

Las comisiones: el coste que no aparece en el anuncio

Investigación en fuentes oficiales (Banco de España y CNMV) para localizar las comisiones reales de tres productos de ahorro o inversión, traducirlas a euros a veinte años y comprobar cuánto del rendimiento se queda por el camino.

DURACIÓN

55 min · 1 sesión en el aula de informática

AGRUPACIÓN

parejas

UNIDAD 3

Planificación financiera personal

MATERIALES

- Un ordenador o tableta por pareja
- Hoja de cálculo o calculadora científica
- Ficha de recogida impresa

ENCAJE CURRICULAR · Saberes A.4 · Comp. específicas CE2 · Comp. clave CD, STEM, CPSAA, CC

Planteamiento

Cuando una entidad anuncia un producto de ahorro, el número grande del cartel es la rentabilidad. La comisión aparece en letra pequeña, o en un documento aparte, o no aparece.

Esa asimetría no es casual, y tiene consecuencias medibles. Una diferencia de **un punto porcentual** en comisiones parece poca cosa al lado de una rentabilidad del 6 %, pero aplicada durante veinte años se come una parte del ahorro que sorprende a casi todo el mundo la primera vez que la calcula.

Hoy vais a buscar comisiones reales en fuentes oficiales —no en la publicidad de las entidades— y a traducirlas a euros.

Dónde buscar

FUENTE	QUÉ ENCONTRARÉIS
Portal del Cliente Bancario (Banco de España)	Qué comisiones puede cobrar una entidad, cuáles tienen que estar publicadas y el comparador de comisiones de cuentas y transferencias
CNMV, buscadores de entidades y de fondos	Folleto y documento de datos fundamentales de cada fondo, con sus gastos corrientes
Documento de Datos Fundamentales (DDF/KID) de cualquier producto	La cifra de gastos corrientes anuales, obligatoria y normalizada

La regla de la sesión es estricta: **una cifra sin fuente no vale**. Anotad siempre entidad, producto, documento y fecha de consulta.

Objetivos didácticos

- Localizar información obligatoria de un producto financiero en fuentes supervisoras, no comerciales.
- Distinguir rentabilidad bruta de rentabilidad neta de comisiones.
- Cuantificar en euros el efecto acumulado de una comisión a largo plazo.

- Valorar críticamente la asimetría informativa entre quien vende y quien contrata.

Pasos (sesión de 55 min)

- 1. Reparto (5 min).** Cada pareja elige **tres productos** de distinta naturaleza: por ejemplo un fondo indexado, un fondo de gestión activa y un plan de pensiones. También vale una cuenta remunerada.
- 2. Búsqueda (20 min).** Localizad para cada uno: gastos corrientes anuales (%), comisión de suscripción o reembolso si la hay, y cualquier comisión de custodia o mantenimiento. Todo con su fuente.
- 3. Traducción a euros (15 min).** Suponed una aportación única de **10.000 €** y una rentabilidad bruta del **6 % anual** durante **20 años**. Calculad, para cada producto, el capital final con y sin comisiones. La diferencia es lo que se ha quedado la comisión.
- 4. Comparación (10 min).** Ordenad los tres productos por coste total en euros. ¿Coincide el orden con el que habríais supuesto al ver solo los porcentajes?
- 5. Puesta en común (5 min).** Se recogen en la pizarra las diferencias mayores encontradas por la clase.

Ficha de recogida

Pareja: _____ Fecha de consulta: ____/____/____

Producto 1: _____ Entidad: _____
 Gastos corrientes anuales: ____ % Fuente: _____
 Otras comisiones: _____
 Capital final (20 años, 10.000 €, 6 % bruto):
 sin comisiones: _____ € con comisiones: _____ €
 se queda la comisión: _____ €

[repetir para los productos 2 y 3]

Producto más caro: _____ Producto más barato: _____
 Diferencia entre ambos, en euros, a 20 años: _____ €

Preguntas de análisis

- ¿Cuánto se lleva la comisión del producto más caro que habéis encontrado, en euros y en porcentaje del capital final?
- ¿Qué producto ha sido **más difícil** de investigar? ¿Dónde estaba escondida la cifra?
- Una comisión del 1,5 % frente a una del 0,2 %: en porcentaje suena a poco; en euros a veinte años, ¿a cuánto equivale?
- ¿Por qué creéis que la ley obliga a publicar los gastos corrientes en un documento normalizado en lugar de dejarlo a la publicidad de cada entidad?
- Una comisión más alta puede estar justificada si el producto hace algo que el barato no hace. ¿Qué tendríais que ver para aceptar pagarla?

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Rigor de la fuente	Cifras localizadas en fuentes oficiales, con documento y fecha	30 %
Cálculo	Capital con y sin comisiones bien calculado en los tres productos	30 %
Interpretación	Traduce el porcentaje a euros y ordena por coste real	25 %
Comunicación	Ficha completa y conclusiones en lenguaje claro	15 %

Variantes y extensiones

- **Con apoyo:** dar los tres productos ya elegidos y sus comisiones, y trabajar solo el cálculo y la comparación.
- **Para quien va sobrado:** repetir el cálculo con aportaciones periódicas de 100 € al mes en lugar de una aportación única. El efecto cambia y merece la pena discutir por qué.
- **Versión corta (30 min):** un solo producto por pareja y comparación en la pizarra con toda la clase.
- **Conexión con la Unidad 10:** guardad las cifras. Cuando estudiéis el sistema financiero veréis de dónde salen esas comisiones y qué servicio remuneran.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE