

La banca recurre al efectivo como gran gancho para captar pensiones

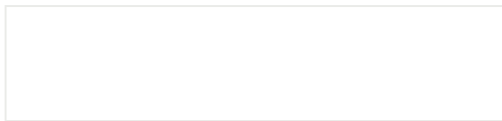
Las ofertas en productos de jubilación se amontonan al cierre del año. Bancos, cajas y aseguradoras remuneraran con pagos en efectivo al instante los traspasos de planes de pensiones de otras entidades. Otros ganchos para ganar clientes son videoconsolas Wii, iPods y televisores de regalo.

CincoDías.com_



E. G. E. - Madrid - 24/11/2008

Dinero contante y sonante. Este es el reclamo que más se repite en la campaña de pensiones de fin de ejercicio. Caifor, Axa, Banco Popular, Deutsche Bank, Citibank, Bancaja, Ibercaja, La Estrella y Bankinter son algunos de los grupos que retribuyen con una transferencia el traspaso de fondos de pensiones provenientes de otras entidades.



El pago que recibe el cliente oscila entre el 1% y el 3% del importe trasladado. Pero la entidad receptora del fondo suele poner un techo a esta retribución extraordinaria. Habitualmente, el límite se sitúa en los mil euros.

Citibank llega a premiar con un máximo del 5% la llegada de ahorro para la jubilación de otros grupos, con una tope de 3.000 euros por persona. No obstante, para beneficiarse de estas condiciones hay que ingresar más de 25.000 euros y comprometerse a permanecer con el banco de EE UU cinco años.

Los regalos son otra opción socorrida para atraer fondos. ¿El más repetido? La consola Wii, de Nintendo. Banesto, Deutsche Bank, Caja Madrid, Popular, La Estrella y Zurich la ofrecen como gancho para captar clientes, si bien a cambio de importes muy dispares. Mientras la entidad que preside Ana Patricia Botín la regala por aportaciones a partir de 15.000 euros, el grupo germano y el helvético demandan el traslado de 30.000 euros. Otros reclamos que se repiten son las cafeteras, los iPod y los televisores.

No obstante, no todas las entidades optan por ganar negocio con estos medios. 'Rentabilidades por encima de la media y comisiones por debajo son, desde nuestro punto de vista, el mejor regalo', indica Manuel Álvarez, director de particulares de vida y pensiones de Caser. Desde Mapfre se pronuncian en la misma línea: 'Nuestra estrategia no se basa en regalos ocasionales, sino en ofrecer una gestión experta'.

En la mayor aseguradora española consideran que la campaña de 2008 'probablemente sea la más complicada de los últimos ejercicios debido a la crisis económica'. Por lo demás, será idéntica a la de otros años. 'Se caracterizará por la fuerte competencia y la gran presencia de entidades bancarias en los medios', explican en el grupo que preside José Manuel Martínez.

Este ejercicio, las aseguradoras centrarán buena parte de sus esfuerzos en los planes de previsión asegurados (PPA). Como explican en Caifor, filial de La Caixa, estos productos 'son contratos de seguros que garantizan una rentabilidad, de forma que permiten alcanzar un capital fijo garantizado en un determinado plazo. Además, tiene la misma liquidez y régimen fiscal que los planes de pensiones'. La propia Caifor, Mapfre, Allianz, MGS, Aegon, Zurich y RGA han presentado nuevos PPA en los últimos días. En la aseguradora de las cajas rurales esperan 'que este fin de ejercicio sea la consagración de los PPA'.

Los bancos, en cambio, optan por combinar los planes de pensiones con imposiciones a plazo. Es el caso de Bankinter, que ofrece un depósito anual al 6% TAE por importe igual o inferior al capital traspasado, con un mínimo de 3.000 euros y un máximo de 150.000. Caja Madrid permite contratar el Depósito de Futuro, que ofrece un 7% TAE a seis meses. Popular oferta una imposición al 6,5% a un año si se aportan 5.000 euros al fondo de pensiones.