

ENCUENTRO EXPANSIÓN

La conciencia de ahorro, el reto para complementar las pensiones

PREVISIÓN/ Ante los desequilibrios en el sistema público de pensiones, el sector privado pide incentivos y educación financiera para incrementar la concienciación social y desarrollar así el ahorro finalista.

Jesús de las Casas. Madrid

El entorno de tipos bajos de interés genera la necesidad de que los clientes asuman riesgos adicionales, algo que marca las perspectivas de la campaña de fin de año de pensiones y seguros de vida. Así lo indicaron representantes del sector en el encuentro *¿Cómo será la campaña de pensiones y seguros de fin de año y cómo influirán las nuevas medidas del Gobierno?*, que organizó EXPANSIÓN con el patrocinio de Foro Ecofin.

En España, la implantación y el desarrollo de productos que complementen a las pensiones públicas se han visto lastrados por la falta de una verdadera concienciación social en materia de ahorro. “El modelo de planes de pensiones no podrá desarrollarse hasta que los ciudadanos no vean una clara necesidad de ahorrar para su jubilación”, manifestó Rafael Sierra, director de ADN del Seguro.

Sociedad

Los expertos achacan la baja penetración de estos productos a la escasa difusión del ahorro finalista en la sociedad española. “Los planes de pensiones se han juntado con uno de los sistemas públicos más protectores del mundo y por eso no se ha generado una gran concienciación de ahorro”, declaró Juan José Velasco, director de la unidad de negocio de ahorro de CNP Partners.

Pese al discreto papel de los planes, los asistentes coincidieron en que el sector privado sí ha desarrollado productos que cubren las distintas necesidades de inversores y ahorradores. Bajo su punto de vista, estos instrumentos precisan de un impulso. “No queremos que la industria crezca en base a beneficios fiscales, pero para que aumente la



De izq. a dcha.: Salvador Molina, presidente de Foro Ecofin; Ricardo González, director general de Mutuactivos, Raúl León Dorado, subdirector general de desarrollo de negocio de Mapfre Vida; Juan José Velasco, director de la unidad de negocio de ahorro de CNP Partners; Carlos González Perandones, subdirector general y director comercial de Nationale-Nederlanden; y Rafael Sierra, director de ADN del Seguro.

concienciación se necesitan incentivos y ciertas ayudas”, apuntó Ricardo González, director general de Mutuactivos.

En cuanto a las raíces de esta situación, “tenemos un problema de concienciación y de información, derivado de que nuestra tasa de sustitución está entre las más altas del mundo”, comentó Raúl León Dorado, subdirector general de desarrollo de negocio de Mapfre Vida. Como resultado “está claro que los planes de pensiones de empleo no han tenido el desarrollo que esperábamos, y la diferencia con otros países de nuestro entorno es importante”, añadió Carlos González Perandones, subdirector general y director comercial de Nationale-Nederlanden.

Para mejorar esta situa-

La escasa cultura del ahorro finalista en España limita el recorrido de los planes de pensiones

ción, los responsables del sector apuntaron sobre todo al fomento del ahorro privado. “Hace falta colaboración desde el punto de vista regulatorio, educación fiscal y ayudas para tener incentivos”, afirmó Ricardo González. Por parte del Gobierno, “es necesaria una hoja de ruta para la transición del sistema de protección pública, más allá de medidas que resuelvan problemas puntuales”, aseveró Juan José Velasco, que apostó por un modelo de financiación público-privada.

En línea con estas peticio-

nes a las autoridades, “resulta esencial la transparencia, la estabilidad y una visión a largo plazo: hay que tomar una decisión sobre el futuro”, según Raúl León. Asimismo, González Perandones puso el foco sobre “la innovación, la transparencia y la claridad” e invitó a inspirarse en sistemas de éxito como el de los Países Bajos o Reino Unido.

