

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 1

El doble filo¹ de las tarjetas

5 Surgieron como una alternativa financiera más y su popularidad ha ido en aumento debido a la dificultad para el acceso al crédito en los años más duros de la crisis. Las tarjetas *revolving*, definidas como una línea de crédito que permite disponer de dinero anticipado, se convierten en una vía de financiación cuyo funcionamiento, características y peligros derivados de un mal uso conviene analizar.

10 En España se empieza a ver un tímido aumento, del 0,65%, del número de tarjetas de crédito en circulación, entre las que se incluyen las tarjetas revolving. Las tarjetas revolving tienen un funcionamiento similar a sus “hermanas” de crédito tradicionales. La principal diferencia se encuentra en que la devolución se produce con pagos aplazados. Es una tarjeta con similitudes a una línea de crédito, ya que a medida que se va saldando la deuda el dinero vuelve a estar disponible para su uso. Los establecimientos comerciales utilizan este medio de pago como vía para fidelizar al cliente. Alcampo o Carrefour, con su Tarjeta Pass, son dos claros ejemplos. Además es frecuente que este tipo de tarjetas ofrezcan descuentos en estaciones de servicio.

15 Antonio Gallardo, experto en finanzas personales de ¡Ahorro! recuerda que la obligación cuando se financian compras es devolver el dinero “en el menor plazo posible” y lo mejor es asumir la cuota² más alta permitida, aunque “en algunas tarjetas revolving éstas están limitadas a un tope máximo”. Este tope máximo, según Fernando Herrero, secretario general de ADICAE³ “solo lleva a alargar de manera indefinida el plazo de devolución y a aumentar de forma desproporcionada el coste de los intereses”.

20 La deuda no saldada cada mes genera nuevos intereses. Por ello hay un alto peligro de sobreendeudamiento. ADICAE advierte de que “probablemente es el método de financiación más caro y abusivo a disposición de los consumidores”, lo que lo hace el menos recomendable, ya que “hay riesgo de que la deuda se perpetúe”. El uso de este tipo de tarjetas conlleva intereses elevados, por encima del 20% e incluso hasta el 30%.

EL PAIS- 18/10/2015

¹ doble filo : *double tranchant*

² Cuota : cantidad fija de dinero reembolsada al mes por el titular de la tarjeta

³ ADICAE : Asociación de usuarios de bancos y seguros

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 2

Hipotecas irresponsables

La hipoteca concedida responsablemente supone que el banco dé el dinero a los clientes que, en base a criterios técnicos, conocimientos estadísticos y cualitativos de su clientela, van a poder devolverlo. Y es el mejor momento para prevenir los malos hábitos que provocaron el estallido de la burbuja¹ inmobiliaria porque el mercado está en un momento de mejora.

5 Una hipoteca irresponsable es toda aquella que se concede a un cliente que no acredite que puede pagarla. Los números señalan que los precios reales de la vivienda han caído un 45% desde los máximos de 2007, pero que empiezan a subir según estadísticas como el Índice de Precios de Vivienda (IPV) del Instituto Nacional de Estadística (INE), que ha registrado un incremento del 4,2% en el segundo trimestre del año.

10 Pero hay otro factor importante que influye en el mercado inmobiliario, además de la oferta y demanda: el crédito hipotecario. El potencial comprador de una vivienda empieza a percibir una mejora de su economía, no tanto en sus ingresos familiares como en una mayor estabilidad laboral. Y en cuanto a los préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda, el INE constata un crecimiento del 21,8% anual. En conclusión, los precios aumentan si la demanda incrementa su capacidad de pago, lo que ocurre cuando suben sus ingresos reales —sueldos— o se reducen las cuotas hipotecarias mensuales, por ejemplo, ampliando los plazos de reembolso a 50 años, como se hizo en el pasado.

15 Pero, con el escenario actual, no parece que vayan a producirse incrementos importantes en los ingresos de los potenciales clientes; ¿y en la concesión de hipotecas? Si los bancos conceden financiación con requisitos “razonables” y con condiciones prudentes, la burbuja inmobiliaria se mantiene estable. Cuando aumentan las hipotecas imprudentes en el mercado, la burbuja se hincha². La responsabilidad de las entidades financieras a la hora de analizar el riesgo de conceder una hipoteca no es el único punto determinante para no repetir los dramas hipotecarios recientes. Es también muy importante que el cliente tome conciencia de que hay que tener una formación hipotecaria adecuada, acudir a asesores³ independientes y no cometer imprudencias.

EL PAIS- 19/10/2015

¹ la burbuja : *la bulle*

² hincharse : *gonfler*

³ un asesor : *un conseiller*

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 3

El nuevo servicio de consumo responsable de Triodos Bank

El banco ético europeo Triodos Bank ha puesto en marcha un nuevo servicio de consumo responsable que ofrece a sus clientes la posibilidad de localizar y conectar con aquellos comercios que operan con el banco y ejercer un consumo responsable. A través de una aplicación móvil y de la web www.consumoresponsable-triodos.es, los interesados pueden encontrar tiendas de productos ecológicos y comercio justo para realizar compras responsables. La búsqueda puede realizarse con un filtro temático, por texto libre o mediante un mapa en el que se geolocalizan los negocios más próximos. Además, algunos de los comercios y empresas participantes en este servicio realizan una donación a la Fundación Triodos de entre el 2% y el 5% del valor de cada compra realizada con una tarjeta Triodos. Hasta la fecha, más de 600 comercios con valores se han integrado en esta red, divididos en tres categorías: vida sana (herbolarios, tiendas de alimentación ecológica), mundo sostenible (moda ecológica, productos de comercio justo, energía verde) y cultura y ocio (librerías, restaurantes, hoteles, centros de turismo sostenible).

