

Lo que encubre la subasta bancaria en la captación de fondos de pensiones

Los clientes deben exigir mejor rentabilidad y los gestores, comisiones ligadas al desempeño

26 de octubre de 2017

A medida que se acerca el cierre del ejercicio fiscal para los contribuyentes la banca intensifica su campaña de captación de ahorro para capitalizar fondos de pensiones. Ser uno de los pocos productos financieros con tratamiento fiscal favorable en el momento de su capitalización, pese al recorte sustancial que la última reforma fiscal le infligió, lo convierte en objetivo número uno de los comerciales bancarios. Pese a tener la posibilidad el partícipe de cambiar de gestor, se trata de un producto de largo plazo que suele fomentar la fidelización del cliente. Pero esa misma movilidad permanente sin penalización tributaria lo ha convertido también en un arma bancaria para disputar a la competencia el ahorro de la clientela.

Un número creciente de entidades, y desde luego todas las que tienen generosos volúmenes de ahorro de sus clientes en fondos para el retiro, ha comenzado a utilizar el pago de generosos porcentajes de bonificación dineraria directa para atraer nuevos clientes, a la vez que contraataca las salidas de ahorro de sus mismos fondos con los mismos instrumentos, exigiendo, además, determinados plazos de permanencia a los partícipes. Por sustanciosos que sean tales premios en metálico, el cliente debe advertir que durante la permanencia obligatoria que exige la entidad, esta recupera el desembolso por la vía de las comisiones.

Además de encubrir esta práctica de regalos a cambio de comisiones, esta subasta comercial perpetúa una gestión del ahorro encaminada a garantizar determinados ingresos de la banca en tiempos de márgenes de intereses muy estrechos, y en la que la generación de valor es muy secundaria. Los ahorradores que dirigen su mirada al largo plazo, que tal es el caso de quienes capitalizan fondos para su retiro, tienen que permutar su condición de ahorradores conservadores por inversores, y despreciando las bagatelas de las bonificaciones, deben reclamar rentabilidades razonables y continuas, además de exigir comisiones ligadas al desempeño. Solo si industria y clientes buscan tales fórmulas despegarán los fondos de pensiones y aliviarán la presión sobre el sistema público.