

Los bancos "avisar" a sus clientes que subirán las comisiones hasta 20 por ciento

## **24-06-2014 Varias entidades mandaron comunicación a sus clientes avisándoles sobre las nuevas tarifas. En general, el incremento corresponde a los paquetes premium**

Última actualización: 24/06/2014 9:06:00 am

Recibir una carta postal ya no suele ser tan lindo como en las épocas previas al mail, donde hasta se mandaban cartas de amor y todo. Ahora, por lo general, las cartas son malas noticias, ya que corresponden a facturas (no precisamente las de dulce de leche, sino las que hay que pagar) de luz, agua, teléfono, gas, expensas y hasta avisos de nuevos aumentos tarifarios, como las misivas que están mandando los bancos para avisar a sus clientes sobre nuevos precios.

Según El Cronista, los aumentos serán de hasta 20%. **En la mayoría de los casos, es para los paquetes premium**, que no están regulados por el Central, por lo tanto los bancos no necesitan pedir autorización, aunque hay una gran entidad pública que sí aumentará 20% las cuentas básicas, ya que la comisión por mantenimiento de cuenta corriente para la persona física, que hoy es de \$70, desde agosto será de \$84, mientras la cuenta corriente de persona jurídica, que ahora sale \$143, pasará a costar \$171. También aumentarán el mantenimiento de la caja de ahorro, que pasará de \$38 a 44 pesos.

Hay bancos privados, en tanto, que **avisaron a sus clientes que desde julio aumentarán los cargos**: el mantenimiento de la caja de ahorro subirá 10%, al pasar de \$ 64,40 a \$70, mientras el servicio por otras cuentas aumentarán 15%, al pasar de \$95 a \$110 la más simples, mientras las que tienen más adicionales pasarán de \$132 a \$145 y la que tiene más beneficios se incrementará 20%: de \$140 a \$ 168. Las cuentas corrientes, en tanto, pasan de \$ 127 a \$138, pero las preferenciales suben de \$168 a \$185, y las del segmento VIP, que no están reguladas por el BCRA, ascienden un 20%: de \$200 a \$240.

"En julio aumentaremos un promedio del 12% las comisiones de la línea de productos y paquetes premium. Regulatoriamente estamos obligados a informar al cliente con 60 días de anticipación, por lo que en julio aplicarán incrementos que se informaron en mayo"" , comenta al matutino el gerente de un banco de capitales extranjeros.

En otra entidad extranjera contaron que, para no perder rentabilidad, empezaron a fomentar el crossselling de otros productos, como seguros, bolso protegido, accidentes personales y de

vida, por ejemplo.

¿Cómo deben hacer ahora los bancos cuando quieren aumentar una comisión de los servicios básico? A diferencia de la época de Mercedes Marcó del Pont, cuando las autorizaciones eran de igual porcentaje para todo el sistema, ahora las autorizaciones del BCRA son individuales; por lo tanto, cada entidad debe decir cuántos clientes tiene utilizando el servicio en cuestión, cuánto le representa en términos de ingresos, y debe haber una justificación técnica y otra económica del porqué de la necesidad del incremento.

Y el **porcentaje autorizado a aumentar puede ser distinto** para una entidad que para otra.

Alejandro Banzas, economista jefe de Reporte Económico, advierte que **hay varios ítems donde las entidades pueden hacer aumento sin tener el visto bueno del Central**, como el descubierto en cuenta corriente, préstamos amortizables a empresas a sola firma o aumentarte el spread que va asociado a préstamos a tasa variable, como así también comisiones a productos y servicios que no estén alcanzados por ninguna norma del BCRA. Para Banzas, con la nueva regulación a las tasas, es probable que los bancos hagan un mix y recarguen algo de tasa a otras líneas y aumenten algunas comisiones para compensar algo, aunque por otra parte deberán resignar algo de rentabilidad. No es fácil: requerirá una mayor ingeniería financiera y de costos.

Alejandro Cosentino, CEO de Afluenta, remarca que, con la nueva normativa, **los bancos se concentraron en sus clientes**: “ Cerraron la canilla de lo que ellos llaman mercado abierto, bajaron las tasas que pagan en plazo fijo y hay una concentración del crédito en los clientes de mayor poder adquisitivo.

Pero **no dan créditos a los que no conocen de alguna manera**. Si tenés tarjeta de crédito y tenés buen comportamiento, te dan un crédito personal, pero si no tenías relación con el banco, no te dan nada.

Incluso, en varias sucursales de bancos de primera línea sólo gestionan plazos fijos mayores a \$100.000. Por montos menores los derivan al Home Banking: Si vos simulás que vas a constituir uno, te dan una grilla con los intereses, dicen en una de las grandes entidades, concluye El Cronista.