

Las comisiones, claves para elegir

## Cinco claves para contratar un plan de pensiones

La nueva ventana de liquidez a los 10 años ha mejorado notablemente la liquidez del producto

Es importante seleccionar un plan de pensiones que no cobre comisiones muy caras

Miguel Moreno Mendieta

23-10-2015

El primer síntoma de que las Navidades se acercan es la proliferación de decoración de Halloween en los escaparates y el segundo, el comienzo de las campañas de aportaciones a planes de pensiones. Antes de contratar un nuevo producto o traspasar su actual plan para que le regalen una vajilla (que no necesita, y lo sabe), es importante tener en cuenta estos factores.

### 1. Un nuevo límite de desgravación fiscal de 8.000 euros

El gran aliciente de este producto es que el dinero que se ahorra bajo este paraguas se puede deducir de la base imponible del Impuesto de la Renta. Su desventaja, el hecho de que no se pueda rescatar el dinero ahorrado hasta la jubilación (o situaciones de paro, enfermedad grave o desahucio). Este año, la aportación máxima que cuenta con ventaja fiscal ha bajado hasta los 8.000 euros, desde los 10.000 euros que había previamente (12.500 euros para los mayores de 50 años).

El sector financiero se ha quejado de esta reducción, pero desde el Gobierno se recuerda que muy pocos ahorradores llegaban a aportar al plan de pensiones el máximo fijado. El límite de los 8.000 euros no solo se aplica a planes de pensiones, sino a otros productos diseñados para completar la pensión pública. “Los planes de previsión asegurados, conocidos como PPA, planes de pensiones de empleo, que hace la empresa a nuestro favor, o las aportaciones a mutualidades colegiales, también suman a la hora de calcular la aportación máxima anual”, explica Belén Alarcón, socia directora de asesoramiento patrimonial de Abante Asesores.

También hay que tener en cuenta que, aunque las aportaciones a planes supongan un ahorro fiscal, a la hora de rescatar el producto sí que habrá que pasar por caja. Desde la asociación de productos de inversión, Inverco, recuerdan que en puridad no hay una desgravación, sino un diferimiento del pago de impuestos. Cuando el partícipe del plan llega a la edad de jubilación y comienza a rescatarlo (ya sea de golpe o en forma de rentas), esos ingresos se computarán como renta del trabajo y se les aplicará el correspondiente tramo del IRPF, superior por lo general al tipo del ahorro.

### 2. La ventaja de poder rescatar el plan a los 10 años

Hasta el año pasado, los planes de pensiones solo se podían rescatar en el momento de la jubilación, o si el partícipe estaba en paro, tenía una enfermedad grave o le iban a echar de su casa por un desahucio. Esta limitada disponibilidad hacía que muchos ahorradores buscaran otros vehículos para acumular un capital de cara a su jubilación.

Tras la última reforma fiscal, se ha incluido un nuevo supuesto, para hacer que los planes sean más líquidos. Se trata de la posibilidad de que el partícipe del plan de pensiones rescate las aportaciones que tengan al menos 10 años de antigüedad.

“A partir de 2025 los partícipes irán rescatando las aportaciones que hayan ido haciendo. En el País Vasco, que tiene su propio régimen fiscal, hace años que se introdujo esta posibilidad y ha funcionado muy bien. Allí la media de ahorro es muy superior a la del resto de España”, apunta Belén Alarcón, socia directora de asesoramiento patrimonial en Abante Asesores. Las Entidades de Previsión Social Voluntaria (EPSV) del País Vasco tienen un capital acumulado que equivale al 33% del PIB de esta Comunidad Autónoma, mientras que para el resto de España los planes de pensiones representan solo el 9%.

Las gestoras de pensiones están haciendo una importante labor pedagógica para informar a los potenciales ahorradores de la existencia de esta nueva ventana de liquidez.

### **3. Las bonificaciones y los regalos por traspasos**

El gancho que utilizan las gestoras de planes de pensiones para atraer a nuevos clientes y para conseguir que los actuales aporten más dinero a sus planes son las bonificaciones. Coincidiendo con los últimos meses de año, animan a los ahorradores a alcanzar el máximo de aportación deducible fiscalmente (8.000 euros), con la promesa de un premio que va del 1,5% al 6% en función de la entidad y, sobre todo, del compromiso de permanencia.

En el caso de CaixaBank (líder indiscutible en previsión social complementaria), ofrece un 3% por los traspasos de planes provenientes de otras entidades, siempre que se mantenga la inversión hasta el año 2022. El obsequio se abonará en efectivo, tras materializarse el traspaso.

BBVA, por su parte, ofrece también un 3% para los traspasos desde otras gestoras, y siempre que la inversión se mantenga durante cinco años. Para los ya clientes ofrece una bonificación del 2%.

La entidad que ofrece mayores bonificaciones es la gestora Allianz Popular (que se encarga de los planes comercializados por Banco Popular). En este caso, llega a regalar un 6% del importe traspasado, a cambio de un compromiso de permanencia de ocho años. En este caso, la bonificación se entregará a vencimiento. Si el plan se mantiene cinco años, la bonificación será del 3,5% (en caso de que el cliente quiera recibir el obsequio por adelantado, la bonificación se reduce al 2,5%).

