

Las comisiones lastran la hucha de la pensión



Expansión.com



23.10.2010 E. D. P.

Si la comisión se coloca en el 2,5% del patrimonio, obtendrá una hucha de 17.685 euros en el momento de la jubilación a los 65 años.



Este importe aumenta hasta 21.560 euros si el coste se reduce hasta el 1,5%, lo que supone una ganancia adicional de 3.875 euros. Este punto porcentual de diferencia en el coste para el ahorrador aumenta su incidencia en el resultado final cuanto más joven es el partícipe y mayor es la inversión realizada.

Un trabajador que inicie su inversión con 30 años y con 10.000 euros cada año, el máximo permitido por la normativa, logrará en el momento de su jubilación 196.503 euros si su gestora el cobra un 2,5% y 239.561 euros si este coste es de 1,5%, lo que arroja una diferencia nada desdeñable de 43.058 euros.

Estos resultados se obtienen con unas hipótesis de rentabilidad del 3% anual y del 2% para la inflación.

La legislación fija un techo para las comisiones que pagan los particulares que es del 2% del patrimonio por la gestión y del 0,5% por depositaría de los activos.

Santander Pensiones, con un 2,19%, es la gestora que aplica unos costes más altos a sus productos de particulares. Le sigue Europensiones, controlada por Banco Popular, que aplica un coste del 2,06%, según la consultora VDOS. La comisión media actual de las cinco mayores gestoras por patrimonio es del 1,83%, mientras que la del sector es del 1,79% para los clientes individuales, frente al 1,11% que tienen los fondos de inversión.

Este cargo es mucho más reducido para los planes de pensiones de colectivos, que son los que las empresas promueven para sus empleados y en los que la competencia de mercado hace que las gestoras bajen sus precios para captar grandes clientes, que tienen gran poder de negociación.

La importancia de las comisiones es evidente, pero hay que diferenciar. “Un plan que invierta en letras, por ejemplo, no debería tener precios elevados, ya que su trabajo es puramente administrativo y no aporta gran cosa al partícipe”, apunta Belén Alarcón, de Abante. En otra gestora añaden que la cosa cambia cuando se trata de productos más activos en los que la gestión juega un papel decisivo. “A nadie le debería preocupar pagar un 2,5% si la rentabilidad obtenida, tras descontar este coste, es satisfactoria”, apuntan en una de las grandes gestoras.

En torno al 80% de la comisión que pagan los partícipes se traslada a la entidad comercializadora y, generalmente, las entidades que no cuentan con red de distribución ofrecen precios más bajos.

Costes determinantes en la rentabilidad

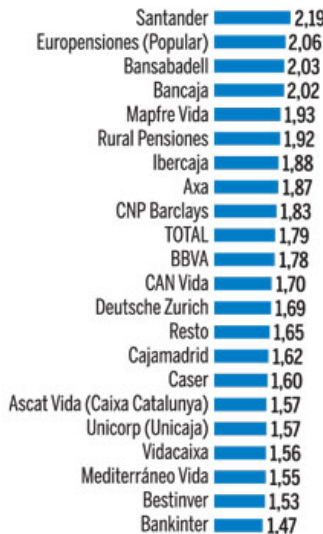
La comisión de un plan de pensiones puede resultar determinante en la actual situación de mercado. La rentabilidad media de estos productos se colocó en un más que modesto 0,09% entre septiembre pasado y el mismo mes de 2009, según los datos de Inverco.

Los productos de renta fija a corto plazo presentan una pérdida del 0,08%, de forma que el efecto de una comisión más o menos elevada puede suponer ampliar mes a mes o permanecer en los números rojos. Algunas gestoras ofrecen comisiones variables en función del patrimonio gestionado, de forma que se reducen en los tramos más altos de ahorro. La Dirección General de Seguros y Planes de Pensiones incluye en su web (www.dgsfp.meh.es) información exhaustiva sobre las comisiones que cobran de cada uno de los planes de particulares y del sistema asociado.

COMISIÓN MEDIA DE LAS GESTORAS

En porcentaje.

*De gestión y de depósito.



Fuente: VDOS

Exp