

ELEGIR BANCO EN TIEMPOS DE CRISIS

Negociar o cambiar de banco: sus mejores armas ante la subida de las comisiones.

Ante la continua reducción de beneficios que las entidades financieras están sufriendo en este escenario de bajos tipos de interés y crisis económica, su solución ha sido tajante: aumentar las comisiones por servicios hasta un máximo histórico, en solo un año han subido un 6,5%.

Sin embargo, los clientes somos imprescindibles para ellos, ahora, mas que nunca, tenemos descontentos les puede salir muy caro, por ello están dispuestos a negociar antes que perder clientes.

Es por ello que las entidades deben mas que nunca cuidar su estrategia comercial: subir comisiones sin perder clientes.

Ante ello, los clientes debemos reaccionar. Veamos que opina de

este ejemplo real: tener depositado 1000 euros en una cuenta a la vista tipo le remunera anualmente 1 euro ,mientras que le cuesta 42 euros.

Aunque las entidades están obligadas por el Banco de España a publicar sus tarifas máximas, en la mayoría de las ocasiones los “ buenos clientes” ven sus comisiones significativamente reducidas e incluso se llegan a anular. Y no piense que esto les reporta pérdidas ya que sigue entrando dentro de su margen de actuación.

Estas afirmaciones no son gratuitas sino que han sido avaladas por la Comisión Europea que en su último informe ha sacado los colores a España

señalándola como el país de la Unión Europea con las tarifas bancarias más caras, solo superado por Italia.

La media anual se sitúa en 178 euros aunque contribuyen a reducirla la banca ON LINE que es una de las mejores opciones para

reducir o incluso anular las comisiones.

Desde el IAEF les garantizamos que el margen de actuación de las entidades les permiten casi personalizar las comisiones , por tanto , la negociación es clave, sin embargo, si no funciona, ¡cámbiese de banco! Los tramites son rápidos y sencillos, venza la pereza, el ahorro

“un depósito de 1000 euros le remunera 1 euro , mientras que le cuesta 42 euros al año”

“ ante la subida de comisiones los bancos prefieren negociar antes de perder clientes”

“al comparar condiciones de los bancos no se fije solo en el tipo de interés”

¿CUÁL ES LA GOTA QUE COLMA EL VASO?

El IAEF les anima a hacer una opción real cambiar de entidad financiera si se encienden alguna de estas luces rojas claves:

Por un lado, que encuentre una mejora de condiciones para su hipoteca. Así lo hicieron 54.414 personas el año pasado.Sin embargo, al comparar las condiciones de los bancos no se fije solo en el tipo de interés, las comisiones de cancelación, gastos de notaria y gestoría pueden hacer el cambio menos atractivo.

El trato personal es uno de los

puntos clave para elegir banco, si se encuentra con un trato desconsiderado no dude en dejar constancia con una queja.

La situación actual ha hecho que las entidades saquen todas sus armas para captar clientes con sus atractivas ofertas.

Sin embargo, no base su decisión de cambiar de banco en los abonos que el banco le hará por cada recibo domiciliado. Por otro lado si las abusivas comisiones son el desencadenante de su decisión, no vuelva a caer en el mismo error e infórmese desde el primer día de cuales serán las tarifas de su nueva entidad.

Contenido:

| | |
|---|---|
| ELEGIR BANCO EN TIEMPOS DE CRISIS | 1 |
| ¿CUÁL ES LA GOTA QUE COLMA EL VASO? | 1 |
| TOMEN ASIENTO EN EL GRAN TEATRO DE LA BANCA SOCIAL | 2 |
| ESPAÑA APRENDE A ANDAR CON PRODUCTOS SOLIDARIOS, MIENTRAS QUE OTROS YA CORREN CON BANCA ÉTICA | 2 |
| HAITÍ, ¿solidaridad o negocio? | 2 |
| NUESTRA RECOMENDACIÓN | 3 |
| Sus PREGUNTAS | 3 |
| SUSCRIPCIÓN | 4 |