

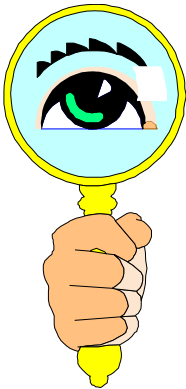
ESTUDIAR LOS COSTES BANCARIOS, una aproximación.-

Yo creo que hay que intentar objetivar a los Bancos como proveedores de dinero y servicios relacionados con el mismo, y no como nada más.

Y las personas/profesionales que nos atienden como ejecutivos con instrucciones concretas, que en casi todas las ocasiones juegan con ética y honradez.

(aunque hay que estar precavidos como en otros lugares, por si acaso.....)

ANTECEDENTES.-



Los bancos, actualmente están insistiendo en asumir que la repercusión de costes a clientes es una opción necesaria.

Por una parte se han reducido los diferenciales de las operaciones, tanto de su Activo (los préstamos que nos dan) como de su Pasivo (los saldos que tenemos con ellos), por otra ha crecido de forma importante la morosidad, lo que provoca reducciones de los márgenes de nuevo, y al igual que los euros absolutos que se mueven en el mercado, son más reducidos que antes, lo que se traduce en una nueva reducción de ingresos.

La alternativa, es obvia, las comisiones y servicios prestados a clientes, de forma complementaria, paralela o alternativa, ha crecido.

Y como concepto para reducir este último dato, si te vinculas a ellos (nómina domiciliada, pagos de suministros, etc) suelen contemporizar este concepto, aunque no hay que descuidarse.....

Recordemos que la rentabilidad de un cliente para un banco siempre es global, necesariamente global, y así debemos estudiar la negociación con ellos.

Precaución ahora (Julio 2013), además que estamos con las Cuentas Anuales y el Impuesto de Sociedades, porque será nuestro "Carnet de Identidad" por el que presumiblemente junto con otros conceptos nos calificarán en el Rating.

Y ya se sabe a peor RATING, menos dinero y más caro.....

NO ES EL BANCO SON LAS PERSONAS. -

En ocasiones entendemos que los bancos, son malos, y en ellos sólo somos números.

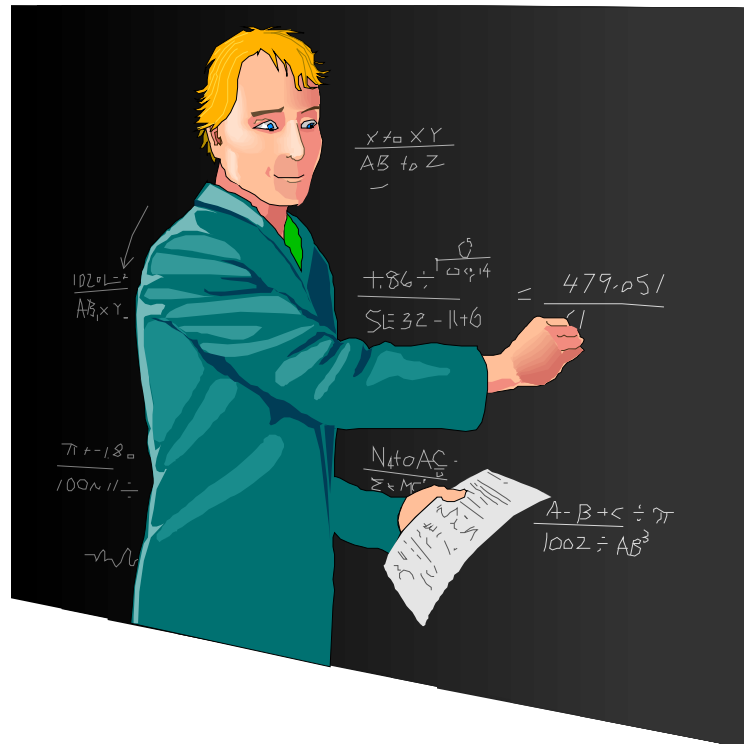
Yo creo que aquí como con las empresas, hay de todo.

He encontrado grandes profesionales de la banca, con un alto grado de ética y de honestidad, y quizás en ocasiones lo contrario (y la verdad, a veces se oye más este elefante en cacharrería que los primeros)



Concibo las relaciones con el Banco, como un camino

juntos, donde la relación debería ser "gano-ganas", y la putada es que no siempre suele ser así...



UNA SIMULACION GRAFICA.-

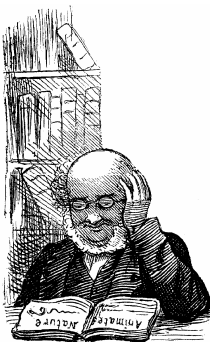
Donde un tipo de interés pactado del 6% con una comisión del 1% se transforma en un coste del 20% (nos piden un YAKE,ya que quieres el descuento deberíamos dejar un 10% en cuenta de ahorro)

NOMINAL PAGARE	plazo, dias	6% anual ints	1% comis	neto que percibimos	
100.000	30	500	1.000	98.500	
					rentabilidad prevista
menos 10 % gta impagados				9.850	0%
Nuestro neto final operativo				88.650	

Luego, nos han cobrado	1.500
sobre un final disponible de	88.650
como nos lo han cobrado por plazo de 30 días equivale a un tipo de ints en base anual del.....	20%

bastante distinto del básico pactado..... ¿verdad?.....

RECORDEMOS ALGUNAS COMISIONES:



- Costes de Administración y de mantenimiento de cuenta.
 - Aumentaron, dicen, un 80% estas comisiones en el año 2.012 sobre el año anterior.
- Correspondencia
 - Hay entidades que cobran por remitirte el correo
- Conexión a su pagina web.
 - Idem de lo anterior
- Comisión de cancelación de cuenta
 - Aplicable según hemos podido comprobar, con absoluta variedad y puntos de vista. Algunos ejemplos están entre los 40/60 euros.
- Comisiones por descubierto en cuenta.

Dublino asociados

- Al margen del % del descubierto, se suele cobrar una cantidad fija que ronda los 30/40 euros, por cada "teórica reclamación de deuda"
- Tarjeta de crédito
 - Aquí es mas disperso el concepto, desde las gratuitas con un movimiento mínimo de negocio, hasta las que primero te cargan la cuota y después te retroceden, así como
- Retirar efectivo de cajeros automáticos
 - Suele producirse cuando la tarjeta es de una marca, y el cajero es de otra. Preferible utilizar tarjetas de débito si es tu funcionamiento habitual
- Custodia de valores
 - Se da el caso, de que teniendo valores depositados en la entidad, cuyo cupón o retribución es inferior al coste de administrar tu depósito....
- Transferencias
 - Aunque aquí parece que se ha generalizado la opción con determinados volúmenes de negocio, de permitir la gratuidad (quizás con limitaciones en número)
- Comisiones adicionales a facilidades crediticias
 - Cuando nos dan un préstamo o alguna otra facilidad, se adicionan, conceptos tan diversos, como comisión de apertura, comisión de estudio, comisión de cancelación, comisión de renovación, etc



COMPLEMENTARIO .-



Ah!,,, como siempre, vamos a darle una visión práctica,si quieres que estudiemos tus costes bancarios, nos preguntas.... pregunta@dublino.es

Y tenemos además dos manuales para ti (si nos lo pides) :

- COMO RECLAMAR ANTE LA BANCA y
- SINTESIS DE CÓMO NEGOCIAR CON LA BANCA

Que tengas un feliz día

Jesús Dublino.