El consumo responsable supone la elección de ciertos productos y servicios no solo por su calidad y precio, sino también por su impacto social y ambiental y por el modelo de negocio de las empresas que los elaboran o comercializan. La banca ética aplica el consumo responsable a las finanzas. Triodos Bank practica el consumo responsable de diversas maneras: como entidad financiera, ofrece productos y servicios bancarios sostenibles para hacer un uso responsable del dinero. Por otro lado, financia proyectos y empresas de la economía productiva, con un impacto social y ambiental positivo. Además, es 100% transparente con las inversiones que realiza, de forma que los clientes pueden conocer la trazabilidad de sus ahorros. Como empresa, Triodos Bank aplica una política de compras responsables, favoreciendo la contratación de proveedores y la adquisición de productos y servicios con enfoque social, cultural y medioambiental. Triodos Bank pone en relación a ahorradores e inversores que quieren hacer un uso responsable de su dinero con emprendedores o proyectos que promueven un cambio positivo de la sociedad.

Ecoticias.com, 18/12/15

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 4

Los bancos, comprometidos con la economía sostenible

Todos los ciudadanos esperan grandes resultados de la Cumbre de París (cop 21), porque es mucho lo que está en juego en esta reunión. En este contexto, los bancos son conscientes de que juegan un papel fundamental en la medida en que financian o pueden financiar proyectos orientados a adaptar la actividad económica al cambio climático.

5 Esa labor de financiación e inversión es indispensable tanto en países emergentes como en los más desarrollados. En los emergentes el objetivo de este tipo de financiación debe orientarse a impedir y moderar niveles de contaminación similares a los alcanzados por los países desarrollados en su proceso de industrialización. Unos niveles muy elevados que han dado como resultado el creciente calentamiento de la temperatura del planeta y están poniendo en
10 peligro la prosperidad de la economía global.

En suma, es necesario que en la toma de decisiones los bancos tengan una visión a más largo plazo, de modo que puedan emprender acciones, proyectos y actividades orientadas a lograr en el futuro el bienestar del planeta en su conjunto. En este desafío tan importante, los bancos españoles destacan por su aportación y liderazgo. Después de los Países Bajos, España es el
15 país con mayor número de entidades financieras firmantes de los Principios de Ecuador.

A pesar de ello, el sector bancario es consciente de que es necesario hacer más. Apostar¹ por proyectos de innovación en materia de energía baja en emisiones y lograr un mayor volumen de financiación que asegure una economía próspera para las futuras generaciones.

20 La dimensión y complejidad del reto² social, medioambiental y de desarrollo sostenible que se va a discutir en la Cumbre de París requiere la colaboración de todos, incluidos los bancos que ya han expresado su firme compromiso para financiar soluciones en el marco de este acuerdo y cabe esperar que la Cumbre sea un punto de inflexión en la lucha contra el cambio climático.

EL SIGLO 26/10/2015

¹ apostar : *parier*

² reto : *défi*

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 5

Los españoles aún no se fían de¹ los bancos

La consultora Edelman elabora cada año a través de una encuesta en 27 países un Barómetro de Confianza en el Sector Financiero en cuya edición de 2015 España es la última: sólo el 22% de los participantes confía en él frente a una media del 48%.

5 Dos de cada nueve españoles no se fía de los bancos. La factura que han pasado a la reputación del sector los tres años de acusaciones de corrupción, rescates² financieros, procesos judiciales, reducciones de plantilla y desahucios³ es numerosa. Pero se debe pagar para recuperar la rentabilidad. Una vez superada⁴ la crisis de liquidez, las entidades se enfrentan ahora a una de prestigio que les tomará entre cinco y 10 años superar, según la principal entidad certificadora de conocimientos financieros, el Chartered Institute for
10 Securities & Investment (CISI).

¿Pero cómo proyectar una imagen positiva?

La receta para alcanzar una buena imagen parece fácil: en los últimos años los bancos han hecho promesas y en los próximos, deberán cumplirlas. CISI comenzó a exigir en 2013 a todos sus miembros la superación de una especie de "prueba de integridad" llamado Integrity
15 Matters. El presidente de CISI, Simon Culhane explica que la evaluación evidencia dos cosas: "Primero, que la integridad va por delante de la rentabilidad, entonces la excusa de que no se sabía que era incorrecto no vale. Y segundo, que no queremos gente deshonesto y si los bancos no piensan echarlos, los expulsaremos nosotros de nuestra organización".

En España, otro de los obstáculos para mejorar la reputación es el masivo cierre de oficinas
20 bancarias que ha resultado de las fusiones y absorciones que ha vivido el sector. El directivo recomienda "ser cauteloso⁵" con estas medidas: "La recuperación comenzará en las oficinas porque es donde los vínculos y relaciones se establecen. Cerrar los puntos de contacto con los usuarios tiene un efecto desmoralizante". Culhane recomienda recurrir a alternativas como reducir las horas de apertura y trasladar las tareas que no impliquen atención al público con tal
25 de mantenerlos en funcionamiento "el mayor tiempo posible".