En el caso de Bankinter, una de las entidades que más está creciendo en ahorro gestionado, las bonificaciones llegan al 4%, para traspasos iguales o superiores a 60.000 euros. Si se mueven entre 30.000 y 60.000 euros, el regalo será del 3%, y del 2% si está entre 3.000 y 30.000 euros. La condición para recibir el obsequio es mantener la inversión cinco años.

En el caso de los planes naranja de ING Direct, se ofrece una bonificación del 1,5% (que se abonará en febrero de 2016), sin exigencia de permanencia. El importe máximo que se pagará es de 600 euros por cliente.

### **4. Cuidado con las comisiones que cobra la gestora**

Las comisiones que cobra la gestora de fondos de pensiones es una cuestión clave a la hora de seleccionar un producto, especialmente en los más conservadores. Como los tipos de interés que ofrecen los bonos son cercanos a cero, los planes más prudentes apenas ofrecen rentabilidad, por lo que una comisión alta puede devorar el magro rendimiento obtenido.

Para proteger los intereses de los partícipes, el ministerio de Economía impulsó una rebaja de las comisiones máximas de gestión y depósito que pueden. Desde hace un año, la comisión de gestión máxima es del 1,5% anual, mientras que la comisión por depósito no podrá superar el 0,25%. En las comisiones de gestión que se aplican en función de los resultados, el tope será el 1,25% anual sobre el patrimonio más el 9% del resultado obtenido. Este marco de precios se rebaja por tanto desde los máximos anteriores, del 2% en la comisión de gestión y del 0,5% para la de depósito.

Así pues, los gastos máximos que puede aplicar ahora la gestora son del 1,75%. Aunque puede parecer que no hay mucha diferencia entre pagar eso o pagar un 1,2%, a largo plazo sí que acaba notándose. Por ejemplo, aportando 125 euros al mes a un plan de pensiones de renta variable, y calculando una rentabilidad anual media del 5,3%, en un plazo de 20 años de ahorro con el plan de comisiones bajas tenderemos casi 3.000 euros de rentabilidad extra. En 30 años la rentabilidad extra llegará 8.000 euros.

En los planes de pensiones más conservadores (los monetarios, de renta fija a corto plazo, los garantizados...), la comisión de gestión media que cobran las gestoras está entre el 1% y el 1,3%. Si el producto que tiene o que va a contratar tiene una comisión de gestión superior, verifique que las rentabilidades obtenidas y la calidad de los gestores justifican el sobreprecio.

En el caso de los fondos de pensiones que tienen un componente de renta variable las comisiones son algo superiores, puesto que hay una mayor rotación de las carteras, más fluctuación de los mercados y una mayor dificultad en la selección de activos. En los planes mixtos la comisión de gestión media está entre el 1,25% y el 1,4%. En los que son planes de renta variable, la comisión alcanza el máximo del 1,5%. En el caso de las gestoras más prestigiosas e independientes, es habitual que cobren una comisión de éxito, que solo se aplica cuando hay rentabilidad positiva.

## 5. Mejor contar con un asesor independiente

El mejor consejo a la hora de elegir un plan de pensiones es tratar la jubilación como un plan de negocio". Esa es la base de la que parte Belén Alarcón, responsable de asesoramiento patrimonial de Abante Asesores, a la hora de aconsejar a un cliente cómo debe planificar el ahorro previsión. "Lo importante es no dejarse influenciar por la última campaña de bonificaciones o fidelización de la entidad financiera, o por la deducción fiscal. Lo importante es tener un plan financiero", apunta.

A su juicio, la primera pregunta que hay que hacerse es ¿cómo quiero vivir la jubilación? ¿Me bastará con 2.000 euros al mes? ¿Con 3.000? En segundo lugar, hay que plantearse cuánto voy a recibir como pensión de la Seguridad Social. "Aquí recomendamos ser prudentes y pensar en que va a ser algo inferior de lo que se cobra hoy". A partir de ese punto ya sabremos cuánto necesitamos ahorrar, "por lo que tenemos que pensar cuántos años tenemos por delante hasta la jubilación y qué rentabilidad anual necesitamos para alcanzar nuestro objetivo", apunta Alarcón. "Si necesitas un 4% anual para llegar al patrimonio suficiente para completar la pensión pública, ya sabes que tienes que buscar un plan de Bolsa. Así defines la estrategia de inversión".

A la hora de elegir la entidad gestora del plan de pensiones, hay que buscar a los mejores, apunta la experta de Abante, quien recuerda un reciente estudio. "La diferencia de rentabilidad anual media entre los cinco planes más populares, con más partícipes y volumen y los más rentables ¡es del 4% anual!, lo que da idea de lo importante que es escoger bien".

Pablo López-Araguren, director de Canal Asesor de Aegon, considera que recibir consejo de un profesional independiente es fundamental a la hora de elegir un plan de pensiones. "Nosotros no tenemos ningún acuerdo con ninguna gestora, sino un amplio listado de fondos de pensiones seleccionables, entre los que buscamos el más adecuado para cada perfil de cliente".