



Oposiciones 2007

Tema 1: Productos y servicios





Índice

Particulares	5
<i>Ahorro</i>	<i>5</i>
Cuenta corriente	5
Cuenta de ahorro	6
Depósito a plazo	7
Cuentas Vivienda y Ahorro Empresa	9
<i>Inversión en valores mobiliarios</i>	<i>11</i>
Renta fija	11
Renta variable	15
Inversión Colectiva	18
<i>Préstamos</i>	<i>23</i>
Préstamos personales	23
Préstamos hipotecarios	25
Préstamos con garantía prendaria	27
<i>Previsión</i>	<i>28</i>
Planes de pensiones	28
Planes de previsión asegurados	30
Seguros de vida-ahorro (clásicos)	32
Seguros <i>unit linked</i>	34
<i>Seguros contra daños</i>	<i>36</i>
Seguros contra daños personales	36
Seguros contra daños materiales	37
<i>Servicios</i>	<i>38</i>
Domiciliaciones	38
Transferencias	39
Moneda extranjera	40
Servicio de Valores	42
Tarjetas	43
Terminales Puntos de Venta (TPV's)	46
Información	46
Recaudación e ingresos por cuenta de entes públicos	48
Alquiler de cajas de seguridad	49
Banca telefónica	50
Banca electrónica	51



Empresas	53
<i>Tesorería.....</i>	<i>53</i>
Servicio centralizado de fondos.....	53
<i>Inversión.....</i>	<i>54</i>
Servicio de información	54
Inversión de circulante	55
Otras inversiones	56
<i>Financiación.....</i>	<i>57</i>
Servicios de información	57
Financiación estándar	58
Financiación personalizada.....	61
Otras fuentes de financiación. Avaluos.....	64
<i>Previsión</i>	<i>65</i>
Servicio de información	65
Previsión de gestión.....	66
Previsión del personal. Planes.....	67
Previsión del personal. Seguros	68
Previsión de la empresa. Seguros	70
<i>Gestión de cobros y pagos.....</i>	<i>71</i>
Gestión de cobros	71
Gestión de pagos	72
<i>Negocio de extranjero.....</i>	<i>74</i>
Operaciones de efectivo	74
Cheques.....	76
La remesa y sus clases.....	77
Carta de crédito	78
Crédito documentario	79
Transferencia u Orden de pago.....	81
Financiación de comercio exterior	83
Cuentas en euros de no residentes	84
Otros servicios e informaciones	85
Seguros.....	87
Preguntas de comprensión	89



Particulares

Ahorro

Cuenta corriente

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...).
- Como excepción, 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

- Cuenta de ahorro.

Cuenta 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 y transferencias.
- Suele tener una mayor retribución que la cuenta corriente.
- Muchos titulares la utilizan para acumular aportaciones hasta conseguir saldos que permitan una colocación más rentable.
- Acostumbra a denominarse, también, *libreta de ahorro*, porque su soporte suele ser una libreta registro de los movimientos y saldos.

Clases

- *Estándar*. es la versión más común de la cuenta 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 algunos días 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.
- 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 cuentas 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.).

Depósito 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 las cuentas 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.
- Genera 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:*
 - A interés fijo: el tipo de interés pactado para la operación no varía durante la vigencia de la misma.
 - A 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.
- *Según el periodo de devengo de intereses:*
 - Con pago de intereses al vencimiento: al llegar el vencimiento, el titular recupera su imposición más los intereses devengados.
 - Con pago periódico de intereses: durante el periodo de vigencia, el titular percibe cada mes, trimestre, etc. intereses por el depósito.
- *Según el tratamiento a vencimiento:*
 - Sin renovación automática: al llegar el vencimiento, el depósito se liquida con abono a una cuenta a la vista.
 - 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 cuenta de ahorro 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).



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: 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 (FI monetarios, Tesoro Público, etc.).

Cuentas Vivienda y Ahorro Empresa

Descripción

- Cuentas a la vista o depósitos a plazo constituidos en una entidad de depósito (banco, caja de ahorros o cooperativa de crédito), independientes de cualquier otro tipo de cuenta, cuyos saldos deben destinarse de forma exclusiva a la primera adquisición, autopromoción o rehabilitación de la vivienda habitual, o bien a la adquisición, por primera vez, de una parte del capital social de una Sociedad Nueva Empresa para constituirse en socio fundador de la misma, respectivamente.

Clases

Tanto las Cuentas Vivienda como las Cuentas Ahorro Empresa pueden ser:

- *Depósitos a la vista (cuenta corriente o cuenta de ahorro)*: No es preciso identificarlo como Cuenta Vivienda en el momento de su apertura. Toma el carácter de Cuenta Vivienda o Cuenta Ahorro Empresa en el momento en que, por primera vez, se aplican deducciones sobre las aportaciones en la declaración del IRPF.
- *Depósitos a plazo*: Igual que sucede con los depósitos a la vista, tiene la consideración de Cuenta Vivienda o Cuenta Ahorro Empresa cuando, por primera vez, aplica ventajas fiscales.

Características

- Cada contribuyente sólo podrá ser titular de una Cuenta Vivienda y de una Cuenta Ahorro Empresa.
- El titular de la cuenta realiza aportaciones de cuantía y periodicidad discretionales.



- Las cantidades ingresadas en la cuenta dan derecho, si se cumplen determinados requisitos, a una deducción anual en el IRPF, que consiste en un porcentaje de las aportaciones realizadas durante el ejercicio fiscal.
- Los reintegros en este tipo de cuentas que se utilicen para fines distintos del que se desgravó, conllevan regularizaciones fiscales de deducciones ya practicadas en el IRPF.
- Suelen tener remuneraciones superiores a las de las cuentas a la vista y depósitos a plazo ordinarios.
- Cuando se trata de cuentas a la vista los intereses abonados se computan como ingresos; si se trata de un depósito a plazo, no, pues los intereses se abonan en cuenta separada.
- La aplicación de los saldos de estas cuentas a las finalidades respectivas tiene un límite temporal, de cuatro años, si se han aplicado deducciones fiscales. Excedido dicho límite, habrá que realizar regularizaciones fiscales por las cantidades deducidas en el IRPF y no aplicadas a sus finalidades.

Principales clientes

- Jóvenes con capacidad de ahorro que planifiquen la compra de su primera vivienda habitual.
- Personas que, con rentas medio-altas, prevén comprar su primera vivienda y desean beneficiarse de las ventajas fiscales de este producto.
- Personas que planean o necesitan realizar una rehabilitación importante de su vivienda habitual.
- Personas que planifican su autoempleo, ya sea por incorporación al mundo laboral, o como consecuencia de otras situaciones laborales.

Productos alternativos

- En los casos en los que el contribuyente no tenga margen para la deducción a que le da derecho o no tenga la seguridad de comprar la vivienda o constituir la nueva empresa: cualquier producto de inversión a medio plazo o de alta liquidez que le proporcione una rentabilidad interesante y no le obligue a una determinada inversión con límite temporal. Es el caso de un **depósito a plazo** convencional o de un **seguro de vida-ahorro**.



Inversión en valores mobiliarios

Renta fija

Descripción

- Por renta fija se entiende cualquier valor mobiliario de deuda emitido por una sociedad, administración, ente u organismo, con el propósito de obtener fondos ajenos. La emisión de renta fija se formaliza mediante un empréstito (préstamo global solicitado al mercado), que se fragmenta en partes de mayor o menor importe, cada una de las cuales constituye un valor mobiliario.

El inversor en renta fija presta, por tanto, al emisor una cantidad por cada uno de esos valores que suscribe, a cambio del cobro de un interés (en un pago o en cuotas periódicas, según las condiciones de la emisión), y, obviamente, del derecho a recuperar el capital prestado cuando venza o se amortice el valor.

A los valores mobiliarios de deuda se les denomina, pues, tradicionalmente *renta fija*, pero actualmente hay valores mobiliarios de deuda con rendimiento fijo y otros con rendimiento variable; por lo que la renta fija no es incompatible con el rendimiento variable.

El tenedor puede vender los valores en el mercado secundario antes de su vencimiento (obtendrá plusvalías si el precio de venta supera al de compra, o sufrirá minusvalías en caso contrario).

Clases

La renta fija puede clasificarse atendiendo a diversos criterios. Los más relevantes son:

- *Emisor nacional*
 - Renta fija pública (o deuda pública): son valores emitidos por organismos públicos, administraciones locales y autonómicas o por el Estado. Los valores emitidos por el Estado se conocen, específicamente, como Deuda del Estado.
 - Renta fija privada (o deuda corporativa): son valores emitidos por sociedades mercantiles.
- *Emisor extranjero*
 - Bonos extranjeros: emitidos en país distinto del de lanzamiento, denominados en la moneda local y generalmente distribuidos por un sindicato de entidades financieras del país de lanzamiento.



- Eurobonos: emisiones simultáneas en varios países, pero en una sola divisa, que no tiene porqué ser la de uno de ellos, y generalmente comercializados mediante un sindicato de entidades financieras de varios países.
- *Plazo*
 - Renta fija a corto plazo (hasta 18 meses), suelen denominarse *letras o pagarés*.
 - Renta fija con vencimiento entre 2 y 5 años: suelen recibir el nombre de *bonos*.
 - Renta fija a plazos entre 5 y 30 años: conocidos normalmente como *obligaciones*.
 - Renta fija sin vencimiento: recibe el nombre de *deuda perpetua*, aunque este tipo de emisiones son poco frecuentes.
- *Rendimientos*
 - Renta fija con rendimientos explícitos: valores cuyos rendimientos se devengan sobre su valor nominal y se pagan periódicamente.
 - Renta fija con rendimientos implícitos: el rendimiento corresponde a la diferencia entre el valor de adquisición y el valor de amortización. Son valores que se emiten al descuento (sobre el valor nominal que se reembolsa al vencimiento) o que pagan un único cupón al vencimiento (suelen conocerse como bonos *cupón cero*).

Características renta fija pública

- La renta fija pública, o deuda 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 (que no cobra comisiones por ello). 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 (la diferencia entre ambos constituye los intereses implícitos).
 - Se emiten a 6, 12 y 18 meses.



- El mercado secundario —*Mercado de Deuda Pública*— les proporciona gran liquidez.
- *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 de emisión 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).
 - Generan intereses anualmente (rendimiento explícito).
 - 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 —*Mercado de Deuda Pública*— les proporciona gran liquidez.
- *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 de emisión 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).
 - Generan intereses anualmente (rendimiento explícito).
 - 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 —*Mercado de Deuda Pública*— les proporciona gran liquidez.



Características renta fija privada

- Se denomina renta fija privada, o deuda corporativa, 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 muy significativa de los títulos de renta fija privada son los títulos hipotecarios.

- Son valores con garantía hipotecaria sobre inmuebles. Su finalidad es movilizar los recursos que las entidades financieras han invertido en 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 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.

Renta variable

Descripción

- Se denomina renta variable a los valores que generan una rentabilidad que no es conocida, ni tiene fijadas sus condiciones de variabilidad, en el momento en que se adquieren los valores en cuestión.

Son valores representativos del capital social de las empresas constituidas como sociedades mercantiles. Estos valores, conocidos como *acciones*, tienen un rendimiento variable (dividendo), que depende de los resultados de la sociedad y de la decisión de reparto tomada por la junta general de accionistas (pueden repartirse, aplicarse a incrementar reservas...).

(En un sentido similar, también es variable el rendimiento de los fondos y sociedades de inversión —depende del resultado de las inversiones del fondo o sociedad—, pero estos productos los examinamos aparte.)



Características

- Las acciones confieren a su tenedor derechos políticos y derechos económicos.

Los derechos políticos son:

- Derecho de información sobre la situación económica y financiera de la sociedad.
- Derecho de asistencia a las juntas generales, y derecho de voto.

