluntariat i a obra social. |
| Sa Nostra | Compra Fàcil | És una targeta gratuïta. Disposa d'un finançament sense els tributs i despeses d'un préstec. Permet dir el control de les compres, i servei de justificació de pagament, ja que hi queda constància de comerç. Aquesta targeta permet triar la forma de pagament a cada una de les compres que realitza. |
| La Caixa | Visa Est | Avantatge i descomptes en oci i cultura. |
| Caixa Catalunya | Visa Total Clàssic | Torna fins a l'1,3% de l'import de les compres, i si es paga amb la Visa Total Clàssic torna un 30% dels interessos pagats. |

Font: EL TEMPS

Caixa Terrassa, assegura que "les targetes són un producte estratègic i important però no és l'únic", tot i que en els darrers cinc anys "aquest mercat ha crescut anualment un 20% en la nostra entitat".

Els principals motius d'aquest increment és la major demanda de la clientela de serveis mitjançant targetes i altres relacionats amb comptes a la vista, així com el creixement dels fons d'inversió gestionats i dels riscos de firma. En aquest sentit, Expósito considera que aquest creixement s'ha produït gràcies a un forat de mercat, ja que "hi havia gent que podia tenir targeta i no la tenia". "En el nostre cas -afegeix- hem realitzat una tasca enorme per donar a conèixer els avantatges de realitzar segons quines operacions amb les diferents modalitats de targetes."

El director de planificació comercial de Caixa Terrassa assenyala que en el mercat català fa cinc anys el creixement era del voltant del 30% i que ara és del 15%, encara una xifra molt alta però que indica que el mercat es va consolidant. "El mercat és més madur i els creixements cada cop seran menys espectaculars", apunta.

Tot i això, assegura que aquest mercat encara té oportunitats i forats per ampliar el negoci i aquest públic és la gent gran. "És un segment important, ja que la gent que té seixanta anys o més ja comencen a utilitzar-les, però es pot ampliar encara més". En definitiva, l'oferta de targetes té mercat per dies.

Anna Burjalés