

Reforma del sistema público de pensiones

Diseñar la jubilación tras la reforma de las pensiones

Los cambios en el sistema público impulsarán la contratación de planes privados, en los que es fundamental vigilar las rentabilidades y el cobro de comisiones.

Nuria Salobral - 19/02/2011

Los planes de pensiones privados se perfilan como la principal baza con la que hacer frente, en un horizonte cada vez más cercano, al impacto de la reforma del sistema público de pensiones. Los cambios aprobados recientemente supondrán, en la práctica, que la pensión pública equivaldrá a un porcentaje inferior al actual respecto al último sueldo del trabajador que se jubila. Y es ahí donde se abren las oportunidades para los planes de pensiones privados, que deberán estar a la altura de la mayor exigencia que ahora se espera de ellos. "El sector deberá replantearse sus estrategias de marketing para que la gente ahorre y hacer un esfuerzo por mejorar la rentabilidad de estos productos", resumen desde una consultora especializada. Y por otra parte, los ciudadanos tendrán que planificar con más antelación el ahorro de cara a su jubilación y realizar aportaciones de mayor cuantía si desean mantener su nivel de vida. Por lo pronto, el patrimonio medio por partícipe es de apenas 6.113 euros a cierre de 2010, según datos de Inverco. Una cuantía que, considerada como término medio, resulta muy modesta como complemento para la jubilación.

La rentabilidad media en enero de los planes de pensiones individuales es del 5,19% anual en los últimos veinte años, una ganancia que bate a la inflación y resulta en una verdadera rentabilidad real. Pero encoge de forma preocupante a una rentabilidad media del 0,79% anual en los diez últimos años, fruto del impacto de las dos últimas grandes crisis bursátiles, la del pinchazo de la burbuja tecnológica y, sobre todo, la del pinchazo inmobiliario y el riesgo de la deuda soberana, en la que aún siguen inmersos los mercados. El beneficio fiscal de los planes de pensiones es indudable -las aportaciones deducen directamente en la base imponible de la declaración de la renta-, pero no debe desviar la atención del verdadero propósito del plan de pensiones, la rentabilidad de cara a la jubilación.

Mitos de la inversión a largo plazo

La decisión de iniciar pronto las aportaciones a un plan de pensiones es uno de los consejos más escuchados en las oficinas bancarias. Pero no por ahorrar durante mucho tiempo para la jubilación se obtendrá más dinero. De hecho, bastaría con algunos años de ahorro -eso sí, bien tempranos- para garantizarse un buen capital. Así, un inversor que abra un plan de pensiones a los 25 años, al que aporte 1.000 euros anuales solo hasta los 35 años de edad, habrá acumulado un capital hasta los 65 años de edad de 112.536 euros, contando con una rentabilidad nada desdeñable del 7% anual, según cálculos de la consultora KPMG. En cambio, y contra lo que pudiera parecer, si comienza a ahorrar para su jubilación a los 35 años, por una idéntica cuantía de 1.000 euros anuales, después de treinta años de aportaciones -y suponiendo una idéntica rentabilidad- habrá obtenido un capital inferior, de 102.073 euros. En definitiva, diez años de ahorro en la juventud rentan más que treinta cumplidos los 35.

La rentabilidad de la inversión a largo plazo puede ser otro mantra discutible, siempre que no se haya apostado por un producto claramente ganador. Así, la inversión directa en el Ibex arroja en los últimos 20 años una rentabilidad anual del 81,5% -del 15,5% anual con dividendos desde 1993- y que supera en ambos casos al capital acumulado en ese mismo periodo en un plan de pensiones con una rentabilidad media del 4,87%. Es más, la suma del ahorro fiscal conseguido por las deducciones en ese tiempo no resulta suficiente para igualar la ganancia lograda en la Bolsa.

