

## La letra pequeña de las cuentas nómina oculta permanencias de hasta 36 meses

- Cuatro de los 10 bancos españoles con mayor cuota de mercado ofrecen regalos o bonificaciones por domiciliar la nómina a cambio de un período de permanencia
- BMN es la entidad que exige mantener el salario durante un plazo mayor: 36 meses; a continuación se sitúa el Santander, con 24 meses, mientras que La Caixa y Catalunya Caixa requieren de 12 meses
- Entre las entidades de menor tamaño, Unicaja y Globalcaja exigen las mayores permanencias del mercado: 36 meses a cambio de regalos como un iPad Mini o una Samsung Galaxy Tab
- En caso de no cumplir con la permanencia, las entidades aplican penalizaciones que, incluso, pueden superar el valor del regalo en el mercado

**Madrid, 25 de abril de 2014.** Las cuentas nómina de cuatro de las 10 entidades financieras con mayor cuota de mercado del país ofrecen regalos o bonificaciones a sus clientes a cambio de un período de permanencia que oscila entre los 12 y los 36 meses y que, en caso de incumplirse, supondrá una penalización para el usuario, según un análisis elaborado por la web independiente del ahorro, Kelisto.es.

Entre los bancos analizados, BMN es la entidad que exige mantener el salario domiciliado durante un plazo mayor: 36 meses. A continuación se sitúa el Santander (con 24 meses) y Catalunya Caixa y La Caixa, ambas con 12 meses. Entre las entidades con menor tamaño también se pueden encontrar ejemplos de este tipo de prácticas: por ejemplo, Unicaja y Globalcaja requieren que sus clientes permanezcan hasta 36 meses para obtener alguno de los regalos que ofrecen y no ser penalizados, mientras que Bancorreo y Openbank cuentan con permanencias de 24 meses.

**“Mientras otros sectores –como el de las telecomunicaciones- empiezan a eliminar las ataduras en los contratos que firman con sus clientes, en la banca sigue siendo algo habitual. Es más, con la vuelta de los regalos gancho a productos como las cuentas nómina, esto se ha convertido una práctica muy frecuente. Estos comportamientos no solo provocan que el consumidor no pueda optar por las ofertas más ventajosas del mercado siempre que quiera –con lo que puede llegar a ahorrarse hasta 240 euros al año, según cálculos de Kelisto.es-, sino que le obliga a hacer frente a penalizaciones que, incluso, superan el valor que el propio regalo tiene en el mercado”, explica Estefanía González, responsable de Finanzas Personales de Kelisto.es,**

La cuenta nómina de **BMN** regala a los clientes que domicilien su nómina un televisor de Samsung de 32” pulgadas (para salarios superiores a 1.200 euros) o de 40 pulgadas (para los que superen los 2.000 euros), y aplica una política de “cero comisiones” siempre que el usuario domicilie dos recibos y cuente con tarjeta de crédito. Ahora bien, para disfrutar de estas condiciones exige permanecer en la entidad durante 36 meses. En caso contrario, cobra una penalización de hasta 210 euros en el caso del televisor de 32 pulgadas (que se recalcula en función del tiempo que falte hasta cumplir con la permanencia) y de 318 euros en el caso del de 40 pulgadas.

Por su parte, el **Santander** obsequia a quienes domicilien la nómina con distintos regalos: un e-reader de 7 pulgadas o una vajilla más cubertería de seis servicios de Pierre Cardin si la nómina supera los 600 euros; un televisor LED de 32 pulgadas de LG o una vajilla de 12 servicios si supera los 1.000 euros; o un iPad Mini Wifi de 16 Gb o una smart TV LED Samsung de 32 pulgadas si el salario está por encima de los

1.800 euros. Para disfrutar de estos regalos también es necesario tener tres recibos domiciliados, una tarjeta de crédito o débito y utilizarla dos veces al mes como mínimo, y permanecer en el banco durante 24 meses. Si se incumple cualquiera de estas condiciones, el banco aplicará una penalización que oscila entre los 50 euros para quienes elijan el eReader o la vajilla de 6 piezas y los 330 para quienes opten por el iPad o la smart TV.

