



Remuneración en especie

El bazar bancario

En otoño proliferan las ofertas de depósitos bancarios que ofrecen regalos como vajillas, equipos de música o cámaras digitales a cambio de ingresar a plazo fijo determinadas cantidades de dinero



Los bancos y cajas de ahorro no sólo ofrecen tipos de interés: también *regalan* vajillas, cafeteras, cámaras de fotos o reproductores MP3 de moda como reclamo para que sus clientes contraten un depósito, domicilien su nómina o aporten una cantidad a un plan de pensiones. **Obsequios como éste son lo que en el lenguaje bancario se denominan remuneración en especie.** El banco o caja en cuestión le da al cliente el regalo en lugar de una cantidad de dinero para ingresar en su cuenta corriente. El otoño, al igual que la primavera, es una de las temporadas en las que las entidades financieras avivan sus promociones.

¿Cómo obtener un regalo bancario?

Las entidades saben que la entrega de un regalo a quien contrate un depósito, una cuenta, un fondo de inversión o un fondo de pensiones, por citar algunos ejemplos, es un incentivo muy eficaz para ganar clientela. **De ahí que continuamente bancos y cajas de ahorros intenten atraer a usuarios con vajillas, cuberterías, planchas, cafeteras, teléfonos o DVD's para que contraten el producto de turno. Esta práctica, que se remonta a la década de los 80, sigue vigente hoy.**

ENTIDAD	REGALO QUE OFRECE
CAJA MADRID	Juego wok y sartén
CAJA MADRID	Balón oficial Champions League
LA CAIXA	Reloj exclusivo Antonio Miró
LA CAIXA	Blablabolí (grabadora de voz bolígrafo)
CAIXA CATALUNYA	Albornoz
IBANESTO	Ipod nano 2MG
BANCO DEL DEPORTE	Cámara digital 6 megapixels
CAIXA CATALUNYA	MP3
LA CAIXA	Juego de 6 vasos y jarra
LA CAIXA	Guitarra eléctrica, televisores, teléfonos
KUTXA	TV, DVD
	Cámara digital (con trípode y álbum)
	DVD grabador
CAJA VITAL	Termo acero
	Taladro percutor
	Cafetera hidropresión
	Microcadena de música
BBVA	Set nórdico de 5 piezas



El sistema es sencillo: la persona interesada escoge el producto financiero que el banco o caja tiene en promoción y, al poco tiempo, el cliente recibe en su casa o en su sucursal bancaria el regalo elegido. Pero, ¿resulta de verdad rentable acogerse a este tipo de promociones? Para dar respuesta a esta cuestión, conviene conocer el precio de mercado del regalo que la entidad publicita y el tipo de interés que sustituye.

Cuándo compensa y cuándo no

Es interesante calcular si con el interés en efectivo se podría comprar el regalo en el mercado o si esa cantidad sería insuficiente. En este último caso, sí que resultaría rentable acogerse a la promoción. Este supuesto suele ser habitual porque **las entidades adquieren los regalos a precio de coste y suelen trasladarlos al cliente a precios algo más bajos que los que se logran en el mercado.**

También es aconsejable comprobar el interés medio que están ofreciendo las entidades en el momento actual y compararlo con el de la promoción en cuestión. Si se puede encontrar un depósito o una cuenta con un tipo de interés realmente más alto, será mejor

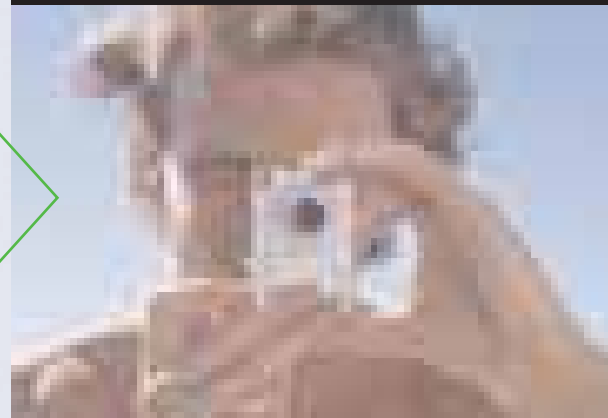
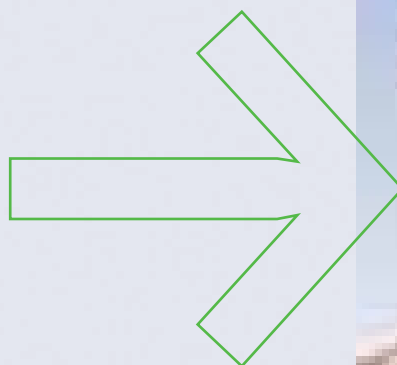
optar por la remuneración en efectivo. Por ejemplo, en la actualidad la rentabilidad media de los depósitos se sitúa en el 2,9%. No obstante, hay numerosas entidades que ofrecen depósitos a un tipo de interés más elevado, de hasta el 4% TAE a un año (las ofertas más interesantes se encuentran en mayor medida en las entidades online).