EL PAÍS - 13/12/2015

¹ Fiarse de = confiar en : avoir confiance en

² Un rescate : un sauvetage

³ Un desahucio = una expulsión

⁴ Superar : surmonter

⁵ Cauteloso = prudente

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 6

El banco Santander moderniza su red de oficinas.

- 5 “El objetivo es integrar la oficina física tradicional con el acceso a los distintos canales que la tecnología pone a disposición de los clientes”, explicó Botín. El Santander prevé inaugurar en España una sucursal reformada al día durante los tres próximos años. Esto significa renovar a un tercio de los locales que el banco tiene en el país, concentrándose sobre todo en aquellos situados en los núcleos urbanos más importantes. “Es una meta ambiciosa. La idea es poner al cliente en el centro de la experiencia de la oficina para que tenga acceso de una manera sencilla y personalizada a todos los productos y servicios del banco”, destacó la presidenta. « Queremos tener clientes más vinculados y más digitales ».
- 10 La primera novedad de las sucursales está en el exterior. La idea es que desde fuera se pueda observar la oficina, invitando así a entrar en ella. Además, los tradicionales carteles promocionando las campañas comerciales serán sustituidos por pantallas de televisión y paneles led donde se informará de las novedades o de la cotización de los principales mercados. Otro cambio importante está en la supresión de las barras detectoras de metales.
- 15 En la zona de entrada el cliente se encontrará con un empleado del banco que le dará la bienvenida y le preguntará qué desea hacer. Si es una transferencia, le dirigirá a unas *tablets* para hacerlo de forma *online* (se asesorará a aquellos que no sepan); si desea sacar dinero, pagar una factura a través de detectores que leen códigos de barras o actualizar la libreta, le llevará a los nuevos cajeros automáticos que están implantando los bancos con las últimas novedades tecnológicas (tarjetas *contactless*, pago por móvil...).
- 20 Por último, las oficinas están pensadas para facilitar el acceso de las personas discapacitadas (todos los puestos son accesibles a personas en silla de ruedas), e incluyen novedades tecnológicas para la eficiencia energética y la reducción del ruido. Desde el banco se asegura que estas nuevas oficinas no supondrán una reducción de personal, ni tienen un “impacto inflacionista” en el presupuesto destinado a la renovación de sucursales.

EL PAÍS - 01/11/2015

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 7

Cómo cambiar de banco.

En estos años de crisis ha aumentado la desconfianza de los ahorradores españoles con el sistema bancario. Pero lo negativo tiene una vertiente positiva: se olvida la relación “paternal” con la entidad y se busca el mejor servicio, aunque este proceso no es siempre sencillo.

5 Con la reestructuración que en su aspecto más visible se resume en compras de bancos y
cierres¹ de oficinas, el ahorrador puede verse afectado y sentir que los cambios le suponen un
coste económico. De este modo, se puede encontrar en el corto plazo con un peor servicio —
menos oficinas y más masificadas— sin que esto repercuta en un descenso de las comisiones
que paga. La rentabilidad ofrecida para los productos es importante, pero mucho más lo es el
10 coste en la operativa diaria: el precio de los servicios está entre las principales razones para
cambiar de banco.

Existe libertad para cambiar de banco pero hay barreras que lo impiden o dificultan. Cuantos
más productos tenga el usuario contratados, más se reduce la probabilidad que se cambie de
entidad. Cambiar una cuenta corriente es fácil, y el banco de destino hasta se encarga de
asumir las domiciliaciones de los recibos. Pero, ¿qué ocurre con una hipoteca? Los préstamos
15 con garantía hipotecaria se han convertido en el gran obstáculo para irse a otra entidad. La
migración no sólo conlleva gastos, sino que ahora mismo las condiciones ofertadas son en su
mayoría infinitamente peores que las que había hace años. El cliente acaba obligado a
“casarse²” con el mismo banco: se exige tener una cuenta corriente donde domiciliar los
pagos. En el traspaso de hipotecas debe analizarse bien si se consigue un claro beneficio mes
20 a mes y si se podrán compensar los gastos.

En la relación con el banco, para el cliente es necesario conservar la libertad. ¿Cómo? En
primer lugar, optando por entidades cuyos servicios de forma global sean económicos. Y, a la
hora de contratar un producto financiero tan importante como la hipoteca, no hacerlo a la
ligera.

EL PAÍS - 10/01/2016

¹ los cierres : *les fermetures*

² casarse : *se marier*

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 8

Mini créditos, tan rápidos como peligrosos.

La ley de la selva¹ se cumple también en la sociedad: cuando aparecen personas necesitadas, crecen los depredadores². En España, tres de cada diez familias no llega habitualmente a fin de mes y cinco de cada diez ha pasado dificultades en alguna ocasión, según la última encuesta de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU). Otro dato: 3,5 millones de parados no cobra ni prestación ni subsidio. En este ecosistema, han surgido especialistas en créditos rápidos y fáciles, pero con peligros.

