

Conozca las promociones de las campañas de fin de año

La gran batalla de los planes de pensiones

Las gestoras recomiendan aumentar la exposición a Bolsa y reducir la inversión en renta fija

En los últimos años se han creado varios Institutos para el fomento de la cultura del ahorro

Miguel Moreno Mendieta

08-11-2014

La campaña de fin de año de planes de pensiones ya está aquí. Los bancos han empapelado sus oficinas con carteles que fomentan el ahorro para la jubilación y la radio y televisión ya emiten anuncios destacando las ventajas de este tipo de productos. Las perspectivas de las gestoras son especialmente favorables: la leve mejoría de la situación económica y los cambios fiscales pueden animar mucho las ventas.

“La mejora del sentimiento económico hará que esta campaña sea mejor que la de 2013”, explica José Ángel Barriga, gerente de Ibercaja Pensión. “Además, esperamos que la rebaja del límite de aportaciones para 2015 anticipe la realización de mayores aportaciones este año. La anunciada liquidez a los planes de pensiones con más de 10 años también debería incentivar a las personas más jóvenes a contratar planes de pensiones”.

El patrimonio acumulado en España en planes de pensiones asciende a 97.000 millones de euros, con un capital medio por partícipe de 7.000 euros. La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha alertado en numerosas ocasiones del bajo nivel de ahorro de cara a la jubilación y la necesidad de incentivarlo. Una de las iniciativas que ha puesto en marcha para lograrlo es una sustancial rebaja de las comisiones que cobran las gestoras.

Adiós, garantizados

Menos regalos y más concienciación

M. M. M.

Las baterías de cocina aún no se han desterrado de los catálogos de los bancos a la hora de promocionar los traspasos y aportaciones a planes de pensiones, pero los regalos cada vez tienen menos protagonismo en las campañas de Navidad y, en cambio, las entidades apuestan más por aumentar la formación de los ahorradores, concienciarles respecto a la importancia de prepararse para la jubilación y ofrecerles una información cada vez más detallada de las alternativas de inversión de las que disponen.

La campaña Acuérdate de tu futuro de BBVA, intenta concienciar a la población de la importancia de planificar la jubilación. Aunque sigue incluyendo bonificaciones de hasta el 4% por los traspasos, la clave es que todos los trabajadores reflexionen sobre cuál será su situación económica cuando se retiren. De hecho, BBVA creó el año pasado el Instituto BBVA de Pensiones que persigue “aportar información y conocimiento sobre las pensiones a la sociedad”. Este organismo realiza estudios, cuenta con un simulador y ofrece cursos por toda España para concienciar sobre este asunto.

Una iniciativa similar ha puesto en marcha la aseguradora británica Aviva. Su Instituto de Ahorro y Pensiones ha elaborado detalladas guías de planificación financiera, cuenta con un foro de expertos y ha llegado a publicar un libro infantil (Mi Dinero y Yo) donde se intenta transmitir la importancia del ahorro para la sociedad.

La Fundación Mapfre también acaba de publicar recientemente la Guía para la Jubilación que orienta y aclara al ciudadano las dudas más frecuentes en materia de pensiones. “Es importante concienciar a la población sobre la necesidad de ahorrar de cara a la jubilación y sobre todo, hacerlo desde la edad laboral más temprana”, explica Elvira López de Lara, subdirectora de desarrollo de negocio de personas de Mapfre España.

Esta misma tendencia ha seguido CaixaBank con su iniciativa Caixaf[Tu], que incorpora potentes simuladores para que los empleados de la entidad puedan asesorar de la mejor manera posible a los clientes sobre qué pensión pública percibirán cuando se retiren y cómo pueden ir acumulando un patrimonio para completarla. “Desde la fundación de La Caixa ha estado muy presente la importancia de concienciar a la sociedad sobre la importancia de la previsión, así que queremos recuperar esta vocación y ayudar a nuestros clientes a ahorrar”, explica el director de negocio de CaixaBank, Juan Antonio Alcaraz.

Los planes de pensiones garantizados han sido la estrella indiscutible en las campañas de los últimos ejercicios, pero este año van a cambiar las tornas. Los productos garantizados se basaban fundamentalmente en la compra de deuda pública con una alta rentabilidad. En los momentos de máxima tensión de la crisis de deuda de la eurozona, en 2011 y 2012, las Administraciones Públicas emitieron bonos que pagaban un cupón del 4%, lo que facilitaba una rentabilidad atractiva a estos planes. Pero con los tipos de interés de la deuda pública en niveles tan bajos como los actuales, estos productos ya no tienen recorrido.

“Los extremadamente bajos rendimientos de los activos de renta fija hacen necesario buscar alternativas si queremos lograr una rentabilidad atractiva”, comenta Barriga. En los últimos meses, ya ha empezado a notarse la tendencia y la categoría que más crece es la de planes de renta fija mixta y renta variable mixta. De hecho, la exposición a Bolsa de los planes españoles está en máximos de cinco años, con un 18% del total del patrimonio invertido en renta variable.

Los perfilados

Una de las categorías que más están promoviendo bancos y aseguradoras son los planes perfilados. Son productos que se adaptan al perfil ahorrador de cada cliente y van variando la proporción de renta variable y renta fija. “Antes de contratar el producto, se analiza a fondo el tipo de inversiones más adecuadas para el ahorrador, tanto por su perfil de riesgo, como por su edad o sus necesidades financieras y en base a ese análisis se le recomienda uno u otro producto”, explican desde Bankia. En el caso de esta entidad, cuentan con cuatro planes de pensiones de esta tipología: Cautó, Moderado, Flexible y Dinámico.

