



Comisiones bancarias

Pagar sí, pero lo justo

Cualquier comisión que aplique una entidad bancaria debe figurar en el contrato que firmó el cliente a la hora de suscribir el producto

No tienen luces de neón, pero los carteles de numerosas entidades bancarias que anuncian "Comisiones Cero" atraen a muchos ahorradores que sueñan con la supresión del pago por servicios básicos como realizar transferencias, cobrar cheques o mantener una cuenta corriente. Pero, ¿estamos realmente ante el inicio del fin de las comisiones bancarias? Rotundamente, no. Las estimaciones apuntan que apenas el 15% de los clientes bancarios de nuestro país se benefician de alguna de estas campañas que, por otra parte, exigen cumplir ciertos requisitos, como domiciliar nómina y varios recibos y comprometerse a mantenerlos en el banco durante periodos de, al menos, 18 meses. No obstante, fuera de esas promociones quedan otras muchas comisiones, con las que las entidades siguen cosechando pingües beneficios. Tarifas por mantener un plan de pensiones, gestionar fondos de inversión, cancelar un depósito, amortizar capital de la hipoteca, descubiertos en cuenta, domiciliaciones... la lista de comisiones que no se encuentran incluidas en las campañas promocionales es infinita y creciente, y explica las excepcionales cifras de ingresos que siguen registrando las entidades por este concepto.

En los primeros seis meses del año, sólo las cinco grandes entidades españolas ingresaron la friolera de 4.001 millones de euros en concepto de comisiones, lo que supone un incremento del 12,45% respecto a los 3.558 millones que sumaron el año anterior. Algunas han ganado un 20% más que en 2006 por este concepto.

En muchos casos, el pago de comisiones es inevitable. No obstante, los usuarios tienen ciertos derechos respecto a este asunto que deben conocer y ejercer para evitar abusos.

PRINCIPALES TIPOS DE COMISIONES

1 Comisiones de servicio:

Bajo este concepto se incluyen las comisiones que aplican bancos y cajas por los servicios más básicos y que suelen utilizar prácticamente todos los usuarios. Es el caso de comisiones por mantenimiento de cuenta, cobro o emisión de cheques o realizar transferencias. Al margen de las campañas promocionales, la tendencia de las entidades es a aumentar cada vez este tipo de cobros.

⊙ Comisiones de mantenimiento de cuenta:

El importe medio que se paga por mantener una cuenta corriente es de 36 euros anuales, aunque puede elevarse hasta los 72 euros anuales. En este punto, el ahorrador debe vigilar que su entidad no le aplica más comisión que a otros usuarios por mantener un saldo en cuenta más bajo. Esto es lo que se denomina aplicación de comisiones regresivas y penaliza a las rentas más bajas. Desde el Banco de España consideran que esto es una mala práctica bancaria y, en algunos casos, pueden justificar el cobro de una indemnización al cliente.

⊙ Comisiones por transferencias:

En los primeros ocho meses del año, la tarifa media por realizar una transferencia en España, dentro de una misma plaza, se incrementó un 9,45%, hasta alcanzar los 3,01 euros, según datos del Banco de España. Este dato se refiere a las transferencias realizadas dentro de





LOS CINCO GRANDES BANCOS ESPAÑOLES INGRESARON EN 2006 4.001 MILLONES EN COMISIONES

la misma entidad y corresponde a un 0,26% del capital que se quiere transferir. En cualquier caso, se trata del importe medio (calculado para una transferencia de 10.000 euros). Las entidades, por lo general, aplican mayores comisiones cuando los importes son inferiores. Los porcentajes sobre el capital que se quiere transferir van desde un 0,05% hasta un 0,40%. Como mínimo cobran 1,50 euros y, como máximo 75 euros.

⊙ **Comisiones por uso de tarjetas:** Ésta es una de las partidas con las que los bancos sacan mayores ingresos. Sacar dinero de un cajero con una tarjeta de débito en una entidad financiera diferente a la del cliente pero perteneciente a la misma red (Servired, Euro 6000 o 4B) costaba a finales de agosto 0,6 euros de media, lo que supone un incremento del 11,11% respecto a las tasas de diciembre de 2006. Si se trata de una extracción de efectivo en una red distinta a la del banco o caja de origen, los usuarios pagan ahora un 1,97% más (2,59 euros) que a finales de 2006. Estos datos corresponden a extracciones medias (de 300 euros). No obstante, también en este capítulo las entidades suelen aplicar distintas comisiones en función de la cantidad de dinero que se extraiga del cajero. En tarjetas

de débito, el cobro máximo por sacar dinero de un cajero de una entidad financiera distinta pero de la misma red alcanza el 2% del dinero a extraer. En tarjetas de crédito, la comisión oscila entre un 2 y un 4% del dinero que se extrae del puesto automático.