Cuando alguien tiene necesidad de dinero, puede encontrarse con cuatro tipos de ofertas: créditos al consumo (con una media aproximada del 13% de tasa anual equivalente o TAE), tarjetas de crédito (hasta el 27%), créditos rápidos (a 3.500% TAE) y microcréditos (4.500% TAE). Estos dos últimos sólo se diferencian por la cantidad; los microcréditos ofrecen un máximo de 600 euros.

La Asociación de Usuarios de Banco y Cajas (Adicae), ha presentado un estudio con más de 40 abusos en comercialización, publicidad y venta de estos créditos y las asociaciones de consumidores preparan demandas por abusos y publicidad engañosa³. “Son tipos absolutamente desproporcionados, sobre todo en ocho entidades: *Préstamo10*, *Twinero*, *sucredito.es*, *¡Qué bueno!*, *Ok Money*, *creditomovil.es*, *Ferratum* y *Vivus.es*.”

A los prestamistas⁴ no les importa que el deudor no pague al principio. Están convencidos de que lo hará más tarde y con unos enormes intereses.

Alberto B. tenía 31 años cuando le pusieron una multa de tráfico de 200 euros. Estaba desempleado y vio un anuncio de Vivus : “El primer préstamo al 0%”. Pidió 200 euros a un mes de plazo y al día siguiente, sin firmar un contrato, el dinero estaba en su cuenta. Cumplido el plazo no tenía el dinero y no le dejaron pagar a plazos. “Caí en la trampa⁵. Les pedí pagar de 40 en 40 euros. No me dejaron. Me aplicaron altísimos intereses de demora. Al final me costó más de 1.000 euros. Nunca los volveré a usar y nadie debería hacerlo. Fue horrible”.

EL PAÍS - 10/01/2016

¹ la ley de la selva : *la loi de la jungle*

² depredadores : *prédateurs*

³ engañosa : *mensongère*

⁴ prestamistas : *les prêteurs*

⁵ trampa : *piège*

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 9

Esprint final en la carrera por dominar el pago con el móvil

El año que acaba de empezar puede ser el primero de un futuro sin tarjetas bancarias. Los principales protagonistas de un sector muy fragmentado compuesto por fabricantes de móviles, operadores, comercios y bancos, acaban de lanzar o están a punto de sacar al mercado sus aplicaciones para sustituir las tarjetas de crédito por el móvil. El objetivo es ser uno de los dos o tres supervivientes que queden tras esta guerra de los sistemas de pago.

La tecnología necesaria para el pequeño milagro¹ que haga a los consumidores cambiar la tarjeta de crédito por el *smartphone* para ahorrarse unos segundos ya está lista. En algunos comercios se empieza a poder pagar mediante este sistema, aunque todavía son pocos. Otros gigantes como El Corte Inglés todavía están trabajando en ello. El 6,2% de los españoles paga ya con su móvil en tienda física, según un estudio de Mastercard. Se calcula que en 2018 se realizarán más del 50% de los pagos con el móvil y en 2020 será el método predominante.

Llegar hasta este punto ha sido más lento de lo que se pensaba. Con la puesta en marcha de iniciativas para pagar con el móvil, se descubrió que era bastante complicado. “El mayor ejemplo es Mobipay, que salió en 2001”, dice David Alonso, director de empresas de Samsung España. “Era mucho más difícil pagar mediante este sistema que sacando la tarjeta de crédito y los usuarios tenían que pagar un poco más. Fue un fracaso”. Han sido necesarios móviles bastante más inteligentes.

En el último año han salido distintas iniciativas que usan la tecnología HCE (Host Card Emulator), que permite almacenar credenciales² de cada tarjeta bancaria en la nube³. Hay aplicaciones de bancos, como BBVA Wallet, La Caixa pay o la Tarjeta Virtual Móvil de Bankinter. También de operadoras, como Vodafone Wallet, que permite pagar con cualquier tarjeta Visa o Mastercard independientemente de la entidad bancaria española a la que pertenezca, una innovación en España. Y hasta de comercios, como Mercadona, VIPS, Starbucks o Repsol. “El objetivo de todos ellos es tener enganchados⁴ a sus clientes ofreciéndoles tarjetas de fidelización, descuentos o financiación”, dice Rafael Conde, director de innovación de Vector, que ofrece tecnología a bancos y grandes comercios.

EL PAIS-03/01/2016

¹ milagro : *miracle*

² almacenar credenciales : *stocker les données*

³ la nube : *le cloud*

⁴ tener enganchados : *accrocher*

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 10

Crecen las familias de clase media que no pueden pagar sus deudas

El matrimonio de José y Ana vivía el sueño del ascenso social y la clase media. Vivienda familiar en Llesfià (Badalona), ella repartía mercancías y él pintaba casas. Llegó la crisis y todo se desmoronó¹. Ana, al paro. José a competir con ofertas de 200 euros para arreglar pisos. Un día, en plena calle, un comercial ofreció al pintor una tarjeta de crédito. Creyó que
5 podría ser buena idea. Dinero rápido para salir de apuros. El sistema funcionó un tiempo. “La tarjeta si no sabes usarla, o estás desesperado, es una trampa²”, recuerda. No tardaron en llegar las llamadas a las 23.30 para reclamar las deudas. Ana también tenía una tarjeta, de cuando la vida les sonreía. “Les decía que queríamos pagar pero que acabábamos de perder la casa por un crédito familiar y no teníamos dinero. Al rato, volvían a llamar”, recuerda. “Uno
10 es el responsable de las tarjetas, sí. ¿Pero cómo te las dan sin verificar tu situación?”, se quejan.