**Catalunya Caixa** es otra de las 10 mayores entidades españolas que ofrece un regalo a quienes domicilien su nómina. En este caso, se trata de dinero en efectivo: hasta 75 euros, siempre que se cumplan varias condiciones. Por mantener un saldo medio anual en la cuenta de 3.000 euros, se abonarán 30 euros al año; por hacer compras con tarjeta de más de 3.000 euros al año, 35 euros; y por domiciliar al menos tres recibos de cargo mensual, 10 euros. Además, la entidad solo efectuará esta bonificación a quienes tengan nóminas o pensiones de más de 700 euros y si mantienen (o aportan durante los 12 meses posteriores a su contratación) 10.000 euros en una cuenta o producto de ahorro, o si gastan más de 3.000 euros con tarjeta. Si el cliente no se mantiene durante un año en la entidad, Catalunya Caixa ni siquiera abonará la parte proporcional de estos regalos en efectivo.

**La Caixa** también premia a quienes se lleven su nómina a la entidad. Lo hace con una tablet Galaxy Tab 4 de Samsung o con un televisor LED de Samsung de 32 pulgadas, dos regalos tecnológicos que se suman a otras ventajas como la ausencia de comisiones de mantenimiento o administración. Ahora bien, para lograrlo, hay que domiciliar un salario mínimo de 600 euros y tres recibos al trimestre, realizar tres compras trimestrales con tarjeta de débito o crédito, y permanecer 12 meses en la entidad. En caso de que el usuario decida marcharse antes de tiempo, tendrá que hacer frente a una penalización de 329 euros (si eligió el televisor) y de 209 euros (si optó por la tablet).

**“Estas prácticas no solo son cada vez más habituales en los grandes bancos. También hay entidades de menor tamaño que obligan a sus clientes a estar sujetos a una permanencia a cambio de recibir un regalo o una bonificación en efectivo. Es lo que sucede, por ejemplo, con Unicaja, Openbank, Bancorreo o Globalcaja. Además, estas dos últimas entidades llegan a aplicar penalizaciones que superan el valor del regalo”, apunta González.**

Así, **Bancorreo** premia a sus clientes con nómina con una tablet de 9 pulgadas de Sunstech, una tarjeta de 100 euros para gastar en El Corte Inglés o un televisor LED de 20 pulgadas de Philips, siempre que se domicilie una nómina de 600 euros como mínimo y, al menos, dos recibos principales o se realicen dos movimientos al mes con las tarjetas Bancorreo. Eso sí, si el usuario se marcha en los 12 primeros meses de vida de su cuenta, tendrá que abonar una penalización de 140 euros; si lo hace entre los 12 y los 24, tendrá que pagar 100 euros; y a partir de los dos años, estará exento.

Por su parte, **Globalcaja** regala una Samsung Galaxy Tab 10.1 wifi de 16 Gb (cuyo precio en el mercado ronda los 215 euros) si se domicilia una nómina (como mínimo, de 1.200 euros al mes) y dos recibos. Además, habrá que contratar un plan de pensiones o de ahorro con una aportación mínima de 60 euros al mes (720 euros al año) y abonar 4 euros al mes en concepto de gastos de mantenimiento. Su permanencia es de 36 meses y, en caso de no cumplirse, la penalización aplicada por la entidad será de 391 euros.

**Unicaja** obsequia a sus clientes con nómina con distintos regalos en función de la nómina mínima y de la permanencia: por ejemplo, a quienes tengan un salario mínimo de 1.000 euros y permanezcan durante 12 meses en la entidad les ofrece una tarjeta regalo de 90 euros; en cambio, a quienes tengan las nóminas más elevadas (más de 2.500 euros) y se queden durante 36 meses en el banco, les premia con un iPad Mini Wifi de 16 Gb o una Samsung Galaxy Tab 3. Si el cliente quisiera irse antes de tiempo, tendría que hacer frente a un castigo económico que se calcula teniendo en cuenta el valor de regalo y los meses que quedan para cumplir en la permanencia. Para los regalos más económicos, la penalización máxima sería de 90 euros y, para los más caros, de 331 euros.

**Openbank** también premia a sus clientes con nómina con regalos tecnológicos y en efectivo: les obsequia con una tablet Wolder 10.1 miTab Broadway o un abono de 80 euros si se domicilia el salario y se mantiene durante 24 meses. Si no es así, el usuario tendría que devolver 80 euros (si optó por el efectivo) o 131 euros (en el caso de la tablet).

