

Planes de pensiones, un esfuerzo hoy para un mejor mañana

Cada vez hay más gente hecha a la idea: para mantener el nivel de vida cuando accedamos a la **jubilación** es necesario empezar, cuanto antes, a **ahorrar por nuestra cuenta para poder complementar la pensión pública** que cobremos.

Así, pese a la crisis, el número de personas que han decidido empezar a labrarse un ahorro complementario ha crecido en el último año. No obstante, lo que sí hacen es elegir productos conservadores que no les deparen gran beneficio quizás, pero sí mucha seguridad. Y es que, cualquier inversión, en los **planes de pensiones** lo primero que se ha de decidir es el nivel de riesgo que se está dispuesto a asumir. De hecho, según Ángel Martínez-Aldama, director del **Observatorio Inverco**, la Asociación de Instituciones de Inversiones Colectivas y Fondos de Pensiones, “como consecuencia del contexto de incertidumbre los gestores creen que los partícipes se decantarán más por los **Planes garantizados** frente a los **Planes mixtos**, productos que hasta la fecha son los que tradicionalmente han despertado más interés”.

¿Cuáles son las grandes ventajas de estos productos?

Lo primero que como se trata de un ahorro a largo plazo –**cuanto más joven se empiece a planificar la jubilación, mejor**- no requiere el desembolso de grandes cantidades. Lo segundo, la seguridad. Existen productos, los **planes garantizados**, que **aseguran una rentabilidad**. Si busca una remuneración superior, tendrá que asumir más riesgo e ir a un producto mixto o de renta variable.

Pero es la fiscalidad, lo que realmente depara su atractivo a los **planes de pensiones**. En concreto que las **aportaciones anuales realizadas son deducibles**, con ciertos límites, de la base imponible. Es decir, una deducción que se aplica antes de calcular la cuota lo que resulta muy beneficioso. Sólo tienen que tener muy claro que estos productos hacen honor a su nombre y son un **producto que sólo se puede rescatar cuando se llega a la edad de retiro laboral o en caso de periodo prolongado de desempleo**.

Precisamente porque las aportaciones se contabilizan anualmente, las entidades aprovechan las últimas semanas del año y comienzo del siguiente para lanzar sus mejores ofertas, intentando así atraer a nuevos clientes o fidelizar a los que se tiene. Y es que otra de las grandes ventajas de este tipo de producto es que el partícipe puede traspasar el patrimonio de un producto a otro, sin tener que tributar por las ganancias obtenidas como sucede en otros productos. Es decir, **usted no hará cuentas con Hacienda hasta que cobre su dinero**, con independencia de si a lo largo de los años ha cambiado de plan o incluso de entidad.

Así, por ejemplo, la **aseguradora AXA** premia la fidelidad con bonificaciones de hasta un 14%. La bonificación se realizará a partir de 3.000 euros de aportación, y dependerá de la permanencia que decida el cliente: el 0,5% por un año; el 5% por cinco años y el 14% por 12 años.

Para aportaciones o traspasos menores de 25.000 euros, el **BBVA**, oferta un 2%. Si el importe supera los 25.000€, un 4%, siempre con un compromiso de permanencia de 5 años. Además, se puede reinvertir la bonificación en el plan o canjearla por un cheque regalo en **BBVA Servicios**.

Ibercaja apuesta por fomentar los traspasos hacia sus planes con una oferta muy atractiva que paga a los clientes un 3% del importe traspasado si éste es superior a 10.000 euros. El partícipe se compromete a mantener sus derechos consolidados durante un periodo de 4 años. Para importes inferiores a 10.000 euros se paga un 1% con un compromiso de mantenimiento de 1 año. El premio lo recibe el cliente por anticipado, prácticamente al inicio del periodo de permanencia. **La oferta es válida para traspasos realizados hasta el 14 de enero**.

En **Barclays**, y hasta el 31 de enero de 2011, el cliente puede escoger entre diferentes regalos –desde un despertador a un netbook- en función a la cantidad aportada o traspasada. Además, ofrecen la modalidad de “Cash Back” que consiste en abonar en la cuenta del cliente el 1% de la aportación o traspaso sin límite.

En **Citibank** se bonifica entre el 1% y el 2,5%, dependiendo del compromiso de permanencia y se da la opción al cliente de contratar aportaciones periódicas futuras, computándose para el pago de la bonificación.

Banesto, por su parte, beneficia con un 3% tanto para traspasos como para aportaciones extraordinarias. Para traspasos o aportaciones superiores a 18.000 euros, da un 3% o un iPad.

Otras entidades incluyen en su catálogo de promociones dar acceso al cliente a productos en exclusividad. Así, en **Deutsche Bank** los partícipes podrán elegir entre un **depósito a seis meses** al 3% TAE, diferentes obsequios en función de la cantidad invertida en el **plan de pensiones** o un 2% de bonificación sobre saldo traspasado o aportado.

A un **préstamo a un año** de hasta 6.000 euros al 0% y sin comisiones para facilitar las aportaciones extraordinarias se accede si contrata un producto de **Unicaja**. Si prefiere un plan de Cataluña Caixa, podrá beneficiarse de un **depósito bonificado al 4%** a un año.

Los partícipes que traspasen su plan de pensiones desde otra entidad a cualquier plan individual de la gama Europopular, del **Banco Popular** podrán optar entre una bonificación por traspaso de entrada de hasta un 8% sobre el importe traspasado o un depósito a 12 meses, que puede llegar hasta el 4,25% TAE.

Para premiar las aportaciones extraordinaria el Popular sortea el importe de la primera aportación extraordinaria. Y además, si la aportación extraordinaria es superior a 600€, los clientes que lo deseen podrán contratar el **Depósito Europopular a 12 meses** que puede llegar hasta el 4,25% TAE, por el mismo importe de la aportación extraordinaria realizada.

Los expertos insisten en que no debe ser el regalo puntual lo que decida al cliente a optar por un plan u otro, pero lo cierto es que juegan su papel de reclamo a la perfección. En el Santander, por ejemplo, además de las condiciones atractivas de los productos, mejora los regalos por captación de traspasos y aportaciones, con opción de elegir por tramos entre dos regalos. Desde baterías a un ordenador de la gama Ferrari, escudería de F-1 que patrocina. Otro buen ejemplo es el de **CAM** que abona la mitad del importe aportado a su plan en puntos CAM para canjear en el catálogo de regalos.

Como verán la **oferta es variada y atractiva**, pero sobre todo lo interesante está en que dentro de unos años se alegrará de haber tomado una decisión así.

Vera –Med