Llegan muchos casos similares. “Familias empobrecidas por la crisis, que tiene altos gastos fijos que no puede mantener y que es complicado reducir”, explica Mercè Darnell, responsable de Programas y Servicios de la entidad. No están cuantificados, pero el perfil de
15 los afectados muestra a personas que lo han intentado todo, que encadenan préstamos rápidos o deudas de tarjetas.

Ahora Ana trabaja en un supermercado y José pinta lo que resulta. Su deuda es de 4.000 euros, pero llegó a los 6.000. Aún viven en su casa pero pagando un alquiler social. La pareja ya no usa la tarjeta dorada, con un interés del 24% si se fracciona el pago. Ahora la guarda en un cajón³ “Una vecina me preguntó: ‘¿Te da vergüenza ir a Cáritas⁴ a pedir ayuda?’
20 Estábamos tan mal que algún recibo de la luz nos ha ayudado a pagar. José siente rabia cuando ve los anuncios televisivos de préstamos rápidos. “Juegan con lo mal que lo estás pasando”, lamenta. “Venden la idea de que si lo quiero lo tengo. Hasta promocionan que si un banco te ha rechazado ellos no lo harán.

El País, 19/10/2015.

¹ desmoronarse : *s'effondrer*

² una trampa : *un piège*

³ un cajón : *un tiroir*

⁴ Cáritas : asociación caritativa

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 11

Los bancos facilitan cuentas para bebés, niños y adolescentes.

¿Sabe que su bebé recién nacido puede ser un cliente de un banco? ¿O su hijo que no ha cumplido la mayoría de edad? ¿Incluso si es universitario y no tiene ingresos? Pues sí, puede serlo con cualquiera de las cuentas de ahorro que ofrecen la mayoría de los bancos, un producto que se ha puesto de moda en los últimos años y que permite hacer una hucha¹ a los hijos pensando en su futuro. Un ahorro que, además, proporciona ciertas ventajas.

Son cuentas de ahorro como las corrientes, pero diseñadas para edades comprendidas entre los 0 y 30 años. Algunas entidades requieren aportaciones mínimas periódicas, mantener cierto saldo al mes o al año, o cierta vinculación, como puede ser la domiciliación de recibos o tener ya otro producto contratado. Es el caso, por ejemplo, de Openbank, que para solicitar la Cuenta Ahorro Júnior obliga a asociarla a otro tipo de cuenta.

Pero, en general, la oferta entre entidades es muy parecida. No se aplican comisiones por mantenimiento ni administración; las tarjetas y renovaciones son gratuitas; las transferencias en España no tienen coste y se puede disponer del dinero en cualquier momento que se precise sin penalización alguna. Es decir, permite una operativa bancaria sencilla y sin cargos. No obstante, hay entidades que establecen límites. Por tanto, es imprescindible leer íntegramente el contrato antes de tomar esta o cualquier otra decisión que tenga que ver con sus ahorros o su dinero. También existe la posibilidad de conseguir cierta rentabilidad, algo que hoy por hoy es casi misión imposible al encontrarse los tipos de interés en Europa en mínimos históricos.

Las cuentas para jóvenes pueden aplicar descuentos en las facturas de gastos corrientes y devolver parte del importe de las recargas realizadas para el móvil o del gasto hecho en internet. Además, se pueden encontrar promociones con regalos, sorteos o descuentos en actividades de ocio y personalizar la tarjeta de manera gratuita. Igualmente, los mayores de edad pueden acceder a préstamos para la compra de vivienda o la realización de estudios con mejores condiciones. Es una forma de enseñar a ahorrar y explicar la importancia de hacerlo.

20 MINUTOS.ES, 15/12/15

¹ Una hucha : une tirelire

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 12

La banca abre la guerra del crédito al consumo para mejorar márgenes

La caída de los márgenes en la banca española, situación provocada por un contexto de bajos tipos de interés y las fuertes provisiones aplicadas en los últimos años en el mercado doméstico, ha abierto una nueva guerra entre los bancos por conceder créditos al consumo en la recta¹ final del año.

- 5 Bajo la excusa de ofrecer dinero rápido con la vista puesta en las próximas Navidades (la época de mayor consumo y con buenas perspectivas de gasto este año), la mayor parte de los bancos han lanzado campañas para conceder préstamos personales a sus clientes en las que ofrecen préstamos rápidos a través de gestores personales con campañas de marketing telefónico, envíos postales e, incluso, a través de un sms al móvil. Si algún cliente se acerca a
- 10 la sucursal buscando un crédito personal de este tipo, también, se lo proporcionan. Algunos ofrecen, incluso, rebajas significativas en el tipo de interés si la contratación de dicho préstamo se hace a través de canales digitales.

- Además de esta guerra de créditos al consumo utilizados para financiar la compra de vehículos, viajes, estudios, reformas u otros gastos familiares, existe otro segmento que la
- 15 banca también trata de reactivar sin hacer mucho ruido. Se trata de los llamados préstamos exprés. En este caso el dinero llega a la cuenta sólo en unas horas. No se requiere más documentación que el DNI², puesto que la entidad tiene conocimiento previo del perfil de riesgo del cliente. La característica de estos mini-préstamos es que la concesión se produce en menos de 24 horas en la mayoría de casos, incluso por sms, y la devolución es a uno o dos
- 20 meses. Normalmente, se solicitan para gastos puntuales. El problema es que generalmente se formalizan a tipos prohibitivos, cuyo coste puede ser de 15 o 25 euros por cada 100.

