

¿Hay libre competencia en los planes de pensiones?

La administración de estos instrumentos sigue siendo coto cerrado del oligopolio bancario

Jean Christophe Mérer

28 de noviembre de 2017

El desarrollo de los planes de pensiones es una responsabilidad colectiva porque exige de la movilización de todos los actores (del Gobierno, del sector financiero y de los propios ahorradores). Y también es una responsabilidad histórica porque el sistema de reparto extendido de nuestra vieja Europa está agotándose y necesita un complemento potente que sólo puede venir de un sistema de capitalización. Una competencia sana se hace imprescindible como condición necesaria para dar confianza a los ahorradores.

En una democracia liberal como la española, el legislador crea un marco jurídico donde la competencia es ejercida por los diferentes actores económicos. Pero, ¿realmente se ejerce en España en el terreno de los planes de pensiones? Es legítimo ponerlo en duda dado el nivel excesivamente alto de las comisiones sobre el saldo, hasta tal punto que el gobierno se habría concienciado de ello y habría pensado en ponerles límite. En la última versión del real decreto, un 1,50% de comisión de gestión continuaría siendo el límite para los planes garantizados y los planes de renta variable, convirtiéndose en este escenario, los primeros, en los futuros productos “estrella” de las redes bancarias.

Pero el fondo del problema es otro. La limitación de los gastos de gestión (como lo era el antiguo control de los precios) representa para los políticos una prueba de fracaso por la ausencia de competencia, o más exactamente, por una competencia deficiente. Los administradores de los fondos de pensiones ponen todos sus esfuerzos en conseguir nuevos clientes en detrimento de sus ya clientes. Cuando un actor del mercado ofrece hasta un 6% de bonificación por el traspaso de un plan, lo que hace en realidad es traspasar la financiación de este elevado coste al conjunto de sus afiliados ya presentes en el fondo, es decir al conjunto de sus clientes, muy a menudo cautivos y que pagan unos gastos de gestión excesivos en comparación a los estándares internacionales. Esta situación es a la vez poco equilibrada e ineficaz.

Es poco equilibrada para las entidades gestoras de fondos de pensiones independientes de grupos financieros bancarios. La administración de los planes de pensiones sigue siendo hoy día el coto cerrado del oligopolio bancario, el único que puede “fidelizar” a sus clientes cautivos, muy a menudo endeudados, y financiar así un esfuerzo de captación desmedido a través de los clientes nuevos. Los economistas califican este hecho como “barreras a la entrada”.

Pero además, esta situación es sobretodo ineficaz e injusta para el conjunto de los ahorradores. La práctica de bonificar los traspasos fomenta un «carrusel» que consiste en que un ahorrador, racional y no cautivo de su banco (al no estar endeudado) traspasa su ahorro de un proveedor a otro para aprovecharse de las bonificaciones, y creando de hecho dos tipos de ahorradores, los ganadores y los perdedores, es decir los que están subidos en el tiovivo y los que lo hacen girar.

Más allá del problema de equidad, ¿puede considerarse esta situación como eficaz y globalmente beneficiosa para el conjunto de los ahorradores? En esto también existen dudas. Y se desprenden tres consecuencias:

- Ilusionados por el juego de las bonificaciones, la atención de los ahorradores queda desviada de lo verdaderamente importante: el nivel de comisiones sobre el patrimonio y la calidad de las asignaciones y la diversificación de los activos. El objetivo ya no sería obtener una rentabilidad real a largo plazo ganada a la inflación, sino conseguir un pequeño beneficio inmediato;

- Ante estos hechos, el sistema favorece también una competencia binaria del “todo o nada” que consiste para la mayoría en escoger un único gestor de fondos de pensiones, cuando la teoría financiera y el sentido común recomiendan la diversificación y la elección de varios proveedores;

- La situación se agrava cuando los prescriptores, en detrimento del interés del ahorrador, recomiendan planes “garantizados” por los que ellos obtienen mayores ganancias, aunque la garantía del capital penalice mucho la rentabilidad y sea perfectamente prescindible en la óptica de un ahorro jubilación.

En otros países, esta lectura ya la han hecho y han aprendido la lección prohibiendo o regulando de manera estricta las bonificaciones, como en Chile. En ese país austral el legislador tuvo que hacer frente a una alta rotación de los clientes derivada de la agresividad comercial de las fuerzas de venta lo que mantenía comisiones altas al detrimento de los clientes. La ley de noviembre de 1998 reguló en Chile la relación entre administradores, fuerzas de venta y participes y como resultado se han prohibido los incentivos de cualquier naturaleza para inducir a un cliente a cambiar de administradora, so pena para el vendedor de perder su habilitación.

En un momento en que los actores del sector asegurador se movilizan en Europa para poner en marcha unas directivas europeas (PRIIPS, IDD por ejemplo) que refuerzan el deber de asesoramiento, la transparencia de la información y el conocimiento del cliente, sería sensato que la industria de los fondos de pensiones se inscribiera en esta dinámica virtuosa si se quiere ganar la credibilidad que le falta. Sólo entonces tendrá la fuerza moral para recordar al ahorrador español sus propias responsabilidades: conocimiento de los objetivos y tolerancia al riesgo, compromiso sobre el plazo, disciplina de ahorro (aportaciones regulares), aceptación del riesgo de inversión y renuncia aceptada de la liquidez a corto plazo. Si en paralelo, en vez de controlar las comisiones, los incentivos se limitaran de alguna forma, las comisiones bajarían automáticamente.

Esta responsabilidad colectiva e histórica determina que el desarrollo de los planes de pensiones en España sólo podrá concebirse sobre la base de una competencia sana.

Jean Christophe Mérier es Director General de CNP Partners