⊙ **Comisiones por descubiertos en cuenta:** Por un descubierto en cuenta las entidades pueden cobrar una comisión de hasta el 12,5% sobre el capital en números rojos. En concreto, el artículo 19, apartado 4, de la Ley 7/1995 del 23 de marzo dice que la comisión percibida por situaciones de descubierto, junto con los intereses, no podrá dar lugar a una tasa anual equivalente superior a 2,5 veces el interés legal del dinero (que en la actualidad se sitúa en el 5%).

1 > CONSEJOS: ¿Qué se puede hacer para evitar estos pagos en servicios básicos?

⊙ **Apúntese a una promoción "Comisiones cero":** La mejor forma de evitar este tipo de pagos es sumándose a una de las promociones de "Comisiones cero" que tienen en marcha numerosas entidades. Para ello, suelen requerir domiciliar la nómina, varios recibos o contratar algún producto de inversión a largo plazo, como un plan de pensiones.

- ⊙ **Negocie con su banco:** Es habitual que, aunque la entidad no tenga diseñado un "paquete comercial" de comisiones cero, acceda a negociar una supresión de estas comisiones básicas. En muchos casos, las entidades están dispuestas a hacer esta pequeña concesión para premiar la fidelidad y ganarse la confianza del cliente. Incluso puede amenazar a su banco con cambiarse de entidad. En muchos casos, esta estrategia persuasiva suele ser efectiva ya que a ninguna entidad le gusta perder clientes.
- ⊙ **Apueste por la banca "on-line":** En última instancia, puede plantearse en serio esa fuga hacia otro banco o caja de ahorros que le resulte más barato. La competencia que se da actualmente en el sector financiero por captar nuevos clientes es muy fuerte, de modo que seguro que lo encuentra. En concreto, la banca "on-line" no suele cobrar por ninguno de los conceptos comentados y no obliga a cumplir ningún requisito (únicamente abrir una cuenta corriente).
- ⊙ **Ante comisiones que se consideren abusivas, siempre se puede presentar una reclamación ante la entidad y, posteriormente, si es necesario, ante el Banco de España (Servicio de Reclamaciones. Banco de España. C/ Alcalá, 48. 28014 Madrid. Teléfono: 91 338 65 30). →**

COMISIONES POR SERVICIOS BANCARIOS

	Comisión media (euros)	Máximo (euros)	Mínimo (euros)
*Mantenimiento cuentas corrientes	18,84	36	9,02
*Mantenimiento cuentas de ahorro	18	36	9,02
Importe por apunte	0,31	0,6	0
Descubiertos	8,15	15,03	3
Reclamación de descubiertos	26,81	30,05	9
Transferencias nacionales			
Sobre propia entidad	3,01	4,5	1,5
Sobre una entidad distinta	3,24	6,01	2,4
Cheques			
Ingresos en la propia entidad	2,08	4,51	0
Ingresos en otra entidad	2,52	4,51	0,9
Devolución cheques en la propia entidad	9,2	15	3,01
Devolución cheques en otra entidad	9,29	15	3,01
Tarjetas de Débito. Disposición de efectivo en cajeros (sobre el importe)			
Propia entidad	0	0	0
Propia red	0,6	1	0
Otras redes	2,59	3,01	1,65
Extranjero	2,76	3,5	1,65
Tarjetas de Crédito. Disposición de efectivo en cajeros (sobre el importe)			
Propia entidad	2,18	3	1,2
Propia red	2,91	4	1,2
Otras redes	3,13	4	2,4
Extranjero	3,43	6	2,4
Créditos y préstamos hipotecarios			
Estudio	0,57%	2%, 210,35 E	0 E
Apertura	2,57%	4%, 901,52 E	1%, 120 E
Cancelación anticipada	3,88%	5%	2,50%
Subrogación	1,45%	4%, 601,01 E	60,10 E

*Anual.

Fuente: Banco de España. Datos a cierre agosto 2007.

2 Comisiones por productos de inversión:

⊙ Fondos de inversión y de pensiones:

Las entidades son libres de fijar las comisiones que aplican por gestionar sus productos de inversión. No obstante, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (en el caso de los fondos de inversión) y la Dirección General de Seguros y Planes de Pensiones, en el caso de los fondos de pensiones, fijan las cantidades máximas.

En los **fondos**, la comisión de gestión no puede superar el 2,25%, la de depósito el 0,20% y las de suscripción y reembolso, el 5%. Las comisiones deben figurar en el reglamento de los fondos de inver-

sión. Para efectuar cualquier incremento o reducción, la gestora debe solicitar permiso a la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Autorizados los cambios, los partícipes que no estén de acuerdo pueden, en el plazo de un mes, salir del fondo sin que ello suponga ninguna penalización.

En el caso de los **planes de pensiones**, la suma de las comisiones de gestión y la comisión de depósito no puede superar el 2,5%. Muchas entidades, no obstante, se aferran a estos límites para fijar sus tarifas. Según un informe de Analistas Financieros Internacionales, más de la mitad de los partícipes de un plan de pensiones de renta variable en España soportan comisiones

superiores al 2,35%. Además, uno de cada cuatro titulares paga la comisión máxima permitida por la ley. Quienes tengan contratado un fondo de pensiones puede consultar las comisiones de sus planes en el buscador que ha creado para tal efecto el portal de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (www.dgsfp.meh.es).