La guerra no se libra sólo entre las grandes entidades sino que otras como Bankinter, Ibercaja, también presentan ofertas particulares. Cada uno utiliza su fórmula para ganar cuota de mercado.

LAVANGUARDIA 23/11/2015

¹ Recta : ligne droite

² DNI : Documento Nacional de Identidad

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTO 13

Para fidelizar los clientes : cuentas nóminas con remuneración y regalos

Las entidades apuestan por ofrecer remuneraciones los primeros meses de la contratación de un producto, como pueden ser las cuentas nómina o las cuentas de ahorro. Además de un interés, en algunos casos, también dan un regalo.

5 Para obtener estas ventajas es aconsejable tener en cuenta algunos factores. Uno de los más importantes es el importe mínimo a tener ingresado o bien la nómina a domiciliar. Los bancos suelen pedir la domiciliación de algunos recibos y el uso de las tarjetas de la entidad. Asimismo, el periodo de permanencia es otro factor a tener presente. Para acceder al regalo es frecuente que se pacte un periodo mínimo de permanencia en la entidad. Suele situarse entre los 12 y los 36 meses. Por último, los regalos son considerados por Hacienda¹ como
10 rendimientos de capital y hay que pagar por ellos en la declaración de la renta.²

Así, entre la oferta actual encontramos la Cuenta Nómina de Bankinter que, durante el primer año, remunera al 5,00% TAE³, tras este periodo lo hace al 2,00% TAE. Los ingresos mínimos mensuales para acceder a esta cuenta deben pasar los 1.000 euros.

15 Por su parte, Banco Sabadell oferta la Cuenta Expansión Plus con un interés también del 3,00% TAE. Como vinculaciones hay que domiciliar la nómina, recibos y usar las tarjetas del banco. Además, esta cuenta devuelve el 3% en algunos recibos.

20 En cuanto a cuentas que remuneran con regalos, en el mercado encontramos la Cuenta Nómina nuevos clientes de La Caixa, que da un regalo a escoger entre un listado de objetos tecnológicos, desde televisores a tabletas o cámaras. En este caso también hay que domiciliar la nómina y tres recibos y hacer al menos tres compras al trimestre con una de las tarjetas de la entidad.

Al margen de estos factores, el cliente debe saber que muchas cuentas nómina le dan acceso a otros productos bancarios, como préstamos o hipotecas, en condiciones ventajosas, anticipos de nómina e incluso seguros gratuitos.

EXPANSIÓN.ES, 05/01/2016

¹ Hacienda : ministère des finances

² La declaración de la renta: la déclaration des revenus.

³ TAE : tasa anual equivalente (incluye el crédito y las comisiones)

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 14

¿ Banca online o banca tradicional?

En un momento en que se habla tanto de la banca del futuro y la nueva banca digital, parece que ha llegado el momento de los bancos online. La banca online obtiene más adeptos cada día, sobre todo entre los más jóvenes, en un año ha crecido un 8,9%.

5 La banca electrónica funciona por cualquier medio electrónico (teléfono, cajeros automáticos o Internet). Este tipo de servicios entraron en España en 1995 de la mano de Banesto y del Banco Central Hispanoamericano.

¿Pero cuáles son las ventajas de la banca online respecto a la banca tradicional?

10 Los tipos de interés que se obtienen son mucho más competitivos, debido a que su estructura de costes es más simple. Los clientes pueden realizar operaciones bancarias las 24 horas al día cualquier día de la semana sin contar la comodidad de contratar productos y realizar transacciones desde casa o cualquier parte del mundo sin necesidad de desplazarse a ninguna oficina. De paso se ahorran tiempo, ya que se evitan las largas colas que se encuentran en las sucursales físicas. Además la banca online permite tener una mayor información y transparencia, ya que al realizar toda la operativa a distancia, facilitan toda la información por 15 estos medios y se puede acceder a ella sin que se omita ningún punto importante. Lo que ayuda mucho al usuario para comparar entre diversos productos y ver cual se adapta mejor a sus necesidades.

20 No obstante, a pesar de tantas ventajas todavía hay que mejorar algunos detalles para que la banca online se gane la plena confianza de los usuarios pero una muestra de que la tendencia del mercado cada vez está más enfocada¹ a este tipo de operativa es que las entidades tradicionales, a través de sus páginas web, cada vez ofrecen la posibilidad de realizar más contrataciones, consultas y operaciones en general a través de ellas, imitando el funcionamiento de las entidades de banca online.

Noticias Bancarias 18/12/2015

¹ está más enfocada : *est plus orientée*

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 15

El tipo fijo en las hipotecas no consigue triunfar

El tipo fijo en las hipotecas no acaba de despegar¹ en España a pesar de la intensa campaña de 'marketing' puesta en marcha por las entidades financieras desde hace algo menos de un año. En la actualidad, apenas 10 de cada 100 hipotecas se firman a tipo fijo porque el cliente no puede acceder a ellas.