Por otra parte, la aprobación de la bajada de las comisiones de gestión de los planes de pensiones por parte del Gobierno es una medida que podría repercutir en el negocio de las aseguradoras. Por el momento, “no hemos notado un impacto y eso es muy importante”, señaló el subdirector general de Nationale-Nederlanden.

Además, la reducción de las comisiones irá acompaña-

da de la posibilidad de rescatar el dinero de los planes de pensiones a los 10 años, sin límite de cantidad y a partir de 2025. “No creemos que se produzca una retirada de dinero porque quienes contribuyen a un plan de pensiones lo hacen con convicción”, matizó León. De hecho, la opción de recuperar el dinero “podría animar a mucha gente a la que ahora ni se le pasa por la cabeza aportar”, opinó el responsable de Mapfre.

Del mismo modo, los expertos se mostraron optimistas sobre las previsiones para la campaña de fin de año. No obstante, apostaron por la desestacionalización de los planes de pensiones. En este sentido, “las campañas le quitan protagonismo a lo principal, que es el asesoramiento y el producto”, precisó Ricardo

INFORMACIÓN

Los expertos aseguran que el envío de la **carta naranja**, informativa sobre las futuras prestaciones, es clave en la planificación de la sociedad.

González. Al fin y al cabo, “el asesoramiento es el argumento que permite desestacionalizar los productos”, agregó Velasco.

Productos

Acerca de los diferentes productos, los tipos bajos de interés invitan a los usuarios a asumir más riesgos. “El cliente quiere garantías pero con cierta rentabilidad”, comentó González Perandones, que destacó productos como Unit Linked. Por su parte, León llamó la atención sobre el programa *Tu futuro* de Mapfre, “que gestiona la inversión del cliente de acuerdo con su perfil y su edad”.

En cualquier caso, “la clave es la aplicación de metodologías de control del riesgo y que los usuarios sean conscientes del enfoque a largo plazo”, remarcó Ricardo González, director general de Mutuactivos. Si cuenta con el asesoramiento adecuado, “el ahorrador tiene todas las herramientas a su alcance para hacer frente a las situaciones puntuales del mercado”, garantizó el director de la unidad de negocio de ahorro de CNP Partners.

A modo de conclusión, “el sistema de pensiones está quebrado y la pirámide invertida de la población activa hace que el déficit de la Seguridad Social crezca a pasos agigantados”, aseguró Salvador Molina, presidente de Foro Ecofin. Ante esto, “la única alternativa viable es que los nuevos incumbentes en el mundo del trabajo –los bots y los robots– también paguen impuestos”. Esta visión, que respalda Bill Gates y comparan algunos partidos políticos europeos, interpreta que, ya estas soluciones ocupan puestos de trabajo, también deben contribuir al sistema público asistencial y de pensiones.

SALVADOR MOLINA
Presidente de Foro Ecofin

“La única alternativa viable al déficit es que los nuevos incumbentes en el mundo del trabajo paguen impuestos”

RICARDO GONZÁLEZ
Director general de Mutuactivos

Hace falta colaboración desde el punto de vista regulatorio, educación fiscal y ayudas para tener incentivos”

RAÚL LEÓN DORADO
Subdirector gral. desarrollo de negocio de Mapfre Vida

La transparencia, la estabilidad y la visión a largo plazo son claves: hay que tomar una decisión sobre el futuro”

JUAN JOSÉ VELASCO
Director unidad de negocio de ahorro de CNP Partners

Es necesaria una transición del sistema de protección pública, más allá de medidas para los problemas puntuales”

CARLOS G. PERANDONES
Subdir. gral. y dir. comercial de Nationale-Nederlanden

La innovación, la transparencia y la claridad son claves; hay que mirar a modelos de éxito, como Holanda o Reino Unido”

RAFAEL SIERRA
Director de ADN del Seguro

El modelo de planes de pensiones no podrá desarrollarse hasta que los ciudadanos no vean la necesidad de ahorrar”