Otra de las entidades que apuesta claramente por esta gama de productos perfilados es Santander. Desde su gestora recomiendan Mi Plan Santander Prudente, Moderado o Decidido. En el primero, que cuenta con una rentabilidad anualizada del 4,36% desde su creación, se aconseja al menos tres años de permanencia. En el segundo, con un rendimiento del 8,10% anual desde su inicio, el tiempo aconsejable de inversión debe ser de al menos cinco años, y en el tercero, con 11,76% de rentabilidad, aconsejan estar por lo menos siete años.

En Mutuactivos, la gestora del grupo Mutua Madrileña, proponen para perfiles de inversor equilibrados Fondomutua, un plan de pensiones de renta fija mixta que aplica una gestión dinámica y flexible (sus gestores pueden invertir hasta un 40% en renta variable), con una revalorización del 10% durante el último año. Para perfiles más agresivos, cuentan con Fondomutua Renta Variable Global, un plan de pensiones de renta variable global con sesgo a Europa, que en los últimos 12 meses acumula una rentabilidad cercana al 17%.

Desde Deutsche Bank apuntan que los planes de pensiones más atractivos en el momento actual son los mixtos flexibles. “La renta fija lo ha hecho muy bien en los últimos años, pero ahora su futuro es más bien gris”, explica Wolfgang Kania, responsable de planes de pensiones de Deutsche Bank España. Su recomendación es el plan Protección Flexible 85 “un fondo mixto flexible que invierte en renta variable, renta fija y mercado monetario, con un estricto control del riesgo, y que protege el 85% del valor liquidativo” y DB Evolution One, que varía “según las señales que dé el mercado”.

PPA, otra alternativa

Para los perfiles más conservadores, Mutua Madrileña recomienda optar por un plan de previsión asegurado (PPA), que garantiza el capital y un interés del 2% anual. “Es la mejor opción para aquellos trabajadores que tienen muy próxima la edad de jubilación, y quieren arriesgar lo mínimo”, apuntan desde la aseguradora. Los PPA son el equivalente a los planes de pensiones, pero en el ámbito de los seguros. Además de tener el mismo incentivo fiscal de reducción de la base imponible del IRPF por las aportaciones realizadas, tienen la ventaja de que la compañía responde por el capital invertido.

Otra de las entidades que apuesta claramente por los PPA es Banco Sabadell. Para los clientes más conservadores cuentan con un producto que ofrece un rendimiento del 1,5% TAE, “una rentabilidad atractiva teniendo en cuenta el actual escenario de tipos de interés muy bajos a corto y medio plazo”, explican desde la entidad.

Las bonificaciones

Elegir un producto que se adapte a nuestro perfil inversor es la cuestión más importante a la hora de escoger un plan de pensiones. Pero otro factor relevante es tener en cuenta las bonificaciones que se ofrecen desde las distintas gestoras para realizar traspasos de planes (una operativa que no tiene ningún coste peaje fiscal).

Unicaja cuenta con bonificaciones en efectivo de hasta el 3% para los traspasos externos realizados antes del 31 de diciembre. Además, los clientes pueden solicitar un préstamo al 0% y sin comisiones para realizar aportaciones extraordinarias a sus planes de hasta 6.000 euros.

En el caso de Bankinter, han puesto en marcha la campaña de traspasos, que se extenderá hasta finales de enero de 2015. “Con ella tratamos de incentivar el traspaso de planes de otras entidades mediante un abono en efectivo que pueden llegar hasta el 3,5% del importe traspasado, para traspasos iguales o superiores a 100.000 euros, y sin límite máximo de bonificación por cliente”, explica Rafael Arjona, responsable de planes de pensiones de la entidad. “Para importes entre 30.000 y 100.000 euros, la bonificación en efectivo será del 3% y del 2% para traspasos hasta 30.000 euros”.

BBVA, por su parte, ofrece una bonificación del 2% por realizar una aportación o traspaso externo a uno de los planes en campaña antes del 31 de diciembre. Si la aportación y el traspaso externo superan los 25.000 euros, la bonificación asciende al 3%, y si el plan escogido es uno de los seleccionados por BBVA, la bonificación sube hasta el 4%.

Kutxabank también llega a pagar hasta un 6% del importe total trasladado, si se cumplen ciertas condiciones. Pero la entidad que ofrece una mayor promesa de bonificación es Banco Popular, siempre que el traspaso sea a los planes Horizonte 75, Crecimiento 100, España, USA y Gestión Total y se mantenga la inversión durante ocho años. Si el traspaso de entrada supera los 30.000 euros los clientes pueden llegar a cobrar la mitad de ese premio en un abono tras el traspaso, y el resto a vencimiento.

Mejor asesorarse

Al elegir el mejor producto o la mejor estrategia de inversión también es muy importante que el ahorrador cuente con algún tipo de asesoramiento profesional. Cualquier entidad financiera dispone de gestores especializados que pueden recomendarle productos propios, pero en caso de contar con alto patrimonio ahorrado a través de planes de pensiones, es recomendable buscar el consejo de alguna Empresas de Asesoramiento Financiero Independiente (EAFI).

Desde Bankinter proponen otra modalidad de inversión, a través de las carteras delegadas. “En las circunstancias actuales, donde la rentabilidad sin riesgo es muy baja y la volatilidad del mercado va en aumento, lo mejor es confiar nuestros ahorros a manos expertas. Por ello creemos que una buena opción son nuestras las carteras de inversión delegada, donde nuestro equipo de gestores tienen el objetivo de conseguir rentabilidad con un constante control del riesgo”, explica Rafael Arjona. Estas carteras invierten, según el perfil de riesgo elegido por el cliente, en distintos fondos de pensiones buscando el mejor posicionamiento en cada momento.