Objetivo básico, batir la inflación

El plan de pensiones privado más antiguo de España tiene 21 años, es el Zurich Star I. Es ahora por tanto cuando la industria española está alcanzado un grado de madurez que permite hacer balance de la gestión de los últimos años y de las ganancias conseguidas para quienes se jubilan. "La rentabilidad de los planes individuales sigue siendo una asignatura pendiente. Su comercialización se suele hacer de forma masiva en las redes bancarias, que deben velar no solo por colocar el producto sino por su calidad", afirma José Ramón Morso, director de inversiones de Mercer.

El sector defiende la mejoría en el asesoramiento y recuerda el duro castigo que han sufrido las rentabilidades a causa de las tormentas financieras, en especial en los últimos diez años. "Las actuales cifras de rentabilidad están muy condicionadas por lo sucedido en 2008. Los planes privados siempre juegan con el binomio rentabilidad-riesgo, que

debe estar muy controlado. El objetivo debe ser alcanzar tasas de rentabilidad positivas", replican en el sector. Aunque sin que la gestión del plan se convierta en una carrera por batir en todo momento el coste de la vida. "Establecer objetivos concretos de prima de rentabilidad sobre la inflación no es bueno. Cada ciclo de la vida del plan de pensiones en diferente, no se puede tener una visión cortoplacista", defiende Javier Sánchez, responsable de planes de pensiones de Citi.

Desde Mercer, explican que la rentabilidad real de los planes de pensiones privados en los últimos 10 años resulta negativa: una tasa anual de IPC del 2,85%, frente a una rentabilidad anual del 0,83% en los planes individuales a cierre de 2010. "Hay que hacer un esfuerzo por mejorar la rentabilidad de los planes de pensiones", apunta Ana del Solar, directora del área de pensiones y compensación de KPMG Abogados.

Perfil de riesgo y diseño de cartera

El perfil de riesgo del inversor y el horizonte temporal con el que desea ahorrar son las dos variables básicas a la hora de hacer un buen asesoramiento. A más plazo, más capacidad de asumir riesgos que no vayan a echar a perder el capital con el que se cuenta para la jubilación. Para una inversión para los próximos 18 años de la que se pretenda obtener una rentabilidad de al menos el 5% anual, la recomendación de Mercer es una cartera compuesta en un 30% de renta variable y otros 70% de renta fija, incluidos monetarios e inversión alternativa. En definitiva, hay que aspirar a un objetivo de ganancia a partir del que diseñar la inversión adecuada, con permiso de los caprichos y sorpresas de los mercados.

Junto a la rentabilidad, las comisiones del plan de pensiones son factor decisivo a la hora de elegir un producto. Una comisión demasiado elevada, que no se corresponda con el riesgo del plan ni con el esfuerzo necesario para su gestión, puede convertirse en una pesada losa al cabo de los años. Para José Ramón Morso, "es necesaria cierta racionalización en las comisiones de gestión de los planes individuales". En su opinión, la de los planes de renta variable debería oscilar entre el 1,5% y el 2%, este último máximo legal común a todos los productos con independencia de su filosofía de inversión. Y en los de renta fija, debería ser de entre el 0,75% y el 1%, añade.

Comisiones según la rentabilidad

Junto a los planes de pensiones privados, los expertos también aconsejan otros productos complementarios. En especial para inversores de rentas altas, puesto que las aportaciones a planes de pensiones también tiene sus límites: 10.000 euros anuales para partícipes de hasta 50 años y, a partir de esa edad, 12.500 euros al año.

Así, si el inversor pretende mantener intacto su nivel de vida tras la jubilación, los seguros de ahorro o los PIAS (plan individual de ahorro sistemático) son vehículos que permiten llegar donde no alcanzan los planes de pensiones. Por ejemplo, la inversión adicional en un PIAS presupone una elevada capacidad de ahorro pero proporciona una liquidez que no da el plan de pensiones y que puede ser muy útil por ejemplo en el caso de una prejubilación. Así, estos productos, si se rescatan al cabo de diez años como renta vitalicia, están exentos de tributación. Los seguros de vida ahorro también permiten contar con una renta vitalicia que complemente a la pensión.