Los derechos económicos son:

- Derecho a percibir el dividendo acordado en la junta general ordinaria.
 - Derecho a la suscripción preferente de nuevas acciones y de obligaciones convertibles.
 - Derecho a recibir la parte que le corresponda en caso de liquidación de la sociedad.
- Las acciones pueden negociarse en Bolsa, cuando cotizan en ella, o por acuerdo entre comprador y vendedor en cualquier caso, sin más limitaciones que las establecidas en la regulación mercantil, en los estatutos de la sociedad y, en su caso, en la legislación específica de carácter sectorial.
 - La cotización de las acciones (especialmente de las negociadas en Bolsa) puede oscilar de forma significativa, en función de la oferta y demanda que exista.
 - Junto a los dividendos, el accionista puede obtener plusvalías si consigue vender las acciones a un precio superior al de compra.

Clases

En función de los derechos que incorporan, las acciones pueden ser:

- *Acciones ordinarias.* Son aquellas que conservan todos sus derechos. La mayoría de las acciones de sociedades que cotizan en los mercados son acciones ordinarias.
- *Acciones privilegiadas.* Otorgan algún derecho o privilegio adicional a los concedidos por las acciones ordinarias, bien de naturaleza económica, como una participación especial en los beneficios de la sociedad, bien de naturaleza política, como el derecho a formar parte del consejo de administración.
- *Acciones sin voto.* Son una modalidad de acciones privilegiadas que otorgan los mismos derechos que las acciones ordinarias, salvo el de voto en la junta general de accionistas. A cambio de no incorporar este derecho, suelen otorgar un dividendo mínimo fijo o variable, determinado por los estatutos de la sociedad y adicional al que pueda repartirse en el año, que tendrá prioridad frente al dividendo de las acciones ordinarias.



- *Acciones liberadas (total o parcialmente).* Se entregan a los accionistas antiguos cuando la sociedad amplía su capital con cargo a reservas, total o parcialmente. Las acciones totalmente liberadas son gratuitas para los accionistas (el precio de emisión se satisface con cargo a reservas), mientras que en las parcialmente liberadas sólo se exige el desembolso de una parte del precio de emisión (y al resto se aplican reservas).
- *Acciones rescatables.* Sólo pueden ser emitidas por sociedades cotizadas. Su principal característica consiste en que pueden ser amortizadas por decisión del emisor, del tenedor o de ambos, con cargo a beneficios o reservas libres. Este derecho de rescate debe quedar fijado en las condiciones de emisión. No pueden sobrepasar el 25 % del capital social y tienen que quedar íntegramente desembolsadas en el momento de la suscripción.

Pero si atendemos a otros criterios, las acciones pueden ser:

- Nominativas o al portador, según esté identificado o no su tenedor.
- Títulos físicos o representadas por anotación en cuenta.
- De empresas cotizadas o no cotizadas.

Principales clientes de la renta variable

- Pequeños inversores que toleran bien el riesgo y desean rentabilidades más altas que las de los depósitos bancarios, valores de renta fija y otras inversiones seguras.
- Inversores que busquen plusvalías a largo plazo, y estén dispuestos a mantener la inversión aunque las acciones fluctúen a la baja en algún momento.
- Inversores que quieren diversificar sus carteras combinando distintos productos (participaciones en fondos de inversión, valores de renta fija, etc.).
- Inversores que esperan obtener una buena rentabilidad por dividendo de empresas sólidas y con elevado *pay-out* (porcentaje de beneficios dedicado a dividendos).
- Clientes habituales de fondos de inversión, incluidos los de renta variable, que hayan demostrado tolerancia al riesgo (o se les presuma) y actualmente no tengan acciones en su cartera.

Productos alternativos

- Fondos de inversión con elevado componente de renta variable. El cliente optará a una buena rentabilidad asumiendo riesgo, pero sin tener que tomar decisiones de inversión.
- Valores en divisas o incluso derivados financieros (opciones, futuros...). Asumiendo más riesgo, el cliente podrá aprovechar en mayor medida los movimientos del mercado.



- Depósitos a plazo indexados o mixtos, cuando el inversor tenga reticencias a la Bolsa y no a la incertidumbre en los rendimientos.
- Planes de pensiones de renta variable, que proporciona ventajas fiscales si el inversor tiene límite disponible para rebajar su base imponible.

Inversión Colectiva

En una primera aproximación, podemos definir la inversión colectiva como la realizada por un grupo de personas que constituyen un patrimonio común, gestionado por una administración especializada, para obtener beneficio con una adecuada diversificación del riesgo.

Estos patrimonios comunes, independientemente de la forma jurídica que adopten, son lo que la ley denomina **Instituciones de Inversión Colectiva (IIC)**, únicos instrumentos para que los ahorradores accedan a este tipo de inversión.

Con fecha 5 de febrero de 2004 entró en vigor en España la Ley 35/2003 de Instituciones de Inversión Colectiva.

Esta ley tiene tres principios básicos:

- La liberalización de la política de inversión, ya que las anteriores restricciones a las posibilidades de inversión de las IIC podrían convertirse en un freno para que la inversión colectiva española pudiera satisfacer las aspiraciones de una base de inversores cada vez más exigente y diversa.
- El reforzamiento de la protección a los inversores con nuevos instrumentos, mediante el fortalecimiento de las obligaciones de transparencia y de las normas de conducta para prevenir conflictos de interés.
- El perfeccionamiento del régimen de intervención administrativa, para mejorar la agilidad del procedimiento administrativo y la seguridad jurídica para los administrados.

Descripción

La razón de ser de la inversión colectiva es dotar al público de instrumentos para acceder a un mercado que suele presentar notable complejidad y riesgo, y en el que conviene manejar grandes volúmenes de recursos.

Basándonos en los principios básicos antes mencionados, definimos la inversión colectiva como aquella que ofrece:

- Gestión profesional del patrimonio común constituido, que realiza un equipo de alta cualificación especializado en los mercados en los que se realiza dicha inversión.



- Transparencia en la gestión, plasmada en los informes periódicos que obligatoriamente las Instituciones de Inversión Colectiva deben facilitar a los inversores y a la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- Diversificación de la inversión, ya que las IIC, con ciertas condiciones y requisitos, pueden invertir en toda clase de activos financieros: renta variable y renta fija negociada o admitida a negociación en mercados organizados, renta fija a corto plazo aunque no se negocie en mercados organizados, depósitos bancarios a la vista o hasta un año, productos derivados negociados en mercados organizados o no, otras IIC, además de en otros instrumentos no expresamente previstos en la ley.
- Liquidez para los inversores. Las IIC están sometidas a la obligación casi instantánea de reembolso de la inversión.
- Ventajas fiscales, consistentes, principalmente, en que los inversores no tributan hasta que no liquidan la inversión o parte de ella, aún cuando se hayan producido plusvalías.

Clases

Las Instituciones de Inversión Colectiva pueden tener:

- Carácter financiero. Dentro de éstas, la ley distingue únicamente:
 - Fondos de Inversión (FI).
 - Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV).
- Carácter no financiero. La ley diferencia entre:
 - IIC inmobiliarias: fondos y sociedades cuyo objeto principal es la inversión en bienes inmuebles para su explotación en alquiler.
 - IIC no tipificadas: fondos y sociedades cuya inversión se centrará en bienes distintos de inmuebles (filatelia, arte, metales preciosos, etc.).

Características de las IIC de carácter financiero

Son IIC de carácter financiero aquellas que tengan por objeto la inversión en activos e instrumentos financieros.

- *Fondos de inversión*
 - Son patrimonios sin personalidad jurídica divididos en participaciones suscritas por inversores denominados partícipes.
 - Su denominación deberá ir seguida de la expresión *Fondo de Inversión*, o bien de las siglas *FI*.



- El partícipe de un FI es copropietario del fondo, en la proporción que resulte de las participaciones que posee sobre el total existente.
- El rendimiento del partícipe se determina mediante la diferencia entre el valor de suscripción de las participaciones y su valor de reembolso, lo cual puede expresarse también como la diferencia entre el *valor liquidativo* de la participación a la fecha de la suscripción y a la fecha del reembolso.
- En general, para invertir y desinvertir, el partícipe no ha de acudir al mercado secundario, ya que el propio fondo funciona como mercado, emitiendo y reembolsando, inmediatamente, las participaciones al valor liquidativo del día. Sin embargo, existen algunos fondos, denominados *fondos cotizados*, también conocidos con las siglas inglesas ETF, que replican índices, generalmente el Ibex 35, y se negocian en Bolsa.
- El partícipe también puede efectuar traspasos de un fondo a otro sin tributar por ello en el IRPF.
- Los FI pueden invertir las aportaciones recibidas (y los rendimientos generados) en activos muy diversos (acciones, renta fija, depósitos bancarios, acciones y participaciones de otras IIC, derivados...), en las condiciones legalmente previstas (límites de inversión en algunos activos para diversificar, coeficiente de liquidez...), y según lo indicado en el reglamento de cada fondo como vocación inversora.

Se llama vocación inversora a la determinación que el fondo adopta sobre los diferentes porcentajes de inversión en renta variable, en renta fija —ya sean de emisores nacionales o internacionales, denominados en euros o en otras monedas, en países o sectores emergentes—, sobre los plazos exclusivos o dominantes dentro de los cuales efectuará sus inversiones, y sobre las peculiaridades de la inversión en productos derivados.

- Los fondos podrán ser clasificados de acuerdo con su vocación inversora por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, a la que la ley otorga dicha competencia.
- La gestión de los FI la realiza una *entidad gestora* que es la que ordena la realización de operaciones acordes con la estrategia inversora del fondo.
- Los activos que componen el patrimonio de un fondo deben estar depositados en una *entidad depositaria* (que es una entidad financiera), a la que corresponde la custodia de los mismos, la realización de las operaciones ordenadas por la entidad gestora y la liquidación de las mismas.
- En general, los fondos no tienen rendimiento asegurado. Pero algunos FI (denominados *garantizados*) cuentan con la garantía de una entidad, externa al fondo, que asegura al partícipe (garantía externa) o al propio fondo (garantía interna) un determinado porcentaje de la inversión inicial, y también puede garantizar un rendimiento fijo o vinculado a la evolución de índices bursátiles o divisas.

- *Sociedades de inversión*

- A diferencia de los fondos, que sólo son patrimonios, las sociedades de inversión deberán adoptar la forma de sociedad anónima y su capital social será susceptible de aumentar o disminuir dentro de los límites del capital máximo y mínimo fijados en sus estatutos.
- Estas variaciones de capital se realizan mediante la venta o adquisición por la sociedad de sus propias acciones, sin necesidad de acuerdo de la junta general.
- Su denominación deberá ir seguida de la expresión Sociedad de Inversión de Capital Variable, o bien de las siglas SICAV.
- El partícipe de una sociedad de inversión es accionista de la sociedad.
- Las SICAV pueden invertir en activos muy diversos (acciones, renta fija, depósitos bancarios, acciones y participaciones de otras IIC, derivados...) en las condiciones legalmente previstas (límites de inversión en algunos activos para diversificar, coeficiente de liquidez...), y según la vocación inversora indicada en los estatutos de cada sociedad.
- Las decisiones de inversión de estas sociedades las toman sus órganos de administración (aunque también pueden contar con una *entidad gestora*), mientras que la custodia de activos y la liquidación de las operaciones efectuadas con estos activos corresponden a una *entidad depositaria* (suele ser una entidad bancaria).
- Para el inversor, el beneficio reside en posibles plusvalías derivadas de compraventas de acciones, y en los dividendos que las acciones generen (aunque existe el riesgo de que haya minusvalías o no se repartan dividendos).
- El traspaso de la inversión de una sociedad de inversión a otra no se considera desinversión y, por lo tanto, no conlleva tributación en el IRPF.