⊙ **Bolsa:** Por mantener una cuenta de valores y operar en bolsa, las comisiones pueden variar mucho entre unas entidades y otras. Por lo general, si se opera a través de Internet, las comisiones de intermediación son significativamente más bajas. De hecho, es habitual encontrar promociones de entidades que permiten operar sin comisiones durante un periodo de tiempo determinado para promocionar este servicio y enganchar al cliente con la bolsa. Las tarifas en España, por la mera ejecución de órdenes suelen oscilar, para las operaciones pequeñas (inferiores a 12.000 euros), entre el 0,25 y el 3% sobre el total efectivo de la operación.

2 > CONSEJOS:

¿Cómo reducir el coste de este tipo de comisiones en productos de inversión?

El cobro de comisiones por productos de inversión es uno de los segmentos, junto con los medios de pago, más rentables para las entidades financieras. Aunque la competencia es muy fuerte en este ámbito de negocio, las entidades se resisten a bajar sus comisiones. Sin embargo, tal abanico de productos hace posible encontrar fondos de inversión o de pensiones muy parecidos (en cuanto a política de inversión, expectati-



vas de rentabilidad...), pero con comisiones muy

disparas. Por lo general, las grandes entidades aplican tarifas mucho más elevadas (que suelen estar en el límite de las máximas permitidas), mientras que pequeñas cajas de ahorros o sociedades especializadas, como gestoras o aseguradoras, gestionan productos muy similares con costes inferiores. Si su fondo aplica comisiones caras, rastree el mercado. Seguro que encuentra uno similar con menores tarifas. En planes de pensiones la incidencia de las comisiones es vital en la rentabilidad final. Por ejemplo, dos partícipes que invierten 150 euros anuales durante 30 años en un plan de pensiones de características similares (de renta fija, con unas expectativas de rentabilidad anual del 3%) pueden registrar una diferencia en el capital final acumulado de casi 1.000 euros si existe una diferencia entre la comisión de gestión aplicada entre ambos planes del 1%. Así, el Inversor 1, al que le cobran una comisión del 1%, acumularía pasados los 30 años un capital de 6.176 euros, mientras que el Inversor 2, después de pagar una comisión de gestión del 2%, le quedarían sólo 5.219 euros.

En el caso de la operativa en bolsa, una buena forma de reducir el cobro de comisiones es operando a través de un banco por Internet. Las comisiones de compra-venta de valores "on-line" pueden ser hasta un 20% más baratas que en las entidades tradicionales.

3 Comisiones en préstamos:

Las hipotecas son uno de los productos con los que las entidades ganan más dinero, de ahí que en muchas ocasiones estén dispuestas a negociar con sus clientes una mejora en las condiciones para evitar que se cambien de entidad. En estos momentos, la tendencia generalizada es no cobrar comisión por estudio (es decir, por que la entidad analice si puede o no conceder un préstamo a un cliente). Sin embargo, las comisiones de apertura, cancelación anticipada y total son muy disparas. Por abrir la hipoteca, la tarifa varía entre el 0 y el 1,5% en el caso de las hipotecas a interés variable y hasta el 3% en las hipotecas a interés fijo. Por cancelación anticipada parcial o total, la comisión suele oscilar entre el 0 y el 2% del importe pendiente de pagar. Las comisiones por subrogación pueden alcanzar el 2,5%.

3 > CONSEJOS: ¿Cómo reducir las comisiones en préstamos?

La mejor forma para conseguir unas tarifas ajustadas es negociar con su banco. La gran competencia que existe en este ramo de negocio hace que las entidades sean las primeras interesadas en mantener al cliente y en buscarle unas condiciones atractivas que eviten su fuga. Además, la negociación no debe reducirse únicamente a las comisiones. El tipo de interés también es negociable. En la actualidad, las entidades tienen margen para ofrecer hipotecas referenciadas al euríbor más un diferencial del 0,3%. +

Qué hay que saber de las comisiones bancarias

- ✿ El cobro de toda comisión debe responder a servicios efectivamente prestados por la entidad. No pueden cobrarse comisiones por conceptos como "inactividad de cuenta", ni se pueden aplicar penalizaciones ni tarifas por servicios impuestos por la entidad.
- ✿ Cualquier comisión que aplique una entidad debe figurar en el contrato que firmó el cliente en la suscripción del producto.
- ✿ Todas las entidades están obligadas a publicar sus folletos de comisiones máximas en los tablones de anuncios de sus sucursales y a registrarlas en el Banco de España. Se pueden consultar en esta institución (www.bde.es).
- ✿ Si una entidad aplica una comisión por mantenimiento de cuenta, no debe aplicar comisiones por apunte bancario (apuntes en libreta).