

Las mejores opciones para traspasar un plan de pensiones

10.11.2012

Pagar una comisión de un punto porcentual menos puede suponer ganar más de un 50% de tu plan de pensiones a largo plazo.

Rentab. Fondos de Pensiones anualizada	% 22 años	% 20 años	% 15 años	% 10 años	% 5 años	% 3 años	% 1 años
Renta fija c/p	4,59	3,89	1,83	1,33	1,38	0,87	2,16
Renta fija l/p	4,73	4,12	2,15	1,59	2,05	1,29	2,69
Renta fija mixta	4,78	4,12	1,62	1,69	-0,61	0,13	4,15
Renta variable mixta	5,16	4,67	2,91	2,75	-3,53	-0,34	8,00
Renta variable	2,32	1,86	0,85	3,17	-5,72	0,45	13,20
Garantizados	----	----	3,88	2,19	-0,16	-0,88	1,51

Elaboración propia con datos Inverco

Noviembre y diciembre han sido siempre los meses más importantes en el [mercado de los planes de pensiones](#). La razón es sencilla, cercano a finalizar el año se buscaba que los clientes aumentaran sus aportaciones buscando maximizar los beneficios fiscales para la próxima declaración de la renta.

Siendo este año el último en el que comprar una vivienda habitual tiene desgravación, parecería, al menos en teoría, que los planes de pensiones son los grandes beneficiados de la nueva fiscalidad sobre la renta, pero la coyuntura económica actual no lo pone tan sencillo.

Crisis, desempleo y una pérdida general de renta hacen que, por un lado, se derrumben los nuevos clientes que contratan un plan de pensiones, pero también todas las aportaciones, ordinarias o extraordinarias que formalizan los que ya tienen un plan.

El principal reflejo de todo esto se ve en las propias oficinas bancarias. Si hace años buena parte de las campañas de captación se basaban en las aportaciones extraordinarias de fin de año, ahora casi exclusivamente se basan en conseguir dinero que tengan en otras entidades, es decir en fomentar el [traspaso de planes de pensiones](#).

Pero también la situación actual ha cambiado otras prácticas, y si antes se premiaba fundamentalmente con regalos en especie (vajillas, televisiones, ordenadores...), ahora estas ofertas están en peligro de extinción, de hecho Bankia es la única entidad importante que sigue premiando con "regalos" que van desde un edredón nórdico a un iPad, dependiendo de la cantidad que hayan incrementado sus derechos consolidados a través de aportaciones y movilizaciones.

Trasposos a veces no tan rentables

Pero la mayoría de los bancos apuestan por el traspaso, y la forma mejor que incentivar es entregando dinero en efectivo. La Caixa es una de las más agresivas, abonando el 5% en efectivo para los trasposos realizados antes del 31 de diciembre, pero este porcentaje que se paga en marzo del próximo año sólo se aplica para nuevos clientes.

Sin esta limitación, otras entidades apuestan por entregar un 4%, como es el caso de Bankinter, Inversis e Ibercaja si la aportación supera los 10.000 euros. Una cifra que parece más que atractiva, pero que alberga un gran problema que es el compromiso de permanencia, es decir, no podemos traspasar el plan de pensiones a otra entidad hasta que este finalice. Y este no es corto.

Por ejemplo, en La Caixa es hasta el 1 de enero de 2017, y en Ibercaja para los que aporten más de 10.000 euros, incluso más largo, el 31 de diciembre de 2017. Por ello el primer gran consejo es revisar muy bien las fechas de permanencia y especialmente, al vernos atados durante muchos años en qué planes invertimos.

Una mayor flexibilidad respecto a las fechas tras un traspaso nos la ofrece Unicaja, pudiendo elegir entre 5 años y 3 años, pero por supuesto con un coste. Para el plazo más largo nos retribuyen con el 2,5% y en el más corto sólo un 1,5%, o Inversis que sólo establece una permanencia de un año, pero que va abonando el porcentaje (lo hace en una tarjeta de El Corte Inglés) según vaya transcurriendo el tiempo: un 1% al inicio de la promoción, otro 1% al año y el 2% restante 24 meses después.

Elegir bien tu plan

Pero más allá de las ofertas, que son interesantes, lo fundamental es elegir bien tu plan de pensiones, y el primer punto importante son las comisiones. Éstas actúan como un “gigante escondido”, no las vemos pero allí están y restan todos los años un buen porcentaje de nuestras ganancias.

ING Direct, que siempre ha utilizado este punto como principal reclamo (también ofrece un 1,5% en efectivo por traspaso), establece una diferencia de 101.735 euros entre un plan que cobre un 1% de comisión y otro que lo haga por su importe máximo (en la actualidad un 2,5%, suma de un 2% por gestión y un 0,5% por depósito), en una simulación a 35 años y aportando 5.000 euros anuales.