- 5 “Es un gran gancho publicitario hipotecas a tipo fijo por debajo del 3%, incluso por debajo del 2%, pero entre quienes las solicitan son muy pocos los que acaban pasando los filtros de riesgo de la banca.” explica Pau Monserrat, economista.

10 Y es que, según Pau Monserrat, “La gente no hace el ejercicio prudente de buscar primero una hipoteca y luego la casa que se puede comprar con esa hipoteca, sino al revés, primero busca la casa y luego la financiación. Ya encontrará una hipoteca que le permita pagarla”. A grandes rasgos, dos son los principales obstáculos que juegan en contra del fijo en España.

15 Constituyen un reclamo muy interesante pero en la práctica no se las conceden a casi nadie. Los plazos de amortización suelen ser mucho más cortos que las hipotecas a tipo variable, lo que supone que, o bien quien necesita la financiación puede aportar una cifra importante de ahorros o bien el inmueble o propiedad no puede ser muy caro. “Al ofrecer plazos de amortización tan cortos, inevitablemente la cuota mensual suele ser muy elevada, de tal manera que el cliente medio no puede acceder a ellas porque no cumple los ratios de endeudamiento que exige el banco”, apunta Monserrat.

20 Incluyen importantes comisiones. Este tipo de hipotecas suele contar con todo tipo de comisiones. De apertura, amortización parcial o total o comisión de compensación por riesgo de tipos de interés.

EL CONFIDENCIAL.COM- 30.11.2015

¹ despegar : *décoller*

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 16

El Santander confirma que cobrará a los no clientes por utilizar sus cajeros

La guerra de los cajeros automáticos no ha terminado. Solo está dormida, a la espera de que se cierren las estrategias de todos los jugadores. El consejero delegado del Santander, José Antonio Álvarez, ha adelantado su posición, al reafirmar lo que anunció en julio pasado, pero no fijó la tasa precisa. Fuentes oficiales del banco dijeron que no está fijada el importe de la comisión.

"No hay cambios sobre lo que habíamos anunciado", ha afirmado. Según las respuestas de Álvarez a los periodistas, pareció que el Santander cobraría dos euros en los cajeros. Sin embargo, la entidad aclaró posteriormente que el Santander no tiene decidido todavía la tarifa que cobrará.

10 Miguel Temboury, subsecretario de Economía, declaró tras la publicación de la norma, que las comisiones de los cajeros bajarían con fuerza y rapidez, (lo mismo que aseguró el ministro, Luis de Guindos), y que "cobrar dos euros por usar un cajero es desorbitado". Preguntado por si mantendrían esta tarifa pese a la posición del Ministerio de Economía, Álvarez aludió al alto coste de renovación de parte de los 5.000 cajeros que tiene en España, pertenecientes a la red 4B. "Estamos cambiando las funciones de los cajeros y eso es algo muy costoso". Es un argumento similar al que ha utilizado alguna vez CaixaBank.

Respecto a si la nueva norma favorecía a los grandes bancos, el segundo ejecutivo del Santander respondió que sí. "Lógicamente favorece a los que tienen grandes redes de cajeros, que son los que proporcionan el servicio y, por lo tanto, los que ponen el precio.

20 También comentó que el uso del efectivo está cayendo "porque los medios de pagos están mejorando mucho. Ahora es más cómodo pagar con tarjeta o con el móvil, que lleva la tarjeta incorporada". Sin embargo, no quiso adelantar si llegará el fin del efectivo. Además, aprovechó para señalar que el tema de los cajeros "se ha magnificado".

25 Por otro lado, el consejero delegado del Santander ha confiado en lograr que el beneficio por acción (BPA) de la entidad crezca en 2018, si bien ha admitido que se trata de un objetivo "difícil" y vinculado¹ a las metas a conseguir: crecimiento de rentabilidad, de balance y dividendo.

.EL PAIS - 20/10/2015

¹ Vinculado : lié à

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 17

Ada Colau avisa que no trabajará con bancos que desahucien¹

La alcaldesa de Barcelona convoca la Comisión Mixta para la Prevención de Desahucios

La alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, avisó esta tarde de que el Ayuntamiento de Barcelona "priorizará" sus relaciones con las entidades bancarias que estén dispuestas a colaborar para frenar los desahucios y se mostró dispuesta a prescindir de los bancos que no cooperen en su política de emergencia habitacional. "El Ayuntamiento tiene cuentas abiertas con la mayoría de entidades, así que tenemos margen para dejar de trabajar con ellas si no colaboran", avisó.

Colau convocó esta tarde en el Consistorio a la Comisión de Prevención de Desahucios que reunió hasta 70 personas en el Ayuntamiento para buscar soluciones a la problemática de los desahucios en Barcelona. El cónclave congregó al Gobierno, oposición y colectivos sociales— entre las que figuran la PAH, Asociación 500x20 o la Agencia de Vivienda de Catalunya— y entidades bancarias como Banco Sabadell, Bankia, Banco Santander o BBVA. La comisión, que se creó en 2011 y no se reunía desde febrero de 2014, aprobó la creación de tres grupos de trabajo que se centren en modificar el reglamento de emergencia social, en la revisión de los protocolos de desalojo y en la ampliación de viviendas de alquiler social.