Características de las IIC de carácter no financiero

- Son IIC de carácter no financiero aquellas que tengan por objeto la inversión en cualquier tipo de activos no financieros.
 - Las IIC no financieras, de igual manera que las IIC financieras, pueden ser fondos de inversión y sociedades de inversión.
 - Los fondos de inversión no financiera tienen las mismas características que los fondos de inversión financiera, en lo que respecta a su naturaleza jurídica, gestión y administración, división del patrimonio en participaciones y obligación de fijar estatutariamente su vocación inversora.



- Las sociedades de inversión no financiera tienen las mismas características que sus homólogas financieras, a excepción de su naturaleza jurídica, que ha de ser la de sociedad anónima de capital fijo íntegramente desembolsado desde su constitución.
- Las Instituciones de Inversión Colectiva no financiera pueden ser, de acuerdo con la naturaleza de los activos:
 - Instituciones de Inversión Colectiva Inmobiliaria.
 - Estas deberán incorporar a su nombre las denominaciones *Fondo de Inversión Inmobiliaria* o *Sociedad de Inversión Inmobiliaria*, o sus siglas, *FI* y *SII* que serán privativas de las entidades autorizadas, constituidas y registradas conforme a lo establecido en la Ley de Instituciones de Inversión Colectiva.
 - Las IIC inmobiliaria invertirán su activo en bienes inmuebles, que podrán adquirir en sus distintas fases de construcción, pudiendo compatibilizarlo, de acuerdo con las limitaciones que se establezcan reglamentariamente, con la inversión de una parte de su activo en valores negociados en mercados secundarios.
 - En lo que se refiere al reembolso de la inversión a sus partícipes, las IIC inmobiliarias está obligada a calcular el valor liquidativo al menos una vez al mes, y permitir a los partícipes suscribir o solicitar dicho reembolso, al menos, una vez al año.
 - Instituciones de Inversión Colectiva no tipificada.
 - Este tipo de instituciones no financieras distintas de las IIC inmobiliarias, de muy reciente creación, se regirán por lo dispuesto en la Ley de IIC y, adicionalmente, por las disposiciones especiales que apruebe el Ministro de Economía o, con su habilitación expresa, la CNMV.

Principales clientes de la inversión colectiva

- La inversión en IIC es ideal para toda clase de clientes con capacidad de ahorro, sea cual sea su perfil inversor, habida cuenta de la cantidad de fondos y sociedades distintas que se comercializan. Pero, en concreto, podemos destacar los siguientes perfiles de clientes potenciales:
 - En fondos de inversión:
 - Particulares de perfil conservador que buscan un nuevo producto para variar respecto de las tradicionales IPF.
 - Particulares y empresas que quieran diversificar su cartera de inversiones.
 - Empresas que puedan invertir excedentes transitorios de tesorería.



- Empresas e instituciones que deban tener parte de sus reservas en determinados activos.
- En sociedades de inversión:
 - Grupos reducidos de personas físicas o jurídicas, con un patrimonio de cierta envergadura a instancia de los cuales se constituyen normalmente las sociedades de inversión.
 - Inversores con un patrimonio medio-alto, que deseen diversificar su cartera y orientar parte de la misma a la obtención de dividendos.

Productos alternativos

- Inversión directa en acciones cotizadas en Bolsa, o incluso en derivados (*warrants*, opciones, futuros...), para explotar con mayor intensidad las posibilidades del mercado.
- Productos más conservadores, como las imposiciones a plazo clásicas o los seguros de vida-ahorro, que no tienen riesgo y aseguran rentabilidad.
- Contratación de un plan de pensiones con un riesgo adecuado a su perfil. Las aportaciones le permitirán aplicar reducciones fiscales desde el primer año, en la medida en que tenga límite disponible para rebajar su base imponible.
- Inversión en valores de renta fija de emisores solventes hasta el vencimiento de los mismos.

Préstamos

Préstamos personales

Descripción

- Operaciones por las cuales la entidad bancaria entrega al cliente una determinada cantidad de dinero, a cambio de que éste se comprometa a devolverlo, junto con el pago de unos intereses y comisiones, en las condiciones establecidas en el contrato o **póliza de préstamo**.

Características

- Generalmente el capital se entrega en un solo pago.
- La amortización suele efectuarse mediante el pago de cuotas periódicas, compuestas por una parte de capital y una parte de intereses.



- Cuentan sólo con la garantía personal del cliente (que se aporta en toda operación de financiación) y, en ocasiones, con la personal de terceros (fiadores).
- El importe del préstamo está relacionado con:
 - La capacidad de devolución del prestatario.
 - La solvencia de los garantes.
 - Su finalidad.
- Se suelen pactar a corto y medio plazo (hasta 8 años como límite, en general).
- Pueden devengar comisiones por formalización o apertura, y en los casos de cancelaciones o amortizaciones anticipadas.

Clases

- Atendiendo a la fijación de intereses, se distinguen:
 - **Préstamos a interés fijo.** Se establece un tipo de interés para toda la vigencia del préstamo. Es la modalidad más habitual en préstamos personales.
 - **Préstamos a interés variable.** El tipo de interés inicial se va revisando periódicamente, con arreglo a un índice de referencia, al que se añade un margen o diferencial.
- Según su finalidad, suelen ser:
 - **Al consumo.** Sirven para atender diversas necesidades de financiación de las personas y familias relacionadas con las compras habituales (mobiliario, equipamiento, estudios, ocio, situaciones adversas, etc.).
 - **Compra de ofertas de productos.** Con frecuencia comercializados por la propia entidad financiera (ordenadores, equipamiento hogar, viajes, etc.).
 - **Entrada para la compra de vivienda.** Generalmente, se trata de un préstamo previo a la concesión de un préstamo hipotecario.
 - **Rehabilitación de la vivienda.** Es una alternativa al préstamo hipotecario para idéntica finalidad, sin afectar al inmueble.
 - **Compra de vehículo.** Suelen estar diseñados específicamente para esta finalidad, ya que se trata de un producto para los clientes particulares.



Principales clientes de los préstamos personales

- Prácticamente todo el segmento de clientes particulares y, en algunos casos, también empresas. Como ejemplos:
- 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.
- 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.
- Personas que planeen reformas en su vivienda, y tengan hipotecado el inmueble (por el préstamo hipotecario para la compra).
- 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.

Productos alternativos

- Tarjetas de crédito, porque implícitamente contienen un riesgo con garantía personal.
- En determinados casos, créditos con garantía hipotecaria.

Préstamos hipotecarios

Descripción

Operaciones por medio de las cuales la entidad bancaria entrega al cliente una determinada cantidad de dinero, a cambio de que éste se comprometa a devolverlo, junto con el pago de unos intereses y comisiones, en las condiciones establecidas en el contrato (formalizado como **escritura pública de préstamo hipotecario**).

Características

- Se trata de una operación de préstamo muy específica, cuya característica principal es que cuenta con una garantía real, denominada **hipoteca**.

La hipoteca consiste en la afectación de un bien inmueble, de tal forma que éste garantice el cumplimiento de la obligación de pago por parte del deudor.

Si el deudor incumple su obligación, el acreedor tiene derecho a resarcirse de la deuda, ejecutándola judicialmente, es decir, promoviendo la venta del inmueble.



- Generalmente, el capital se entrega en un solo pago, y el cliente, durante el plazo pactado, va pagando cuotas periódicas que suelen estar compuestas por una parte de amortización y una parte de intereses.
- El importe del préstamo representa un porcentaje del valor de tasación del inmueble ofrecido en garantía.
- Suelen pactarse a largo plazo.
- Suelen aplicarse comisiones por estudio del préstamo, por constitución y en caso de cancelaciones o amortizaciones anticipadas.
- Existen gastos de constitución derivados de la formalización de las correspondientes escrituras y de las tasaciones.
- Pueden subrogarse a favor de otro titular, por ejemplo, en el caso de venta de la finca hipotecada (subrogación de deudor). Este tipo de subrogación implica el traspaso de la carga sobre el inmueble y de las obligaciones derivadas del préstamo vigente.
- El titular puede solicitar el cambio de entidad, sin necesidad de cancelar y solicitar un nuevo préstamo (subrogación de acreedor).

Clases

- Por su finalidad:
 - Compra, construcción y rehabilitación de la vivienda, por parte de particulares.
 - Compra, construcción y rehabilitación de terrenos e inmuebles (nave industrial, almacén, establecimiento comercial...), por parte de empresas.
 - Sin finalidad específica. Suele constituirse como hipoteca abierta, de modo que la entidad financiera autoriza un límite máximo en función del valor de la garantía y el cliente dispone de las cantidades que va necesitando.
- Por la forma de aplicación de los intereses:
 - Interés fijo. Se establece un tipo de interés para toda la vigencia del préstamo. Suelen ser más altos que los tipos iniciales aplicables en los préstamos a interés variable.
 - Interés variable, referenciado a un índice determinado. Se fija un tipo de interés inicial, que se va revisando periódicamente según la evolución del índice de referencia hipotecario (Euribor, IRPH, CECA, Deuda Pública...). Frecuentemente, al tipo actualizado según el índice se le suma o resta un diferencial expresado en centésimas de punto (puntos básicos).
 - Mixto (es una combinación de los dos anteriores). Durante una parte del plazo se aplica un tipo fijo y durante otra se aplica un tipo de interés variable (que se revisa periódicamente).



- Existen préstamos hipotecarios destinados a la inversión en viviendas de protección oficial que están subsidiados o subvencionados. Las entidades financieras reciben un margen a cargo de la Administración que cubre el diferencial entre dichas condiciones especiales y las de mercado.

Principales clientes de los préstamos hipotecarios

- Los que desean adquirir una vivienda (también una segunda residencia, un local, etc)
- Los que deciden reformar o rehabilitar su vivienda
- Clientes con necesidades de financiación distintas de las anteriores que, disponiendo de una garantía inmueble, optan por esta clase de préstamo.

Productos alternativos

- En contados casos, créditos con garantía personal o sobre valores o depósitos.

Préstamos con garantía prendaria

Descripción

- Se trata de una operación de préstamo, cuya única diferencia es que se cubre mediante garantías reales (generalmente mobiliarias), distintas de las hipotecarias o personales.

Características

- Las mismas que las de los préstamos personales.

Clases

- Con garantía de valores (se trata de la pignoración de dichos valores, concediendo un préstamo que representa un porcentaje de su valor de cotización).
- Con garantía de depósitos de ahorro, generalmente a plazo fijo.
- Con garantía de otros bienes muebles (por ejemplo, de maquinaria).

Principales clientes de préstamos con garantía prendaria

- Clientes particulares que, disponiendo de alguna de las garantías citadas, prefieran esta clase de préstamos a los tradicionales hipotecarios o personales.



Productos alternativos

- Préstamos hipotecarios y personales.

Previsión

Planes de pensiones

Descripción

- Producto de previsión voluntario que permite obtener una prestación en la fecha de jubilación (o en situación asimilada) o si se produce alguna contingencia de consecuencias negativas, como invalidez permanente absoluta, gran invalidez, dependencia severa, gran dependencia o la muerte del partícipe (cliente que ha contratado el plan).
- Los planes de pensiones también pueden ofrecer liquidez en caso de enfermedad grave o desempleo de larga duración, pero para ello lo deben especificar en sus estatutos.
- 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 realiza aportaciones, que van a parar al fondo vinculado.