LA PERMANENCIA EN LA BANCA ESPAÑOLA			
ENTIDAD	REGALO	PERMANENCIA EXIGIDA	PENALIZACIÓN EN CASO DE INCUMPLIMIENTO
<b>ENTIDADES CON MAYOR CUOTA DE MERCADO</b>			
<b>Santander</b>	>> e-Reader 7 " ó >> Vajilla+cubertería de 6 servicios de Pierre Cardin	24 meses	50 €
<b>Santander</b>	>> TV Led LG 22" ó >> Vajilla+cubertería de 12 servicios de Pierre Cardin	24 meses	135 €
<b>Santander</b>	>> iPad Mini con Wifi 16 Gb ó >> Smart TV LED Samsung 32"	24 meses	330 €
<b>La Caixa</b>	>> tablet Galaxy Tab 4 ó >> Televisor LED de Samsung de 32"	12 meses	329 € por el televisor y de 209 € por la tablet
<b>Catalunya Caixa</b>	Hasta 75 euros en efectivo	12 meses	no se abona ninguna cantidad
<b>BMN</b>	TV Samsung de 32" o 40 "	36 meses	hasta 210 € (TV 32") o hasta 318 € (TV 40 ")
<b>OTRAS ENTIDADES</b>			
<b>Bancorreo</b>	>> Tablet de 9 pulgadas de Sunstech >> Tarjeta de 100 euros para gastar en El Corte Inglés >> Televisor LED de 20 pulgadas de Philips	24 meses	140 € si el cliente se va en los 12 primeros meses; 100 € si se va entre los 12 y los 24 meses
<b>Unicaja</b>	>> 90 euros en una tarjeta regalo de Unicaja >> eReader Papyre Wifi >> cafetera Nespresso Umat >> televisor de 22 pulgadas de LG >> centro de planchado Taurus >>Bravísimo 35, un iPad Mini de 16Gb Wifi o una Samsung Galaxy Tab 3	de 12 a 36 meses	Se calculará teniendo en cuenta el valor del regalo y los meses que quedan para cumplir con la permanencia exigida en función del regalo. Las cantidades máximas serán de 90 € (para el regalo más económico) y de 331,48 € para el más caro (iPad mini)
<b>Openbank</b>	>> tablet Wolder 10.1 miTab Broadway >> abono en efectivo de 80 euros	24 meses	80 € por el abono y 131 € por la tablet
<b>Globalcaja</b>	Samsung Galaxy TAB 10.1" de 16 Gb wifi	36 meses	391,74 €

*Fuente: datos de las entidades a 25/04/2014*

*Kelisto.es es una compañía independiente de cualquier tipo de grupo asegurador o entidad financiera y, por este motivo, todas las informaciones emitidas desde Kelisto.es son completamente imparciales y*



Mucho más que un comparador

# Nota de prensa

objetivas. Esto nos permite ser libres a la hora de informar al consumidor para que ahorre en sus facturas del hogar y lograr que las compañías sean más competitivas.

Kelisto.es no promueve ninguna marca ni oferta por motivos comerciales; la información (ya sea del comparador o de los contenidos propios) se basa en hechos y datos, de manera que la plataforma es 100% objetiva.

Visítanos en [www.kelisto.es](http://www.kelisto.es)

## Para más Información:

<a href="http://Kelisto.es">Kelisto.es</a>	Cohn & Wolfe
<b>91 447 26 76 / 661 870 126</b> rrpp@kelisto.es  Cristina Rebollo, Directora de Comunicaciones Estefanía González, Responsable de Finanzas Personales	<b>91 531 42 67</b>  Marta Velasco – Henar López kelisto@cohnwolfe.com



## Sobre [Kelisto.es](http://Kelisto.es)

Kelisto.es es un servicio online gratuito e independiente para ayudar a los consumidores a ahorrar en sus facturas del hogar y defender sus derechos mediante investigaciones periodísticas, herramientas de comparación de precios y una gran comunidad activa de personas que buscan un consumo inteligente en ámbitos como seguros, comunicaciones y finanzas personales.

Kelisto.es se lanza en España para revolucionar el espacio de los comparadores de precios con un concepto único en el mercado que, ante todo, quiere combatir la apatía del consumidor, ser un motor de cambio para el consumo inteligente y estimular el ahorro con el fin de fomentar la competitividad de los proveedores. Apostamos por un servicio imparcial, transparente y sencillo que ofrezca de una **manera rápida y eficaz** la información que se busca. Con este fin facilitamos:

- **Herramientas de comparación** de precios objetivas y fáciles de usar que permiten comparar un gran número de productos en un único lugar.
- **Artículos independientes de calidad** basados en la investigación más detallada y elaborados por profesionales y expertos.
- **Una comunidad activa de personas** donde se puede compartir información, denunciar problemas y ayudar a otros consumidores a ahorrar dinero.

Kelisto.es cuenta con un equipo de más de 20 personas y está respaldada por un grupo de inversión británico con una amplia experiencia previa en Internet.