Colau calificó la reunión de "una primera toma de contacto" pero anunció medidas contundentes: la imposición de sanciones a los dueños de pisos que lleven más de dos años vacíos y su intención de declarar toda la ciudad zona en situación de emergencia para que en cualquier operación de compraventa de pisos que lleven más de dos años sin ocupar, el Ayuntamiento tenga prioridad para optar al derecho de tanteo y retracto, adelantándose en la compra de "fondos buitres²".

La alcaldesa confirmó la voluntad de las partes de ponerse a trabajar y recalcó que nadie, incluidas las entidades financieras, rechazaron las propuestas. Aun así, Colau aseguró que los bancos no se pronunciaron sobre las sanciones en caso de que no colaboren con el Ayuntamiento. Esta semana, Colau se reúne con BBVA y Blackstone.

EL PAIS-01-07-2015

¹ desahuciar : *expulser*

² Fondo buitres : fondo de capital de riesgo o fondo de inversión libre que invierte en una deuda pública de una entidad que se considera cercana a la quiebra.

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 18

El importe de las hipotecas de Kutxabank aumenta del 49%

5 Kutxabank ha registrado hasta el final de noviembre de 2015 un incremento del 49% en el importe total de los nuevos préstamos formalizados para la adquisición de casas, con una evolución positiva del 33% en el País Vasco. La entidad ha subrayado que estos datos confirman "las previsiones de crecimiento" del grupo y sitúan el desarrollo de esta modalidad de financiación "en uno de los puntos más elevados de los últimos meses".

10 A su juicio, la mejora de la situación económica global, la recuperación gradual de la confianza de los consumidores y el conjunto de nuevas ofertas de Kutxabank han contribuido a "un crecimiento significativo y continuo de la contratación de nuevos préstamos para la adquisición de viviendas en los últimos 24 meses". Según ha apuntado, el perfil tipo de las personas que contratan un préstamo hipotecario en Kutxabank es el de personas jóvenes, fundamentalmente parejas menores de 35 años, que adquieren su primer piso tras solicitar financiación por menos del 80% del valor de tasación.

15 La entidad ha manifestado que cuenta con algunas de las principales referencias del mercado en préstamos hipotecarios y ha añadido que, a pesar de que la novedosa oferta de tipo de interés fijo de Kutxabank, ha registrado "crecimientos muy destacados", la mayoría de las personas que acuden a la entidad opta por los productos referenciados al Euribor a la hora de financiar la compra de una vivienda.

20 La entidad ha manifestado que otro de los síntomas de la recuperación económica tiene que ver con la evolución de los préstamos al consumo, que también han registrado un comportamiento positivo. En concreto, el Grupo Kutxabank ha ampliado un 15% el importe de los préstamos personales.

25 Kutxabank Kredit ha comercializado campañas especiales de financiación en colaboración con los comercios vascos, ha puesto en el mercado préstamo-coche y ha continuado ampliando el número de personas que pueden contratar un préstamo por internet en un click, y disponer del dinero en menos de cinco minutos. En este momento suman ya 600.000 clientes.

ELMUNDO.ES, 16/12/15

BTS BANQUE

SESSION 2016

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 19

Los ciudadanos formados son ahorradores más libres

España ocupa el furgón de cola¹ entre las economías desarrolladas en lo relativo a los conocimientos financieros de sus ciudadanos. Además, los bancos tienen un control hegemónico en la venta de productos de ahorro. Esta combinación ya es preocupante por sí sola, pero si se le añade que nuestro país tiene una esperanza de vida de las más altas del mundo en un contexto donde las proyecciones demográficas cuestionan la sostenibilidad del sistema público de pensiones la conclusión es evidente: tenemos un problema que urge solucionar. La educación financiera se presenta como la mejor respuesta. Miembros de la industria participaron esta semana en la sede de EL PAÍS en un debate sobre cómo fomentar la inversión a largo plazo. El encuentro fue patrocinado por Fidelity Worldwide Investment.

5

10 “La gente va a tener que tomar decisiones financieras importantes, sobre todo para su jubilación². Y se trata de que tengan la información suficiente para que esas decisiones sean las adecuadas”, según Sebastián Velasco, director general de Fidelity en España y Portugal. Es importante dar visibilidad al problema del ahorro a largo plazo y hacer ver a la gente que con más formación tendrán más opciones de vivir mejor en el futuro”, añade.

15 Los fracasos financieros en forma de participaciones preferentes, las salidas a Bolsa decepcionantes o la colocación de productos financieros complejos alejan³ al ciudadano del mundo de las finanzas personales. Las situaciones de crisis son las más apropiadas para hacer cambios. La educación financiera consiste en enseñar a la gente conceptos básicos y no tanto en hablar de productos concretos.

20 El ciudadano no es el único que debe asumir responsabilidades en la mejora de la educación financiera. Las entidades financieras tienen que desarrollar una actitud más proactiva.

A la hora de comercializar productos deben ajustarse al perfil del cliente. “Llevamos 20 años oyendo que hay que ir hacia una política de clientes y no de productos, pero no acaba de ser así”, señala Manuel Romera, director del sector financiero del Instituto de Empresa. “La cultura financiera debería servir para que cada persona asuma el nivel de riesgo que le corresponde en función de sus necesidades”.

25

El PAÍS, 11/10/2015.

¹ El furgón de cola : *la dernière place*

² La jubilación : *la retraite*

³ Alejar : *éloigner*