Características

- Están sujetos a las disposiciones legales que regulan los Planes y Fondos de Pensiones.
- El partícipe y/o la empresa en la que trabaja realizan aportaciones o contribuciones para que el beneficiario (el propio partícipe salvo que muera durante la vigencia del plan) obtenga las prestaciones previstas.
- Las aportaciones y/o contribuciones empresariales están sujetas a un límite máximo anual.
- A partir del 1-1-2007, el límite máximo anual es 10 000 euros para el conjunto de aportaciones y contribuciones empresariales a planes de pensiones y otros productos de previsión (PPA, mutualidades de previsión social, planes de previsión social y seguros de gran dependencia¹); pero, para partícipes de más de 50 años, este límite aumenta a 12 500 euros anuales.
- Los planes de pensiones no tienen liquidez antes del vencimiento o evento previstos.

¹ Tanto los planes de previsión social como los seguros de gran dependencia son instrumentos que, ahora, todavía no existen. Su creación precisa previamente de la correspondiente regulación.



- Gozan de un tratamiento fiscal privilegiado en relación con otros productos de inversión y previsión, porque dan derecho a reducción de la base imponible del IRPF en el menor de los dos importes siguientes:
 - El correspondiente al límite legal del partícipe.
 - El 30 % de los rendimientos netos del trabajo y actividades económicas (50 % para contribuyentes de más de 50 años).
- El cliente puede transferir los fondos acumulados a otro plan de pensiones.
- 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. Precisamente la principal finalidad de esos planes es complementar la pensión de la Seguridad Social.

Clases

Dentro de la modalidad individual de los planes de pensiones (planes de pensiones del sistema individual), 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).

Aunque es el partícipe quien elige la forma de la prestación, hay que tener en cuenta que la Ley 35/2006 desincentiva la percepción en forma de capital, para las aportaciones y contribuciones a partir de 1-1-2007.

- Según el criterio inversor previsto para cada plan.
 - **Renta Fija.** No invierten en renta variable.
 - **Renta Fija Mixta I.** Máximo del 15 % en renta variable.
 - **Renta Fija Mixta II.** Entre el 15 % y el 30 % en renta variable.
 - **Renta Variable Mixta.** Entre el 30 % y el 75 % en renta variable.
 - **Renta Variable.** Mínimo del 75 % en renta variable.



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 previsión asegurados.
- Seguros de vida-ahorro clásicos.

Planes de previsión asegurados

Descripción

- Los Planes de Previsión Asegurados (PPA) son unos seguros de vida-ahorro que tienen una importante particularidad: sus coberturas y prestaciones, límites de aportaciones y tratamiento fiscal son análogos a los de los planes de pensiones.
- La diferencia fundamental entre los PPA y los planes de pensiones es que los primeros tienen la obligación de garantizar un interés mínimo (denominado *interés técnico*), mientras que los segundos no garantizan, de forma general, el rendimiento.

Características

- Están sujetos a las disposiciones legales que regulan los Planes y Fondos de Pensiones.
- El asegurado y/o la empresa en la que trabaja realizan aportaciones o contribuciones para que el beneficiario (el propio partícipe salvo que muera durante la vigencia del plan) obtenga las prestaciones previstas.
- Las aportaciones y/o contribuciones empresariales están sujetas a un límite máximo anual.
- A partir del 1-1-2007, el límite máximo anual es 10 000 euros para el conjunto de aportaciones y contribuciones empresariales a planes de pensiones, PPA, mutualidades de previsión social, planes de previsión social y seguros de gran dependencia²); pero, para partícipes de más de 50 años, este límite aumenta a 12 500 euros anuales.
- Los planes de previsión asegurados no tienen liquidez antes del vencimiento o evento previstos.

² Tanto los planes de previsión social como los seguros de gran dependencia son instrumentos que, ahora, todavía no existen. Su creación precisa previamente de la correspondiente regulación.



- Gozan de un tratamiento fiscal privilegiado en relación con otros productos de inversión y previsión, porque dan derecho a reducción de la base imponible del IRPF en el menor de los dos importes siguientes:
 - El correspondiente al límite legal del partícipe.
 - El 30 % de los rendimientos netos del trabajo y actividades económicas (50 % para contribuyentes de más de 50 años).
- El cliente puede transferir los fondos acumulados a otro plan de previsión asegurado.
- 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. Precisamente la principal finalidad de esos planes es complementar la pensión de la Seguridad Social.

Clases

- Por la forma de percepción de las prestaciones (a escoger por el asegurado o beneficiario):
 - Rentas.
 - Capital.
 - Mixta (combinación de las dos anteriores).

Aunque es el asegurado o beneficiario quien elige la forma de la prestación, hay que tener en cuenta que la Ley 35/2006 desincentiva la percepción en forma de capital, para las aportaciones y contribuciones a partir de 1-1-2007.

Principales clientes de planes de previsión asegurados

- 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 pensiones garantizados.
- Seguros de vida-ahorro clásicos.



Seguros de vida-ahorro (clásicos)

Descripción

- Contrato en virtud del cual la entidad aseguradora, a cambio de una o varias primas, se obliga a satisfacer una prestación económica al beneficiario en forma de capital, renta (o ambos conceptos), si el asegurado está vivo en una fecha determinada (vencimiento).
- Los PPA también son seguros de vida-ahorro, pero no son los clásicos sino unos que tienen la particularidad de que sus coberturas y prestaciones, límites de aportaciones y tratamiento fiscal son análogos a los de los planes de pensiones.

Características

- Las aportaciones (primas) no tienen límite y, habitualmente, pueden recuperarse antes del vencimiento o evento previstos, con las correspondientes penalizaciones.
- La entidad aseguradora invierte la parte de las primas que no corresponde a sus gastos de gestión y su margen de beneficio. De este modo constituye unas reservas, conocidas como *provisiones matemáticas*, que se capitalizan a favor del beneficiario del seguro.
- La aseguradora garantiza al beneficiario un interés mínimo, denominado *interés técnico*, y le añade una *participación en beneficios* que consiste en un importante porcentaje (por ejemplo el 90 %) de la diferencia entre el tipo de interés técnico garantizado y el obtenido por la entidad aseguradora.
- Lo normal es que el beneficiario sea el propio asegurado y que también coincida con la figura del tomador (contratante de la póliza de seguro). Pero, para evitar que se pierda la prestación si el asegurado fallece antes de la fecha prevista, estos seguros suelen cubrir también el riesgo de muerte (es decir son *seguros mixtos*), y en ellos se establece un beneficiario para esta contingencia.
- Asimismo, estos seguros suelen cubrir el riesgo de invalidez permanente.
- Aunque muchas veces los clientes contratan estos seguros para complementar su futura pensión de jubilación de la Seguridad Social, es posible contratarlos por periodos muy diversos, sin que se vincule el cobro de la prestación al cese de la actividad laboral, por lo que son productos muy flexibles.
- Pueden ofrecerse, por tanto, como un producto comercial combinado con planes de pensiones.



Clases

Los seguros de vida-ahorro pueden clasificarse en función de tres factores característicos, a saber:

- **Prima.** Pueden ser:
 - A prima única.
 - A primas periódicas (éstas pueden ser constantes o crecientes).
- **Prestación.** Puede ser en forma de:
 - Capital.
 - Renta (temporal o vitalicia).
 - Mixta (con ambas modalidades).
- **Momento de cobro de la prestación.** Pueden ser:
 - Seguros inmediatos: el cobro se produce de manera inmediata al pago de una prima única.
 - Seguros diferidos: el cobro se produce en un momento posterior al pago de la prima o primas.

A partir de la combinación de estos factores se pueden clasificar en:

- Seguro de capital diferido, con primas periódicas (muy habitual).
- Seguro de capital diferido, con prima única (poco habitual).
- Seguro de renta diferida, con primas periódicas (muy habitual).
- Seguro de renta diferida, con prima única (poco habitual).
- Seguro de renta inmediata, con prima única (bastante habitual).

Principales clientes de seguros de vida-ahorro

- Quienes quieren ahorrar para complementar la pensión pública de jubilación, sin renunciar a la liquidez.
- Clientes que quieren aunar seguridad y ventajas fiscales, realizando una inversión que ofrece plazos diversos.
- Personas que buscan un producto de la misma seguridad que un depósito a plazo clásico, pero con algo más de rentabilidad.



- Inversores que deseen un producto flexible para colocar varios importes a plazos distintos (seguros de capital diferido).
- Clientes que ya tienen contratado un plan de pensiones y que desean realizar aportaciones, para su jubilación, superiores a las permitidas en dicha modalidad o a las que les dan derecho a reducción de su base imponible.

Productos alternativos

- Planes de pensiones garantizados.
- Planes de previsión asegurados
- Fondos de inversión garantizados.

Seguros unit linked

Descripción

- Seguros de vida-ahorro en los que el tomador (generalmente el asegurado) asume el riesgo de las inversiones y tiene capacidad para tomar decisiones sobre los activos en los que se invierten las primas y sus rendimientos. Dichos activos deben ser determinadas IIC o cestas de activos propuestas por la entidad aseguradora.

Características

Como seguros de vida-ahorro, se dan muchos de los elementos que configuran los seguros clásicos:

- Cobertura de supervivencia (y, habitualmente, las añadidas de muerte e invalidez).
- Pago de primas periódicas o de prima única.
- Inversión de las primas por la entidad.
- Capitalización de primas y rendimientos.
- Fecha establecida para cobro de la prestación de supervivencia, y generalmente la posibilidad de rescate anticipado, anticipos de prestación, cesión de derechos, pignoración...

La diferencia clave de estos seguros reside en la posibilidad que tiene el tomador de determinar el criterio de inversión de las provisiones matemáticas, decidiendo en qué Instituciones de Inversión Colectiva (generalmente fondos de inversión) o cestas de activos, de los ofrecidos por la entidad aseguradora, quiere que se inviertan.

- Estando en vigor el seguro pueden hacerse variaciones de esta inversión (a otro fondo, sociedad o cesta, de las ofrecidas), sin tributar por ello en el IRPF.



- El riesgo lo asume el tomador, porque no hay rentabilidad garantizada.

Clases

- Un seguro *unit linked* es un seguro de vida-ahorro. Como tal, admite básicamente las mismas modalidades que los seguros 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).

Principales clientes de los seguros unit linked

- Clientes que quieren aunar expectativa de rentabilidad y ventajas fiscales en un producto a medio o largo plazo.
- Clientes dinámicos que, mediante la inversión directa, quieran vincular su cartera de inversión a la marcha de los mercados financieros.
- Quienes se planteen invertir en algún producto que tenga una buena expectativa de rentabilidad, pero deseen hacerlo indirectamente, a través de gestores profesionales.
- Quienes son proclives a realizar inversiones en las que pueden influir tomando decisiones.
- Clientes habituales de inversiones directas en Bolsa o en renta fija, que busquen otros productos para invertir capitales disponibles a medio plazo.

Productos alternativos

- Plan de pensiones no garantizado.
- Fondo de inversión no garantizado.



Seguros contra daños

Seguros contra daños personales

Descripción

- Son seguros de personas, que cubren el riesgo de daños personales. Cubren los riesgos a que están expuestos los clientes, en tanto que personas físicas, en relación con su vida, integridad física, salud, etc.

Características

- El cliente, mediante el pago de una prima periódica, contrata indemnizaciones que percibirá en caso de que ocurra el siniestro cubierto en la póliza.
- En las entidades financieras estos seguros pueden comercializarse como coberturas complementarias a otras operaciones, generalmente, préstamos personales e hipotecarios, pero también se comercializan como operaciones independientes.

Clases

Los seguros contra daños personales pueden ser:

- Seguros de vida para caso de muerte, o seguros de vida-riesgo: garantizan al beneficiario una indemnización en caso de fallecimiento del asegurado. Pueden ser genéricos o vinculados a la amortización del saldo de un préstamo.
- Seguros de accidentes, que pueden ser:
 - Por incapacidad temporal: garantizan un subsidio mientras dure la incapacidad.
 - Por invalidez permanente: garantizan una indemnización mientras viva el asegurado inválido.
- Seguros de enfermedad y de asistencia sanitaria: la entidad aseguradora toma a su cargo la prestación de servicios sanitarios (asistencia médica y farmacéutica), o el pago concreto de los mismos, en los casos y términos previstos en la póliza.