Aunque este importe de aportaciones es ambicioso para las mayorías de las familias, lo cierto es que un 1% menos en comisiones lleva a ganar una media que supera el 50% de rentabilidad en la mayoría de los planes que se contraten a 30 o más años.

Estos ejemplos son muy gráficos sobre la importancia de saber bien lo que se contrata y [analizar y comparar planes de pensiones](#), no sólo entre los de un mismo banco o aseguradora, sino también entre distintas entidades. También hay que huir de la “tentación” de muchos bancos de intentar vendernos el plan que estén comercializando en el momento, que puede ser que no sea el ideal para nuestro perfil de inversión.

Con esta máxima, hay que tener en cuenta que lo más recomendable es ir disminuyendo el riesgo a medida que se acerque la fecha de rescate del plan. Por ejemplo, si tenemos un horizonte mayor de 20-25 años, se puede apostar por renta variable o renta variable mixta (que invierte una parte significativa en renta fija) para ir pasando a renta fija mixta (en este caso, la inversión en bolsa es inferior ya a la parte que se destina a bonos) y, finalmente, renta fija a largo y corto plazo y garantizados.

Sobre estos últimos, que están muy de moda, hay que tener en cuenta otros puntos. En primer lugar, son planes generalmente más caros en comisiones, suelen tener una fecha fija de rescate que determina la garantía (pudiéndose traspasar sin coste ninguno a otro plan una vez finalizada), funcionando en la práctica como una vinculación más, y su rentabilidad muchas veces es incluso inferior a la de muchos depósitos actuales. Por ello, son más recomendables cuando se acerca nuestra jubilación y sólo queremos consolidar sin riesgos las ganancias obtenidas en periodos anteriores.

En definitiva, si queremos traspasar nuestro plan de pensiones, no sólo debemos fijarnos en los atractivos porcentajes que ofrecen muchas entidades, si no también en la vinculación que lleva este abono en efectivo, y muy especialmente dónde va nuestro dinero, buscando productos bajos en comisiones y que inviertan en lo que realmente queremos.

Pagar menos impuestos

Es de las pocas opciones que existen actualmente para pagar menos impuestos, y aunque queda mucho para la declaración de 2012, es bueno ya pensar en ellos, ya sea para pagar menos o para que la devolución sea mayor en un año en la que la fiscalidad ha subido de forma importante.

Si al final nos decidimos por empezar a invertir en este producto de previsión, elegir el plan de pensiones individual más adecuado no es una tarea fácil, tanto por la gran cantidad de productos existentes como por las enormes diferencias entre los activos en los que invierten.

Los planes de pensiones, a diferencia de otros productos destinados a asegurarnos una renta o capital a la hora de la jubilación, son productos que se instrumentan como un fondo de inversión, invirtiendo en diferentes tipos de productos que pueden (con la excepción de los garantizados) generar incluso pérdidas.

A esto hay que añadir que son productos de cada vez mayor largo plazo, ya que la edad media de contratación es cada vez menor, y si tenemos en cuenta las limitaciones para rescate anticipado, aunque parece que entre las futuras medidas del Gobierno estará flexibilizar las condiciones actuales (además del fallecimiento del partícipe, invalidez y estar en desempleo y no cobrar subsidio) y, por tanto, en términos de rentabilidad debemos fijarnos más en productos de medio y largo plazo.

A través de nuestro comparador, podemos acceder tanto a las rentabilidades en diferentes plazos de forma global o como por las diferentes categorías. No hay que olvidar, como aparece en muchos folletos de emisión de productos, que las rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras, pero sí nos sirven de guía.

Lo que sí es completamente objetivo son las comisiones. Pagar, por ejemplo, un 1% menos con un plazo medio de 28 años supone ganar más de un 30% más.

Cambiar de planes

Pero lo que no hay que olvidar es que una de las grandes ventajas de estos productos es poder cambiarlos libremente, pudiendo adaptarlos a las necesidades y plazo de inversión del plan de pensiones.

Así, para los que empiecen las aportaciones con un horizonte de más de 20 o 25 años hasta la edad de jubilación, la mejor opción son productos de mayor riesgo como renta variable o renta variable mixta, ya que en el largo plazo generan una rentabilidad mayor pudiendo salvar ciclos malos como los dos últimos años.

A medida que se acerque la edad de jubilación, se debe ir pasando a productos más seguros, dejando para los últimos años fondos de renta fija a corto plazo que generan rentabilidad muy limitada pero con poco riesgo de perder lo invertido.

Respecto a los productos garantizados, especialmente renta variable, es una buena opción para no perder la inversión, pero con un precio, unas mayores comisiones. Por ello, antes de elegir cualquier producto, estudie bien sus condiciones.