Cuidado con las penalizaciones

En cualquier caso, todas las promociones que suponen la entrega de un regalo a cambio de ingresar dinero en un producto bancario imponen ciertas condiciones, como mantener el ahorro determinado tiempo (los plazos van desde los 3 meses hasta varios años). Si el cliente incumple este requisito y →

CONVIENE CALCULAR SI CON EL INTERÉS EN EFECTIVO DEL DEPÓSITO SE PODRÍA COMPRAR EN EL MERCADO EL 'REGALO' ASOCIADO A LA OFERTA

PRODUCTO QUE HAY QUE CONTRATAR	IMPORTE O CONDICIONES EXIGIDAS	PLAZO DE INVERSIÓN	PRECIO MERCADO PRODUCTO	TIPO DE INTERÉS
Plan de pensiones	Traspasar o ingresar más de 2000 euros	Al menos mantener el dinero 6 meses	30 euros	-
Tarjeta champions Caja Madrid	Facturar 50 euros en comercios antes del 30/11/06, o hasta fin de existencias	-	30 euros	-
Depósito Nómina 10	2.500 euros	15 meses y 16 días	60 euros	0,66 % - 16,04
Ingresar dinero en la Megalibreta Estrella	-	-	30 euros	-
Domiciliar nómina y recibos		Mantener la nómina al menos 12 meses	30 euros	-
Domiciliar nómina	Nómina superior a 800 euros/mes	Mantener la nómina al menos 12 meses	150 euros	1,3
Domiciliar nómina		Mantener la nómina al menos 12 meses	150 euros	1,56
Domiciliar nómina y recibos		Mantener la nómina al menos 12 meses	50 euros	-
Depósito	800 euros	12 meses	15 euros	2,37 %
Depósito Estrella	Desde 1.000 euros	18 meses	Variable según el regalo	3-2 %
Depósito a plazo	15.000 euros	1 año	550 euros	2,88
Depósito a plazo	12.000 euros	1 año	300 euros	2,87
Depósito a plazo	7.400 euros	1 año	250 euros	2,89
Hacer aportaciones a un plan de pensiones	2.000 euros	Al menos 1 año	30 euros	1,5
Hacer aportaciones a un plan de pensiones	18.000 euros	Al menos 1 año	100 euros	2,19
Hacer aportaciones a un plan de pensiones	24.000 euros	Al menos 1 año	150 euros	2,44
Hacer aportaciones a un plan de pensiones	30.000 euros	Al menos 1 año	200 euros	2,56
El libretón	2.800 euros	4 meses	60 euros	4,18



desea sacar el dinero antes de tiempo, las entidades imponen elevadas penalizaciones (de hasta el 3%). Esto es lo que se denomina comisión de cancelación anticipada.

Con esta tarifa, la entidad puede recuperar con creces el precio del regalo en cuestión, que el cliente ya tiene en casa, si éste opta por rescindir el acuerdo antes de la fecha pactada con el banco o caja de ahorros.

¿Qué fiscalidad tienen los regalos bancarios?

Estos regalos también tributan y se deben incluir en la Declaración de la Renta, aunque su fiscalidad es muy particular. **El importe del regalo que recibe un cliente bancario se considera a efectos fiscales rendimiento de capital mobiliario, sujeto a tributación y a ingreso a cuenta del 15%.**

Para calcular el ingreso a cuenta del 15%, la entidad financiera toma como valor del regalo el precio de mercado, por lo tanto debe informar a su cliente del valor de dicho regalo y, también, del interés TAE que supondría en caso de que lo ofertado consistiera en una retribución dineraria o en efectivo en su cuenta corriente .

Se integrará como rendimiento de capital mobiliario el resultado de incrementar al valor de mercado del regalo el ingreso a cuenta reali-

zado a cargo de la entidad financiera. El ingreso a cuenta se obtendrá del cálculo del 15% del valor de mercado de la retribución en especie.

Ejemplo práctico

Una entidad financiera regala a un cliente que ha decidido contratar un plan de pensiones un horno microondas, cuyo precio de mercado es 85 euros. Debido a que Hacienda tiene que realizar el ingreso a cuenta sobre el valor del regalo, hay que calcular el 15% de 85 euros, que son 12,75 euros. Ésta será la cantidad que retendrá Hacienda por el regalo en la próxima Declaración de la Renta del contribuyente.

En su próxima declaración del IRPF, el cliente deberá recoger como un ingreso de capital mobiliario la suma del regalo de la entidad y del importe que realizó en el banco. El ingreso a cuenta será la retención que se lleva Hacienda. Por lo tanto, aunque se trata de un regalo, todo cliente tendrá que pagar la retención fiscal correspondiente a esa remuneración en especie.

Todas las entidades incluyen la tributación de sus regalos bancarios en su extracto de información fiscal, que están obligadas a proporcionar a sus usuarios cuando se acerca la campaña del IRPF. En ese extracto deberá venir especificada la cantidad concreta del ingreso a cuenta que se paga al fisco. +

★ ¿Cámara digital o interés en efectivo?

El cliente que sopesa la posibilidad de optar por una remuneración en especie debe tener en cuenta que se compromete a mantener una cantidad de dinero durante un tiempo. Cuanto mayor sea el plazo que esté dispuesto a tener retenido su dinero, menor será la cantidad que le obliga la entidad a ingresar. Por ejemplo, en la actualidad se puede obtener una cámara digital acogiéndose a varias opciones: ingresar 2.400 euros durante 30 meses, 3.000 euros para 24 meses, 4.200 euros en 18 meses, 6.500 euros durante 12 meses u 8.000 euros durante 10 meses.

Si un ahorrador ingresa 2.400 euros durante 30 meses para obtener la cámara digital, el interés TAE que representaría el regalo sería del 3,17% TAE. Esto quiere decir que, en caso de obtener la remuneración en efectivo, el cliente recibiría 190,2 euros, un interés apreciable pero probablemente insuficiente para conseguir una cámara de las características de la oferta. Por lo tanto, resultará más atractivo llevarse la cámara digital a casa. +