Principales clientes de los seguros contra daños personales

- Seguros de vida y accidentes para los clientes que suscriben operaciones de crédito con la entidad financiera.
- Seguros de enfermedad y asistencia sanitaria para clientes que, en sus contactos con la oficina, expresen la necesidad de obtener estas coberturas.



Productos alternativos

- Por su peculiaridad no existen productos sustitutivos de los seguros contra daños personales.

Seguros contra daños materiales

Descripción

- Seguros que cubren los riesgos derivados de daños a los bienes y animales que pertenecen al asegurado, así como los de determinadas actividades ejercidas por el asegurado.

Características

- El cliente, mediante el pago de una prima periódica, contrata indemnizaciones que percibirá en caso de que ocurra el siniestro cubierto en la póliza.
- En las entidades financieras estos seguros pueden comercializarse como coberturas complementarias a otras operaciones, generalmente, préstamos personales e hipotecarios, pero también se comercializan como operaciones independientes.

Clases

Los seguros contra daños materiales más comercializados por las entidades financieras son los siguientes:

- Incendio: cubre los daños causados por incendio, explosión y caída de rayo. Opcionalmente, se contratan coberturas complementarias (por ejemplo, responsabilidad civil por daños causados a terceros como consecuencia del incendio).
- Robo: prevé una indemnización en caso de robo de bienes del cliente asegurado. También cubre los daños indirectos del robo, o de su intento: roturas, desperfectos, etc.
- Multirriesgo: en una misma póliza se combinan diversos seguros:
 - Hogar: ofrecen una cobertura integral de los posibles daños y riesgos de una familia en su entorno (incendio, robo, asistencia y viajes, responsabilidad civil, etc.)
 - Automóvil: integran las garantías obligatorias y voluntarias propias de los riesgos relacionados con la propiedad y circulación de vehículos a motor (daños a terceros, a ocupantes, propios, responsabilidad civil, robo, rotura de lunas, incendio, etc.)



- Construcción: cubre los daños ocasionados durante la construcción de inmuebles. Alguno, como el seguro decenal, cubre los riesgos dimanantes de fallos de construcción durante los 10 años posteriores a la entrega del inmueble.

Principales clientes de los seguros contra daños materiales

- Multirriesgo hogar: clientes que suscriben préstamos hipotecarios con la entidad financiera.
- Construcción: promotores y empresas inmobiliarias.
- El resto de los seguros enunciados para clientes que, en sus contactos con la oficina, expresen la necesidad de obtener otras coberturas.

Productos alternativos

- Por su peculiaridad y la finalidad que persiguen no existen productos sustitutivos de los seguros sobre daños materiales.

Servicios

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.

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, Internet 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 traslado 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.

Moneda extranjera

Descripción

- Servicio que permite al cliente cobrar o pagar transacciones en moneda extranjera mediante cheque (habitualmente bancario) o transferencia.
- Una variante es el servicio de compraventa de billetes de curso legal, ya sea por ventanilla o mediante cargo o abono en la cuenta del cliente. Se paga el importe equivalente en euros de una determinada cantidad de otra moneda, o se obtienen euros a cambio de ésta, con aplicación del tipo de cambio comprador o vendedor (considerado éste desde el punto de vista de la entidad, respectivamente).



Características

- Proporcionan comisiones por el cambio de moneda.
- Proporcionan margen de beneficio.
- 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.

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.



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
 - 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;
 - compra o venta de derechos de suscripción preferente

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:
 - ampliaciones y reducciones de capital de sociedades
 - suscripciones preferentes
 - emisión y amortización de bonos
 - canjes, conversiones y vencimientos de las obligaciones
 - 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 seguros *unit linked*.

Tarjetas

Descripción

- Medio de pago, representado en un soporte plástico capaz de incorporar información magnética, que permite realizar pagos en comercios, en algunos casos financiar a corto plazo la adquisición de bienes y servicios, y disponer de dinero en efectivo en cajeros automáticos.



- Las entidades bancarias y los establecimientos financieros de crédito son los principales emisores de tarjetas, que entregan a sus clientes, previa asignación de un límite global de crédito, de límites de crédito mensual para realizar los pagos aplazados, y de límites diarios de compra o de disposición en cajeros.

Características

- La tenencia de las mismas puede devengar una comisión anual.
- Genera intereses cuando se aplaza el pago, por utilización del límite de crédito.
- Algunas tarjetas incluyen un seguro de accidentes a favor de los beneficiarios del titular.
- Algunas tarjetas, vinculadas a ciertas empresas de servicios, proporcionan ventajas adicionales a sus tenedores (descuentos, puntos acumulables para regalos, acceso a determinadas ofertas en condiciones ventajosas, seguros en viajes...).
- Los comerciantes que aceptan el pago mediante estas tarjetas (Terminal Punto de Venta, TPV) pagan a la entidad financiera una comisión por cada compraventa efectuada.

Clases

- En función de las prestaciones que ofrecen, se puede distinguir, principalmente, entre:
 - **Tarjetas de débito.**

Permiten obtener efectivo del saldo de la cuenta a la vista asociada, así como adquirir bienes o servicios en comercios adheridos.

En todos los casos, el cargo se realiza en dicha cuenta de manera inmediata (no hay posibilidad de financiación).
 - **Tarjetas de crédito.**

Permiten realizar compras, disponer efectivo del saldo de la cuenta a la vista asociada (en este caso actúan como tarjetas de débito), o bien disponer de dinero a crédito (directamente o al pagar en comercios adheridos), generalmente con posibilidad de pago completo de la deuda a final de mes o inicio del mes siguiente (sin intereses), y de pagos fraccionados de importe fijo o proporcional, incluyendo en ambos casos intereses.
 - **Tarjetas de prepago (monedero e Internet).**

Se abonan por determinada cantidad de dinero con cargo a una cuenta (hasta cierto límite) y los pagos que se realizan con ellas van descargando el saldo en la



memoria de la tarjeta. Alcanzado el límite, hay que recargar la tarjeta para seguir utilizándola.

Las destinadas a Internet permiten los pagos (en algunos sitios web) sin necesidad de tarjeta de crédito (pueden ser para una sola operación). También hay tarjetas regalo, con una carga determinada.

■ **Tarjetas de compra.**

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.

Principales clientes de tarjetas

- Las tarjetas son válidas para todo tipo de clientes que tengan cierto saldo o ingresos en un depósito a la vista. Pero, en especial, podemos destacar el siguiente público objetivo:
 - Personas reacias a llevar consigo dinero en efectivo, que sólo manejan los pequeños importes que van obteniendo regularmente de los cajeros automáticos.
 - Clientes que viajan con frecuencia y deben atender gastos diversos: hoteles, transporte, alquiler de vehículos, comidas de negocios, compras, recarga de teléfonos móviles...
 - Empresas que deseen facilitar a sus directivos o ejecutivos el pago de gastos en su actividad (viajes y estancias) con cargo directo a cuentas de la empresa.
 - Clientes que realizan pagos esporádicos no susceptibles de domiciliación bancaria.
 - Clientes que desean adquirir productos por teléfono o Internet (necesitarán una tarjeta de crédito o una tarjeta de prepago adecuada para compras en la red).
 - Clientes que ya tienen una tarjeta de crédito, pero, temerosos de la inseguridad en Internet, desean realizar compras en la red con una tarjeta de crédito distinta, con límite bajo y vinculada a un depósito a la vista específico.
 - Clientes de determinados colectivos (tarjetas para jóvenes, tarjetas affinity...).
 - Clientes que deseen realizar un regalo en dinero para compras (tarjetas regalo).

Productos alternativos

- En caso de tarjetas de crédito, la parte crediticia puede ofertarse al cliente en forma de préstamo personal.



Terminales Puntos de Venta (TPV's)

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's

- 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.

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.

Productos alternativos

- No existen. En todo caso, lo que se pueden escoger son los medios para obtener dichas informaciones. La banca a distancia es actualmente el sistema emergente más apropiado para conseguir cualquiera de esas informaciones.



Recaudación e ingresos por cuenta de entes públicos

Descripción

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...

Características

- El pago acreditado por la entidad financiera tiene carácter liberatorio.
- No devenga comisiones.
- Evita al cliente molestias y desplazamientos a oficinas oficiales.
- Favorece 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.

Clases

Los más frecuentes son los siguientes:

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

Principales clientes de servicios de recaudación y pago por cuenta de entes públicos

- Toda clase de personas con capacidad legal para contratar, tanto si liquidan sus declaraciones en metálico como si lo hacen con cargo o abono en una cuenta.
- Profesionales y empresas son clientes especialmente interesados en este servicio.



Productos alternativos

- En ciertos casos, domiciliaciones.

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.

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.



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



Empresas

Tesorería

Servicio centralizado de fondos

Descripción

- Servicio financiero y contable, relacionado con las cuentas, que da respuesta a las necesidades de gestión integrada de la tesorería de la empresa.

Características

- Establece relaciones entre las cuentas de un mismo cliente o un grupo de las mismas.
- Ofrece una posición consolidada de todas las cuentas del cliente, lo que permite optimizar su gestión de tesorería.
- Permite compartir saldos y límites de disponibilidad entre cuentas.
- Permite el acceso a consultas y operaciones por medio de la banca a distancia.

Clases

- Barrido de cuentas: traspaso de todos los saldos acreedores o deudores de las cuentas de la empresa o del grupo a una cuenta matriz, dejándolas a cero.
- Traspasos condicionales: compensación de saldos activos y pasivos (apunte por apunte o agrupando saldos), para conseguir las mejores condiciones en cada caso, evitar el pago de intereses por descubiertos, etc.
- *Overnight* (de la noche a la mañana): en operaciones en divisas entre países con diferencias horarias amplias, aplicación de valoraciones favorables al cliente.
- Cuentas de no residentes: tratamiento diferenciado de las de residentes, ya que generalmente están exentas de obligaciones fiscales.
- *Cross-currency* (en tiempo real): gestión de cambios de divisas en tiempo real, siguiendo la fluctuación de los cambios, seleccionando los mejores cambios para cada conversión.
- Liquidación periódica de intereses devengados de las cuentas agrupadas: al finalizar el periodo se realizan liquidaciones de intereses en función del saldo medio más alto.



Principales clientes

- Empresas de cualquier tamaño, especialmente:
 - Con delegaciones o diversos depósitos.
 - Que deseen separar sus cuentas por áreas de negocio, para optimizar la tesorería.

Productos alternativos

- No hay ningún producto sustitutivo, aunque, en casos de puntas de tesorería se pueden ofrecer productos de inversión a corto plazo.

Inversión

Servicio de información

Descripción

- Servicio que proporciona información a las empresas acerca de la mejor forma de invertir y del estado de sus inversiones.

Características

- Suele ofrecerse en tiempo real o, por lo menos, con datos muy actualizados.
- La información como tal no supone compromiso para la entidad.
- Se facilita principalmente por medio de la banca a distancia.
- El beneficio principal para la entidad financiera consiste en la fidelización de la clientela.
- Promueve la realización de operaciones en base a la información recibida, que sí generan comisiones.

Clases

- Oportunidades de inversión: información actualizada de aquellas ofertas del mercado que probablemente puedan interesar a los clientes empresariales de la entidad financiera.
- Información sobre mercados financieros.



- Asesoramiento personalizado ofrecido por los expertos en inversiones de la entidad.

