



Financiero

La realidad de las cuentas sin comisiones



BORJA RUBI
Asociado de EFPA España

A pesar de que no se vea una comisión por mantenimiento o por compra-venta de fondos, para las entidades el negocio sigue siendo muy rentable

Todas las personas que, de algún modo, estén acostumbradas a lidiar en el día a día con la operativa bancaria y financiera en España, ya sabrán que ningún producto o servicio es gratuito. De este modo, podemos afirmar que las cuentas sin comisiones, en realidad, no son así.

No se trata de algo que ocurra sólo en el mundo de la inversión. Casi todo en la vida, excepto respirar, el acceso a una playa pública (por lo menos en España) o sentarse a tomar el fresco en un parque, es de pago. Desde disponer de acceso a Internet, hasta ver la televisión, pasando por

hacer deporte o que nos limpien el coche... Incluso pagamos por ir al médico, a un abogado o al psicólogo. Es decir, estamos acostumbrados a pagar y, en general, no nos duele desprendernos de auténticos dinerales por productos tan absurdos como un teléfono móvil de primera clase, por el que un usuario de a pie puede pagar incluso 1.000 euros.

Si tenemos claro que la calidad se paga y que no hay nada gratis, la pregunta es la siguiente: ¿por qué pensamos que en los aspectos financieros puede ser diferente? De este modo, las entidades financieras no podrían sobrevivir con comisiones 0. Hay que revisar bien cada enfoque pero, de forma general, se puede

afirmar que los bancos te cobran siempre, ya sea implícita o explícitamente.

Seguro que los lectores estarán de acuerdo conmigo si digo que muchas entidades tienen el reclamo publicitario de «Cuenta sin comisiones o sin gastos por operar en Fondos de Inversión» y, en parte, es cierto. Muchos de los clientes piensan que las entidades no cobran nada por realizar esa comercialización de fondos, apertura de cuenta, solicitudes de órdenes de compra, venta o traspaso y otras operaciones habituales. A pesar de que no se vea una comisión por mantenimiento o por compra-venta de fondos, para las entidades el negocio sigue siendo muy rentable.

Bajo este escenario, es conveniente aclarar que la diferencia entre comisiones reside en si está implícita, es decir, está incluida dentro de la propia operativa de los fondos de inversión y se netea, es decir, se resta de la rentabilidad final que percibe efectivamente el inversor o partícipe. Por su parte, si está explícita significa que está incluida en el contrato de manera transparente y el cliente es consciente de este gasto, desde el momento de apertura de cuenta, por ejemplo, puede tratarse de una comisión por recibir servicios de asesoramiento financiero.

Como señalaba anteriormente, los bancos que operan en España bajo el lema de «Cuentas gratis



LA REALIDAD
LOS BANCOS TE
COBRAN SIEMPRE, YA
SEA IMPLÍCITA O
EXPLÍCITAMENTE

para operar en Fondos de Inversión» ganan dinero, por supuesto, pero a través de la retrocesión. Esto aparentemente no es negativo, el inconveniente aparece cuando hay conflicto de interés. Como es normal, si una entidad financiera cobra un porcentaje por vender unos determinados fondos de inversión, venderá aquellos que le aporten mayores comisiones de comercialización. Efectivamente, este es uno de los problemas que tenemos en nuestro país y que afecta especialmente a todos los inversores en fondos de inversión.

Por suerte para todos, la normativa europea MiFID II, que entró en vigor en 2018, y la futura MiFID III, previsiblemente cortarán de raíz el tema de las retrocesiones por lo que, en ese caso, muchas de las actuales entidades financieras de España deberán remodelar su modelo y estructura de negocio.

Cabe recordar que MiFID II ya obliga que se especifique cuánto ha ganado el banco con su cuenta y cuánto ha ganado o perdido el cliente con su inversión. En todo caso, el cliente debe ser consciente de que, para realizar cualquier gestión con sus finanzas, que le permita preservar capital en los momentos más complicados u obtener rentabilidad cuando los mercados acompañen, necesitarán un asesoramiento financiero personal, transparente e independiente.