

Las 10 trampas del banco que no tienen nada que envidiar a la cláusula suelo

Las cláusulas suelo son una de las 'trampas' más conocidas por parte de los bancos, pero no la única. Hay diez más que ya están aplicando y que todo consumidor debería conocer

Los bancos han empezado a devolver el dinero de las cláusulas a medio camino entre la obligación judicial y como respuesta al escarnio público que han vivido las últimas semanas. Es el primer paso en un camino que promete ser largo.

Hay por lo menos otros 11 trucos que usan las entidades financieras para vender más y que no tienen nada que envidiar de las cláusulas suelo. Desde Preahorro.com descubren cuáles son y qué hacer para librarse de ellos:

Productos vinculados muy caros en sus hipotecas. Los seguros de vida y hogar que se contratan con la hipoteca suelen estar entre los más caros del mercado. Si el tipo de interés que se paga no depende de la vinculación, se pueden eliminar o contratar con otra aseguradora más económica.

Préstamos preconcedidos a tipos más altos que la media. Se han convertido en una de las últimas modas. Los préstamos preconcedidos son los créditos express de la banca. En función de los ingresos ofrecen desde 15.000 hasta 30.000 euros sin casi papeleo y prácticamente al instante. La tasa a pagar serán tipos de interés del 15% muy superiores al 8% de un préstamo personal al uso.

Depósitos y garantizados que no llevan a ninguna parte. La rentabilidad de un depósito hoy en día no alcanza al 1% y sin embargo siguen ofreciéndose cuando hay alternativas mucho mejores para el ahorro a corto plazo.

Fondos de inversión muy caros y lejos de los mejores. Los fondos de inversión van camino de ser uno de los productos estrella para los bancos por sus comisiones. Los que ofrecen al cliente de a pie suelen ser los más caros por comisiones y operativa. Además, nunca suelen estar entre los más rentables de su categoría.

Depósitos estructurados como depósitos al uso. Los productos estructurados tienen una complejidad añadida que hay que conocer y que no siempre se explica adecuadamente.

Planes de pensiones como única alternativa para la jubilación. Los planes de pensiones son el producto estrella de ahorro a largo plazo. Su gran ventaja es que permiten deducir en la declaración de la renta, pero a cambio el dinero está inmovilizado durante 10 años y se pagan muchos más impuestos al recuperarlo. Además, históricamente sus rentabilidades son inferiores a las de los fondos de inversión. Y eso no es lo peor.

Acciones del banco al preguntar por inversión. Los grandes bancos cotizan en bolsa y todo apoyo a sus acciones es bienvenido. Por eso es muy habitual que al preguntar por inversión en la sucursal hablen de la solidez del banco y de lo bien que marchan sus acciones como si fuesen un producto seguro.

Tarjetas que se activan en modo revolving por defecto. Toda cuenta tiene una tarjeta de crédito y la mayoría se activará en modo revolving. Esta forma de pago aplazado permite al banco ingresar mucho más en intereses y comisiones que con otros métodos de pago.

Permitir saldo a crédito en las cuentas de ahorro. Todas las cuentas pueden quedarse en números

rojos y cuando lo hacen generan una ingente cantidad de dinero en forma de intereses y de gastos de gestión. La excusa para permitirlo es que así protegen al ahorrador frente a posibles descuidos por su parte para que no le corten la luz o cualquier otro servicio domiciliado.

Hipotecas de larga duración. Las hipotecas a largo plazo benefician al banco y las cortas al ahorrador. A más de 30 años se puede llegar a pagar el doble por una vivienda.

Imponer el notario en la firma de la hipoteca. La elección del notario en la firma de una hipoteca es libre y sin embargo la mayoría de bancos impondrá el suyo. Hay que recordar que parte del papel del notario es asegurarse de que ambas partes entienden los términos del documento que están firmando.

Tener claros estos trucos que usan los bancos puede ahorrar más de un disgusto y dejar de regalar dinero a los bancos. La solución para muchos de ellos pasa por aprender una cosa: el banco no es un amigo, sino una empresa. Hay sitios mejores en los que buscar consejo para las finanzas.

Datos de contacto:

José Trecet
676 16 55 32

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Derecho](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>