Principales clientes

- Empresas que desean acopiar datos y asesoramiento antes de realizar inversiones financieras.
- Empresas que quieren conocer el estado y la evolución de sus inversiones financieras.

Productos alternativos

- Contratos de gestión de carteras.

Inversión de circulante

Descripción

- Conjunto de productos y servicios ofrecidos por las entidades financieras a las empresas que desean obtener provecho de sus excedentes de tesorería.
- Los excedentes de tesorería suelen tener una duración variable y no determinada con exactitud, lo que hace que su disponibilidad sea el mayor condicionante para su inversión.

Clases

- Depósitos a plazo, a interés fijo o variable y en condiciones de máxima liquidez en caso de necesidad.
- Cuentas corrientes indexadas a determinado referente financiero.
- Pagarés liquidables a vencimiento o en mercado secundario:
 - de entidades financieras.
 - de otras empresas.
- Cesiones temporales de deuda pública (generalmente Deuda del Estado), que la propia entidad puede comprometerse a recomprar o a colocar en el mercado secundario.

Características

- Se trata de inversiones flexibles a corto plazo.
- Prima la liquidez por encima de la rentabilidad.



Características específicas de las cesiones temporales de Deuda del Estado

- Son operaciones de depósito referenciadas a títulos de Deuda del Estado.
- La entidad asigna en función del importe del depósito, del plazo y de las disponibilidades de títulos de su cartera, Letras, Bonos u Obligaciones que se vinculan a dicho depósito.
- El plazo de estas operaciones suele ser muy corto (entre 1 y 30 días).
- A pesar del plazo al que se haya efectuado la operación, puede cancelarse con anterioridad, aún cuando puede provocar pequeñas pérdidas. (La garantía de liquidez viene asegurada por el mercado secundario).
- La rentabilidad se pacta con la entidad para cada operación, pero suele ser pareja a la del mercado secundario para ese mismo plazo.
- Las cesiones de Deuda del Estado suponen una garantía para el impositor.

Principales clientes

- Empresas con excedentes y puntas de tesorería.

Productos alternativos

- Productos tradicionales de depósito y ahorro.
- Cuentas de alta remuneración.
- Certificados de depósito.

Otras inversiones

Descripción

- Productos destinados a rentabilizar las inversiones financieras que las empresas realizan con recursos distintos a los excedentes temporales de tesorería, más estables en el tiempo y no destinados a inversiones propias del negocio.

Características

- Se trata, principalmente, de inversiones a medio y largo plazo.
- La rentabilidad prima por encima de la liquidez.
- La entidad financiera obtiene beneficios en concepto de intereses y comisiones.



Clases

- Deuda pública: operaciones de compraventa a vencimiento, u operaciones simultáneas (operación doble, por la cual el cliente compra títulos de deuda que la entidad recompra en firme a una fecha futura determinada) de títulos emitidos por los distintos entes de la Administración.
- Bonos y obligaciones de otras empresas: títulos de renta fija emitidos por empresas, cuyo vencimiento se ajusta al plazo previsto por la empresa para su inversión.
- Eurodepósitos: activos financieros emitidos en euros por entidades de la Unión Europea.
- Acciones: títulos de renta variable emitidos por otras empresas, cotizados o no en Bolsa.
- Fondos y sociedades de inversión: inversión colectiva en participaciones o acciones respectivamente, con distintas características de rentabilidad y liquidez. Las participaciones y acciones de IIC financieras son muy líquidas, mientras que la de los fondos y sociedades no financieros tienen una liquidez mucho más limitada.

Principales clientes

- Empresas con beneficios, que antes de su distribución o asignación a reservas, deseen invertirlos en operaciones financieras.

Productos alternativos

- Productos financieros derivados (aunque no es muy corriente, ya que se utilizan más como seguro de cambio, por ejemplo, y no como inversión).

Financiación

Servicios de información

Descripción

- Grupo de servicios que engloba las principales informaciones que las entidades financieras facilitan en relación con la financiación a empresas.



Características

- Son servicios complementarios o previos a las operaciones propias de financiación.
- Suelen transmitirse a sus usuarios por medio de alguno de los canales de la banca a distancia, o en boletines informativos generales o monográficos, propios de cada entidad.

Clases

- Convenios con organismos oficiales: información actualizada sobre las líneas preferentes de financiación otorgadas por las administraciones públicas y otros entes.
- Operaciones de financiación de la entidad: esta información contiene el desarrollo y explicación de las diversas formas de financiación de la entidad puestas a disposición de las empresas.
- Simulador de operaciones: es un instrumento de cálculo, generalmente incluido en la banca a distancia, que permite al cliente, por ejemplo, conocer de antemano las cuotas de amortización, TAE, gastos etc., de una supuesta operación crediticia.

Principales clientes

- Empresas que hayan suscrito créditos con la entidad.
- Empresas que están considerando la posibilidad de obtener financiación de la entidad.

Productos alternativos

- Ninguno

Financiación estándar

Descripción

- Conjunto de productos de activo que, con carácter general, las entidades financieras ofrecen a las empresas que necesitan recursos externos para financiar sus actividades.
- Forma parte del negocio tradicional de las entidades financieras la llamada intermediación bancaria, que consiste en tomar recursos de los particulares, familias u otras empresas, públicas o privadas, y prestarlo a otros particulares, familias o empresas que los necesiten, con determinadas condiciones y un margen de beneficio.



Características

- Son operaciones de préstamos y créditos cuyas condiciones están predeterminadas, dentro de un cierto margen de flexibilidad.
- El importe o límite del crédito asumido está en función de la clasificación de riesgo otorgada a la empresa y de las garantías aportadas.
- Devengan intereses y comisiones a favor de la entidad.
- Algunas modalidades incluyen la prestación de servicios complementarios a favor del cliente (administración, realización de cobros y pagos por cuenta del cliente, etc.).

Clases

A corto plazo:

- Préstamo personal: especialmente indicado en el caso de profesionales, comerciantes y pequeños empresarios.
 - Sus características y particularidades son las mismas que las de los préstamos a particulares, con la única diferencia de la capacidad de obrar y de obligarse de los administradores de las empresas.
- Cuenta de crédito: contrato mediante el cual la entidad facilita al cliente un límite máximo de disposición de fondos del que éste puede disponer durante un tiempo determinado, pudiendo igualmente realizar ingresos. Se instrumenta mediante cuenta corriente.
 - La disponibilidad en cada momento será la diferencia entre el límite concedido y el efectivo dispuesto.
 - Los intereses devengados se calculan sobre los saldos dispuestos.
 - Sobre los saldos no dispuestos la entidad cobra una comisión denominada *Comisión de disponibilidad*.
- Anticipo de crédito: la empresa recibe financiación de la entidad a cuenta de créditos comerciales concedidos a sus clientes.
 - Se trata de una especie de descuento comercial sobre recibos o derechos de cobro de su clientela.
- Descuento comercial: la entidad financiera anticipa el importe de efectos comerciales (letras de cambio, recibos, pagarés, etc.) entregados por el cliente (cedente).
 - Estos efectos son los compromisos de pago de los deudores (librados) correspondientes a la venta de bienes, suministros o servicios con pago aplazado.



- La entidad, una vez analizadas las cifras de negocio del cliente, otorga a éste un límite de crédito (*línea de descuento*), continuo y repetitivo, hasta el cual admitirá efectos cuyo valor efectivo abonará en la cuenta del cliente. Dicho valor efectivo resulta de descontar del valor nominal del efecto, los intereses del anticipo, las comisiones derivadas de las condiciones de emisión y pago de los efectos, y los gastos que puedan derivarse de la operación (timbres y correo). Suele estructurarse mediante una línea de descuento, al amparo de una clasificación de riesgo comercial del cliente que determina el límite a descontar.
- *Factoring*: conjunto de servicios que integran una operación de financiación y una serie de servicios administrativos. Mediante la primera el titular cede a la entidad financiera los créditos comerciales que tiene contra sus clientes, a cambio de una comisión convenida.
 - La entidad financiera determina el límite del riesgo, y admite o rechaza los créditos de determinados clientes. A diferencia del descuento comercial, en las operaciones de *factoring* se analiza más al deudor que al acreedor (cedente).
 - Los servicios administrativos comprenden la gestión de los cobros, la contabilidad de las facturas, la emisión de documentos de cobro, y la comunicación al cliente de los resultados.

El *factoring* puede ser de dos tipos:

- Con recurso: en caso de impago por parte del deudor la compañía de *factoring* devuelve el documento al cedente (a cambio de su importe) que se hace cargo de gestión y gastos de reclamación.
 - Sin recurso: la cesión del crédito es firme, de manera que si se produce un impago es la compañía de *factoring* quien asume el riesgo y sus consecuencias.
- *Confirming*: la entidad financiera se encarga de realizar pagos a proveedores de su cliente, confirmando que asume el pago de determinadas compras realizadas por este último. La entidad puede asumir el riesgo de financiar la compra a cambio de aplicar los correspondientes intereses y comisiones.
- Crédito por certificaciones: clase de descuento en la que se anticipan las cantidades pendientes de cobrar por el cedente, contra documentos en los que el deudor reconoce haber recibido determinados bienes o servicios, llamadas *certificaciones*. La garantía está constituida por la certeza de que el cedente percibirá ingresos por dichas prestaciones. Por ejemplo, certificaciones de obra de organismos oficiales, etc.

A corto y medio plazo:

- Póliza de préstamo a corto y medio plazo: su concesión puede exigir del cliente la prestación de garantías personales o pignoratias. No suele rebasar los cinco años de vigencia.
- Préstamo hipotecario: como garantía se estipula la afectación de un inmueble. Suele formalizarse a más de cinco años.



Este tipo de productos financieros tiene las mismas características que los estudiados para particulares, con la única diferencia de la capacidad de obrar y obligarse de los representantes y administradores de las empresas.

Principales clientes de financiación estándar

- Financiación a corto plazo:
 - Empresas con necesidades de financiación relacionadas con el activo circulante, en especial con las actividades productivas y comerciales.
- Financiación a largo plazo:
 - Empresas con necesidades de financiación relacionadas con el activo inmovilizado (adquisición de materiales, mobiliario, instalaciones, etc.).

Productos alternativos

- Líneas preferentes de financiación.
- *Leasing*.
- *Renting*.
- Préstamos sindicados (para grandes empresas).

Financiación personalizada

Descripción

- Son productos de activo, es decir operaciones de financiación, estructurados a medida de las necesidades de financiación de las empresas.

Características

- Incluyen operaciones crediticias y arrendamientos financieros.
- Las condiciones contractuales se ajustan a las realidades concretas de cada caso.
- La concesión de estas operaciones está principalmente ligada a la capacidad de pago de la empresa.
- La garantía principal es que la propiedad de los bienes y servicios que se financian corresponde a la entidad prestamista.
- Devengan intereses y comisiones a favor de la entidad.



- El *leasing* y el *renting* aportan ventajas fiscales para la empresa y permiten liberar recursos financieros, y mejorar, de este modo, la liquidez de la empresa.

