

Santander cierra el plan Queremos Ser Tu Banco

Escrito por ADICAECentrales - 22/09/2015 09:12

Quienes no domicilien su nómina, prestación por desempleo o pensión y tres recibos o usen varias veces al mes las tarjetas deberán pagar una abusiva comisión anual de 96 euros por mantenimiento de cuenta y de 36 por renovación de la tarjeta principal. La entidad de Ana Botín quiere seguir engordando el negocio de las comisiones o de la vinculación.

El Plan 'Queremos ser tu banco' fue vendido, durante varios años, como el proyecto estrella de Banco Santander. Decían que era un plan para disfrutar de "cero euros en comisiones de servicio indefinidamente" e incluía ciertas ventajas como descuentos en comercios o espectáculos, seguros de salud, sorteos... pero desde la aparición de la 'Cuenta 1,2,3', el Santander ya no quiere ser nuestro banco. Ahora liquida el plan y obliga a sus más de cuatro millones de clientes (cifras de 2012, último dato disponible) a vincularse todavía más con la entidad o pagar 132 euros al año en comisiones y, por supuesto, a olvidarse de todas las ventajas asociadas a 'Queremos ser tu banco'.

Hasta ahora los beneficiarios de 'Queremos ser tu banco' solo tenían que cumplir una de estas condiciones para estar exentos de las comisiones de servicio: domiciliar su nómina, algunos seguros, una hipoteca, aportar 600 euros a un plan de pensiones o tener 500 acciones del banco. Ahora, tendrán que domiciliar su nómina, prestación por desempleo o pensión y, además, tener domiciliados al menos 3 recibos o usar como mínimo 6 veces al trimestre las tarjetas de débito o crédito emitidas por el banco.

Quienes no lo hagan, y ahora viene lo escandaloso, tendrán que pagar nada menos que 8 euros al mes de comisión de mantenimiento de la 'Cuenta día a día' y otros 3 por la renovación mensual de la tarjeta principal. Esto hace un total de 132 euros anuales, lo que convierte a Banco Santander en una de las entidades con las comisiones más elevadas del mercado, según datos del comparador de comisiones bancarias de ADICAE.

Más información: <http://laeconomiadelsconsumidores.adicae.net/index.php?articulo=2981>