Clases

- *Leasing*. Puede ser de dos tipos:
 - El *leasing* financiero
 - El *leasing* o arrendamiento financiero es, básicamente, una fórmula de financiación que permite a las empresas o profesionales utilizar bienes de inmovilizado (inmuebles, maquinaria, vehículos, equipos informáticos...) durante un plazo determinado, mediante el pago de una cuota periódica de alquiler a su propietario y cedente.
 - El arrendamiento es irrevocable. Al término del contrato, el arrendatario tiene la opción de adquirir en propiedad el bien objeto de leasing, pagando el valor residual fijado en el contrato, o devolverlo al arrendador. Es habitual que se ejerza la opción de compra, ya que el valor residual suele coincidir con el importe de una cuota, lo que, salvo en grandes operaciones, supone un precio muy bajo. De esta manera, desde el punto de vista del arrendatario, el *leasing* se acerca bastante a un compra a plazos.
 - Es una operación fiscalmente ventajosa, porque permite acelerar la desgravación por amortización en el impuesto sobre sociedades (por empresarios sociales) y en el IRPF (por profesionales o empresarios individuales que tributen en estimación directa).
 - En las operaciones de *leasing*, el arrendador puede ser una entidad de crédito (banco, caja de ahorros o cooperativa de crédito) o un Establecimiento Financiero de Crédito (EFC).
 - El arrendatario debe ser una empresa o profesional, y los bienes deben quedar afectos al negocio.
 - El *leasing* operativo
 - Operación en la cual la entidad financiera, o directamente el propio fabricante, cede el bien en arrendamiento y se hace cargo del mantenimiento y la cobertura de riesgos.
 - El contrato es revocable (previo aviso) por parte del arrendatario.
 - Esta forma de *leasing*, similar al arrendamiento puro, ha sido sustituida en buena medida por la operación (de similares características), denominada *renting*.



- *Renting*.
 - El *renting* es básicamente un contrato mercantil por el cual una entidad (la sociedad de *renting*), en calidad de arrendador, cede a un usuario el derecho de uso de un bien determinado a cambio del pago de una cuota periódica durante el plazo que se convenga.
 - El arrendador queda encargado del servicio de mantenimiento del bien cedido (conservación, reparaciones, asistencia técnica, sustitución en caso de accidente o avería...), así como de los seguros, impuestos y otros posibles gastos (como los de matriculación).
 - Al término del contrato, el usuario puede optar por prorrogarlo o devolver el bien (y, en algunos casos, por adquirirlo por su valor residual).
 - El origen del *renting* está en el llamado leasing *operativo*, que es una de las modalidades tradicionales de arrendamiento.
 - Los bienes objeto de *renting* suelen ser activos fijos, normalmente bienes muebles que necesitan asistencia, carburante y vehículo de reemplazo.
 - Suele contratarse a corto y medio plazo (entre 1 y 5 años).
 - También se aplica a los bienes de equipo, por ejemplo, informática, sistemas de comunicaciones, etc.
- Líneas preferentes:
 - Las empresas pueden obtener financiación en condiciones preferentes, en especial gracias a los convenios y acuerdos suscritos por la entidad financiera con instituciones oficiales (por ejemplo, el Instituto de Crédito Oficial).
- Tarjetas de crédito:
 - A favor de clientes empresariales, con posibilidad de uso por parte de sus empleados, centralizando todos los cargos y abonos en una sola cuenta de empresa.
 - Tienen las mismas características que las tarjetas concedidas a particulares.
- Préstamos sindicados:
 - Se estructuran a largo plazo para operaciones de muy elevado volumen y, por este motivo, la concesión se fracciona entre varias entidades.



Principales clientes de financiación especializada

Pueden optar por formalizar:

- un *leasing*
 - empresas, o profesionales.
- un *renting*
 - las empresas, profesionales o los particulares (aunque para estos últimos no habrá ventajas fiscales, al no utilizarse para arrendar bienes afectos a actividades económicas).

Productos alternativos

- Préstamos y créditos estándar.

Otras fuentes de financiación. Avales

Descripción

- 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.
- No es propiamente una operación de financiación, pero permite que una empresa posponga la solicitud de crédito al momento del vencimiento de su obligación sin faltar a él.

Características

- 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.
- Antes de que el cliente lo solicite, debería explicársele que esa posibilidad está a su alcance (superando el estudio de riesgo), y en qué supuestos puede convenirle.
- Tras esta acción comercial previa, informativa, será más fácil ofrecer una operación de aval ligada a una necesidad concreta del cliente.



Clases

- Preavales: normalmente concedidos por entidades de crédito, establecen la predisposición del avalista a constituir una aval definitivo a favor del avalado frente a un tercero (acreedor) en una fecha futura, como garantía de la operación de crédito o aplazamiento a efectuar entre ambos.
- Avaes 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.
- Avaes 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, cambiales o en escritura pública.
- Avaes 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.

Principales clientes de avales

- Particulares o empresas que deban acreditar su solvencia ante la Administración pública (Hacienda, Seguridad social, organismos oficiales, juzgados, aduanas...).
- Empresas que participan 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.

Productos alternativos

- No existen.

Previsión

Servicio de información

Descripción

Servicio que incluye las fuentes habituales de información sobre previsión empresarial facilitada por las entidades financieras a sus clientes empresariales.



Características

- Proporciona a las empresas datos actualizados acerca de las operaciones de previsión empresarial disponibles en la entidad.
- Facilita información acerca de aspectos legales y fiscales relacionados con la previsión empresarial.

Clases

- Información sobre productos y servicios de previsión del catálogo de la entidad.
- Información sobre legislación y fiscalidad aplicada a la previsión empresarial (por ejemplo, externalización de planes de pensiones).
- Se suele facilitar mediante los canales de la banca a distancia, mediante estudios monográficos, o mediante *mailings* promocionales de determinados productos.

Principales clientes de servicios de información

- Empresas interesadas en obtener información actualizada sobre aspectos relacionados con la previsión empresarial.

Productos alternativos

- Ninguno.

Previsión de gestión

Descripción

- Las entidades financieras suelen combinar la información y la asesoría con la oferta de productos propios.
- Comprende servicios complementarios facilitados por la entidad financiera, relacionados con los proyectos de previsión de la empresa.

Características

- Se trata, básicamente, de servicios en forma de asesoría o gestión.
- La entidad financiera obtiene beneficios por:
 - Percepción de comisiones de gestión.
 - Implantación de los proyectos en que interviene como asesora.



- Cobro de honorarios por los estudios realizados.

Clases

- Estudios actuariales: proporcionados por los especialistas de la entidad financiera o de la compañía de seguros del grupo a la empresa que desea implantar o modificar proyectos relacionados con la previsión empresarial.
- Gestión financiera de los recursos: la entidad financiera, por sí misma, o bien por su compañía de seguros o gestora vinculada, gestiona los planes de previsión de la empresa.

Principales clientes de previsión de gestión

- Empresas que implanten planes de previsión para sus empleados o para la propia empresa.

Productos alternativos

- No existen.

Previsión del personal. Planes

Descripción

- Los planes son productos destinados a cubrir determinadas contingencias, en este caso por parte de las empresas, de manera obligatoria o voluntaria; principalmente la jubilación y situaciones empresariales atípicas, en tanto que referidas a los empleados.

Características

- Son operaciones financieras, cuyas condiciones se ajustan a cada necesidad específica.
- Generan beneficios para la entidad financiera, generalmente en forma de comisiones y también de fidelización de clientela.
- Exteriorización de pensiones: de acuerdo con las regulaciones legales vigentes, las empresas que optan por exteriorizar sus sistemas de previsión deben contar con una entidad financiera que se haga cargo de la gestión y depositaría, así como de la asesoría sobre la materia.



Clases

- Planes de pensiones: los planes de pensiones en la modalidad de empleo suponen la existencia de una gestora y un depositario que suelen ser sociedades vinculadas a las entidades financieras, que los ofrecen a los directivos y demás personal de la empresa.
- Planes de reestructuración y prejubilación: la entidad financiera puede intervenir en las reestructuraciones de empresas aportando asesoría, financiación, sistemas de previsión para el personal cesante y para el que siga en la empresa, etc.
- Planes especiales para directivos: representan incentivos especiales para personal de alto nivel. La entidad financiera puede aportar a la empresa, como en el producto anterior, experiencia, financiación, gestión de los planes y depositaría de los fondos.

Principales clientes de planes de previsión de empresa

- Empresas que deseen estructurar sistemas internos o externos de previsión de su personal.
- Empresas en fase de reestructuración o de prejubilación de su personal.

Productos alternativos

- Seguros individuales o colectivos.

Previsión del personal. Seguros

Descripción

- Los seguros son productos destinados a cubrir determinadas contingencias, en este caso por parte de las empresas, principalmente el fallecimiento o incapacidad laboral, y el riesgo de accidentes o enfermedad, referidas a los empleados.
- Las entidades financieras suelen combinar la información y la asesoría con la oferta de productos propios o de su grupo de empresas.

Características

- Son pólizas de seguros cuyas garantías se ajustan a cada necesidad específica.



Clases

- Suelen ceñirse a los seguros de personas.
 - Seguros de vida, que se dividen en:
 - Seguros para caso de muerte (seguros de vida-riesgo): garantizan al beneficiario una indemnización en caso de fallecimiento del asegurado.
 - Seguros de supervivencia (seguros de vida-ahorro): garantizan el pago de una indemnización si el asegurado vive en una fecha determinada.
 - Seguros mixtos: combinan las dos garantías anteriores.
 - Seguros de accidentes, que pueden ser:
 - Por incapacidad temporal: garantizan un subsidio mientras dure la incapacidad.
 - Por invalidez permanente: garantizan una indemnización mientras viva el asegurado inválido.
 - Muerte: garantizan el pago de una indemnización al beneficiario en caso de muerte del asegurado por causa de accidente.
 - Seguros de asistencia sanitaria: la entidad aseguradora toma a su cargo la prestación de servicios sanitarios, o el pago concreto de los mismos, en los casos y términos previstos en la póliza, cuyas primas corren a cargo de la empresa.
- Todos ellos pueden contratarse como:
 - Seguros individuales: la póliza se extiende a favor de un asegurado concreto.
 - Seguros colectivos: la póliza incluye todas las personas del grupo que se pretende asegurar (por ejemplo, los empleados de la empresa, los directivos, empleados a partir de cierta edad, etc.).

Principales clientes de seguros de personas

- Empresas que deseen asegurar a sus empleados o estén obligadas a hacerlo por imperativo legal.

Productos alternativos

- Productos financieros de previsión.



Previsión de la empresa. Seguros

Descripción

- Formalización de pólizas de seguro para cubrir riesgos que pueden afectar a los bienes materiales o a las personas.
- Hay seguros contra riesgos muy diversos: incendios, explosión, inundaciones, roturas, responsabilidad civil, gastos por procesos judiciales, gastos por siniestros en viaje, accidentes de automóvil, asistencia sanitaria, gastos médicos...
- Las pólizas pueden ser de ramos puros (incendios, responsabilidad civil...) o multirriesgo (en cuyo caso cubren riesgos de distintos ramos). No obstante, las pólizas de ramos puros incluyen actualmente coberturas de riesgos muy completas.

Características

- Son pólizas de seguros contra daños, cuyas garantías responden a los diversos riesgos propios de la actividad empresarial.
- Generan beneficios para la entidad financiera, por medio de las primas percibidas.
- Conviene transmitir al cliente que le supondrá una ventaja contratar sus seguros en la misma oficina en la que tiene sus cuentas y realiza operaciones de inversión y financiación.
- El asesoramiento global, incluyendo la previsión personal y la cobertura de transacciones y bienes, genera negocio por comisiones a la entidad comercializadora y primas satisfechas a la entidad aseguradora.

Clases

- Las pólizas pueden ser de:
 - Ramos puros (incendios, responsabilidad civil...). Las pólizas de ramos puros incluyen actualmente coberturas de riesgos muy completas.
 - Multirriesgo (en cuyo caso cubren riesgos de distintos ramos).
 - Multirriesgo de empresas: representa una cobertura amplia de riesgos sobre activos (edificios, maquinaria, productos, etc.), actividades (responsabilidad civil, patronal, de productos, etc.) y beneficios (en situaciones excepcionales).
 - Multirriesgo de comercios: cubre riesgos relacionados con el negocio (local, decoración, utillaje y existencias), el propietario (responsabilidad civil de explotación, patronal, de productos...) y beneficios (ante riesgos excepcionales).



- Seguros de transporte de mercancías: cubre los riesgos derivados de expediciones de mercancías.
- Seguro de tarjetas de crédito de empresa:
 - a favor del titular (accidentes, asistencia en viajes etc.).
 - a favor de la empresa (infidelidad del usuario, uso fraudulento...)

Principales clientes de seguros de daños

- Profesionales y empresas que solicitan financiación para la compra de inmuebles, bienes de equipo, materias primas...
- Empresas (para sus empleados) que quieran cubrir distintas prestaciones en el campo de la asistencia sanitaria privada.
- Profesionales y empresas que quieran cubrir el riesgo derivado de su actividad.

Productos alternativos

- No existen.

Gestión de cobros y pagos

Gestión de cobros

Descripción

- Serie de productos diseñados por la entidad financiera que tiene por objeto facilitar las gestiones de cobro de la empresa.

Características

- Confiere agilidad y fiabilidad a la gestión de cobro empresarial.
- Pueden contratarse como complemento a operaciones de financiación del circulante.
- La entidad financiera obtiene beneficios derivados de los intereses (en caso de contratar crédito), comisiones y de la fidelización del cliente.



Clases

- Pagos de clientes domiciliados:

La empresa facilita a la entidad una lista o un soporte informático de los cobros que debe percibir por diferentes conceptos. La entidad financiera se ocupa de cobrarlos y abonar los importes en la cuenta de la empresa.

- Cobro de remesas de efectos:

- Es un servicio independiente de que exista o no descuento de dichos efectos.
- La entidad los presenta al cobro a su vencimiento.
 - Si fueron descontados, la entidad recupera el importe de la financiación más los intereses.
 - Si no fueron descontados, la entidad abona al cedente el importe del efecto menos los gastos correspondientes a la gestión.

- Terminales punto de venta (TPV):

Por medio de los TPV instalados por la entidad financiera en los establecimientos de sus clientes empresariales, éstos perciben el cobro de sus ventas realizadas mediante tarjetas.

- *Factoring:*

El titular cede a la entidad financiera los créditos comerciales que tiene contra sus clientes a cambio de una comisión convenida. La entidad financiera determina el límite del riesgo, gestiona los cobros, realiza los trabajos administrativos derivados de la operación y abona el crédito al cedente.

Principales clientes de gestión de cobros

- Empresas que desean dar fluidez y seguridad a sus gestiones de cobro.

Productos alternativos

- Ninguno.

Gestión de pagos

Descripción

- Serie de productos diseñados por la entidad financiera que tiene por objeto facilitar las gestiones de pago de la empresa.



Características

- Confiere agilidad y fiabilidad a la gestión de pagos empresarial.
- La entidad financiera obtiene beneficios derivados de los intereses (en caso de contratar crédito), de las comisiones y de la fidelización del cliente.

Clases

- Pagos domiciliados:

La entidad financiera facilita la domiciliación de recibos a pagar por su cliente (suministros, primas de seguros, suscripciones, arrendamientos, etc.).

- Pagos a proveedores:

La empresa facilita, por medios manuales o informáticos, la lista de proveedores a los que se debe pagar y la entidad financiera se hace cargo de dichos pagos. Puede incluir operaciones de crédito, al objeto de facilitar dichos pagos.

- Pagos de nóminas:

A partir de la información facilitada por la empresa, la entidad financiera paga al personal los importes convenidos a los destinatarios por medio de transferencias, cheques, etc.

- Pagos a organismos oficiales:

Las liquidaciones de seguros sociales e impuestos (IBI, IAE, etc.) pueden presentarse en las oficinas de las entidades financieras, cuya diligencia de cobro tiene carácter liberatorio a efectos fiscales. Hay entidades que prestan este servicio por medio de la banca a distancia.

- *Confirming:*

La entidad financiera se encarga de realizar pagos a proveedores de su cliente, confirmando que asume el pago de determinadas compras realizadas por este último. Por convenio con el cliente la entidad puede asumir el riesgo de anticipar el pago al proveedor a cambio de aplicar los correspondientes intereses y comisiones.

- Tarjetas de empresas:

La entidad financiera proporciona a los directivos de la empresa tarjetas que pueden usar para pagar los gastos derivados de su gestión (tarjetas de débito o crédito, de prepago de servicios, de autopistas, cheques gasolina, etc.). Se cargan en una cuenta específica a nombre de la empresa o división afectada.



Principales clientes de gestión de pagos

- Empresas que desean dar fluidez y seguridad a sus gestiones de pago.
- Empresas que quieren dotar a determinados empleados de un medio de pago sencillo, fiable y controlable.

Productos alternativos

- Ninguno.

Negocio de extranjero

MEDIOS DE PAGO

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.

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 personal* 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 corriente 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.

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.

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 existen.

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.

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.

Transferencia u Orden de pago

Descripción

- Mediante la orden de pago, una persona —el ordenante— transfiere dinero a otra —el beneficiario— valiéndose de entidades financieras. Tanto el ordenante como el beneficiario pueden pagar o cobrar, respectivamente, en metálico (o medios de pago equivalentes, como los cheques) o utilizando cuentas bancarias.
- Transferencia y orden de pago son términos equivalentes, pero la denominación *orden de pago* suele reservarse para las transferencias *al* o *del* exterior, que pueden realizarse en cualquier moneda convertible.



Características

- Generalmente, la transferencia internacional se tramita a través de dos o más bancos, partiendo de un banco emisor situado en el país del ordenante, hasta llegar a un banco pagador establecido en el país del beneficiario.
- La Cámara de Comercio Internacional recomienda a las asociaciones bancarias de los distintos países la normalización de las órdenes de pago internacionales mediante la utilización de formularios.

Clases

- En función de las condiciones exigidas para el pago, puede ser de dos tipos:
 - Orden de pago simple.

Aquella en la que se paga o abona al beneficiario sin que éste deba cumplir ningún requisito especial, salvo la firma de un recibo que suele exigirse en los pagos por caja (cuando la orden se liquida a través de una cuenta bancaria, la anotación en la cuenta ya justifica el abono al beneficiario).
 - Orden de pago documentaria.

En la que el ordenante—y, siguiendo instrucciones de éste, el banco pagador— exige al beneficiario que presente ciertos documentos para poder cobrarla.
- Según la relación de los bancos intervinientes, son:
 - *Directas*, las que tienen lugar cuando el banco emisor y el banco pagador mantienen cuenta entre sí en la divisa de la operación.
 - *Indirectas*, aquellas en las que banco emisor y banco pagador no mantienen cuenta en la divisa de la operación. En este caso, el banco emisor emite dos mensajes: uno directamente al banco pagador, y otro al banco corresponsal.

Principales clientes

- Empresas importadoras y exportadoras.

Productos alternativos

- Pagos y cobros en efectivo.
- Tarjetas de crédito.
- Cheques.

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.

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.

Otros servicios e informaciones

Descripción

- Se consignan aquí productos y servicios de carácter general y diverso, relacionados con el negocio de extranjero y que no han sido descritos en anteriores epígrafes:
 - Compraventa de divisas.
 - Compraventa de billetes.
 - Información sobre programas de ayuda y colaboración internacional.



Características

- 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, en función de su actividad como exportador o importador, puede vender divisas procedentes de una operación de venta de comercio exterior, o comprar divisas necesarias para el pago de una operación de compra de comercio exterior.
 - 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).

Clases

- 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 fija el importe en moneda nacional que pagará o recibirá el importador o exportador.

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.

Seguros

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.



Preguntas de comprensión

Las preguntas que siguen son un repaso de los aspectos más importantes del tema que se acaba de estudiar. Sirven para medir los conocimientos adquiridos y decidir si conviene repasar el tema en su totalidad o en alguno de sus apartados. Se trata de contestarlas sin consultar el texto.

Pregunta	Verdadero	Falso
1. Las cuentas corrientes de residentes deben estar denominadas en euros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Las cuentas corrientes de no residentes pueden estar denominadas en euros o en otras monedas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. La cuenta de ahorro acostumbra a conocerse también como <i>libreta de ahorro</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. El depósito a plazo acostumbra a conocerse también como <i>IPF</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Los depósitos a plazo acostumbran a devengar comisiones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Las cuentas vivienda deben ser depósitos a plazo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Las cuentas vivienda pueden destinarse a la adquisición de una segunda residencia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Un contribuyente puede ser titular de varias cuentas vivienda.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Las cantidades ingresadas en una cuenta vivienda pueden dar derecho a una deducción fiscal.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. El plazo máximo de aplicación del saldo de la cuenta vivienda a su finalidad es de cinco años.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Por <i>renta fija</i> se entiende cualquier valor mobiliario de deuda.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. La renta fija es incompatible con el interés variable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Los pagarés son valores con vencimiento a largo plazo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Los valores de renta fija siempre tienen vencimiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. La renta fija con rendimiento explícito devenga cupones periódicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Todos los valores de Deuda del Estado tienen un valor nominal de 1 000 euros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Pregunta	Verdadero	Falso
17. Los Bonos del Estado se emiten por el procedimiento de subasta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Las Obligaciones del Estado tienen interés explícito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. La calidad de la renta fija privada es analizada por empresas de <i>rating</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. La deuda pública está constituida por valores de gran seguridad para el inversor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Los rendimientos de las Letras del Tesoro están sujetos a retención por el IRPF.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Todas las sociedades anónimas pueden emitir acciones rescatables.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. En Bolsa se negocian participaciones de algunos fondos de inversión.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. El partícipe puede efectuar traspasos de un fondo a otro sin tributar por las plusvalías.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Las IIC inmobiliaria están obligadas a calcular diariamente el valor liquidativo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Los FII están obligados a aceptar suscripciones y reembolsos al menos una vez al mes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. El plazo de los préstamos personales no suele ser superior a 8 años.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. En el préstamo hipotecario puede darse subrogación de deudor y de acreedor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. La finalidad de un préstamo hipotecario debe ser la adquisición, construcción o rehabilitación de uno o más inmuebles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Los planes de pensiones pueden ofrecer liquidez en caso de enfermedad grave.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. El límite de las aportaciones a un plan de pensiones es independiente del límite de las contribuciones empresariales a dicho plan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Los planes de previsión asegurados son planes de pensiones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Los PPA garantizan un interés mínimo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Hay un límite legal a las aportaciones a los seguros de vida-ahorro clásicos,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Pregunta	Verdadero	Falso
35. Los seguros de vida-ahorro clásicos deben destinarse a complementar la pensión de la Seguridad Social.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. En los seguros <i>unit-linked</i> el tomador asume el riesgo de la inversión.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Los clientes que suscriben operaciones de crédito son uno de los principales colectivo para contratar un seguro de vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Las tarjetas de débito ofrecen la posibilidad de financiación de las compras en cuotas mensuales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39. El servicio centralizado de fondos ofrece una posición consolidada de todas las cuentas de la empresa cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40. Los pagarés son productos adecuados para las inversiones empresariales de circulante.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41. Las cesiones temporales de Deuda del Estado a empresas suelen ser operaciones a largo plazo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42. En las cuentas de crédito la comisión de disponibilidad se calcula sobre el saldo dispuesto.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43. En el <i>factoring</i> sin recurso el riesgo de impago lo asume el cedente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44. En el <i>leasing financiero</i> , el arrendamiento es irrevocable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45. Todos los contratos de arrendamiento financiero contienen una opción de compra.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46. El renting cubre el mantenimiento y el seguro del bien cedido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
47. Los avales técnicos garantizan el pago de deudas comerciales o financieras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
48. Los seguros de vida pueden contratarse como seguros colectivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
49. Todos los documentos de la remesa documentaria son financieros: letras de cambio, pagarés ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
50. En un crédito documentario confirmado, la única entidad financiera que asume compromiso de pago es el banco emisor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>