

DINERO

Los mejores planes de pensiones

El más rentable ofreció 367 euros por cada 100 a 10 años; el menos rentable pagó 115 euros con las mismas condiciones

PIEDAD OREGUI

“Si no hay rentabilidad, todo lo demás no existe”. Tal vez esta frase resume lo que hay que exigir a un plan de pensiones. De los más de 900 planes que se comercializan en España, poco más de medio centenar ofrecen a sus partícipes un historial de rendimientos estables. Se colocan en todos los plazos en el grupo del 25% de los más rentables. Son la *crème de la crème* en pensiones.

Lo difícil no es decidirse a suscribir un plan de pensiones —un producto de inversión a largo plazo cuyo fin último es obtener un capital o una renta que complementa la pensión pública— sino elegir el plan de pensiones en que se colocará el ahorro destinado a preparar la jubilación. En plena guerra comercial entre las entidades no sólo para captar dinero *nuevo* sino para hacerse con el que ya se está gestionando vía traspasos, “muchas veces se habla más de los regalos que de las características propias e intrínsecas de los propios planes de pensiones lo que, a veces, desemboca en que todos parezcan iguales cuando realmente no lo son: ni por rentabilidad, ni por estrategia de inversión, ni por co-

misiones”, critica Javier de Antonio, director general de productos de inversión de ING Direct.

Su diagnóstico, a juzgar por las opiniones que mantienen una gran parte de los expertos, es acertado. Las diferencias de rentabilidad entre unos y otros planes de pensiones son más que llamativas. Los hay —los que se reproducen en el cuadro adjunto destacan incluso entre ellos— que siempre ofrecen rendimientos por encima de la media, pero también hay aquellos que, a lo largo del tiempo, siempre los han colocado por debajo.

Basta saber para entender lo que trasciende esta afirmación que si, hace 10 años, un partícipe colocó 100 euros en el más rentable de todos los planes de pensiones en ese plazo y, hoy por hoy llegada su edad de jubilación, acude a su entidad a hacerlo efectivo, cobrará 367 euros, mientras que otro partícipe que apostó por el menos rentable de los planes en ese plazo, percibirá 115 euros. “Si se multiplican estas diferencias de rentabilidad por mayores plazos y mayores importes el resultado es de miles de euros de distancia entre los capitales que se recibirán para afrontar cómodamente la jubilación. Lo más importante en un plan de pensiones es perseguir rentabilidad todos los años: los buenos y los malos y es, precisamente en estos últimos cuando se han de dar los pasos de gigante para distinguirse de los demás”, explica Enrique Mena, responsable de Gestión de Urquijo Gestión de Pensiones.

Gestión activa

“Se trata de invertir y no especular. Invertir el dinero de los partícipes a muy largo plazo —en principio el objetivo de los planes de pensiones— en empresas bien gestionadas con precios baratos. No se trata de seguir índices sino de buscar valor, valor y valor”, añade Ignacio Pedrosa, director comercial de Bestinver. Para Luis Peña, consejero delegado de Fonditel Pensiones, “hay que buscar rentabilidad allí donde la haya (con el instrumento más barato) gestionar de forma independiente en base a niveles de riesgo, poder tomar decisiones inmediatas y hacer una gestión activa del patrimonio”.

¿Qué importancia pueden llegar a tener las variadas comisiones que se cobran en un plan de pensiones sobre su rentabilidad? Se trata de un tema controvertido. Mientras que para Pedro Berlinches, director general de Europensiones, “por analogía con los fondos de inversión, un 2% de comisión no es elevado pues los costes de administración son superiores”, para Javier de Antonio, de ING, “una mayor comisión se traduce efectivamente en una menor rentabilidad fi-



Oficina bancaria en el centro de Madrid.

GORKA LEJARCEGI

De los más de 900 planes que se comercializan en España, poco más de medio centenar ofrecen un historial de rendimientos estables

nal para el partícipe. Como ejemplo: el capital adicional para el partícipe de un plan con comisiones del 2,08% y una rentabilidad del 5,36% (media del mercado) frente a otro partícipe de un plan con comisiones del 2,36% y rentabilidad del 3,24% (media de 10 planes con mayor número de partícipes) es de más de 140.000 euros si el plazo de inversión se alarga 30 años”. O la de Silvia Ávila, directora comercial de Banca Seguros de Banco Sabadell, para quien “no son tan significativas porque mientras sigamos dando una buena rentabilidad final, el partícipe estará satisfecho”.

Para Enrique Mena, “sobre los planes de pensiones planea un problema conceptual. No son fondos de inversión y, por tanto, hay ciertos valores que no son aptos para estos productos. Hay que asegurar el principal. Es una cuestión de responsabilidad con los partícipes que están depositando su ahorro para la jubilación. Por ello, se debería establecer algún tipo de normativa que garantizara a quienes invierten en ellos que no perderán capital”.

Limites legales

Aunque *de base*, todos los expertos están de acuerdo con esta opinión no todos comparten la idea de la necesidad de una normativa en este sentido. “Sería ideal poder limitar las pérdidas, pero la realidad es que jugamos en mercados cuya máxima principal es: a mayor riesgo, mayor potencial de revalorización. Establecer límites legales en este sentido supone negarle al partícipe la posibilidad de ganancias que ofrecen los mercados. La oferta quedaría prácticamente reducida a los garantizados que suelen ser más descafeinados”, explica Mariano Arenillas, director comercial de planes de pensiones de Bankinter.

“No se puede ir contra el mercado. Es el partícipe quien debe tomar la decisión de asumir el riesgo o no —hay diversidad suficiente de productos— en función del horizonte temporal que elija para su inversión. A medida que su edad se acerque a la de la jubilación, debería ir haciéndose más conservador precisamente para evitar obtener pérdidas”, añade Pedro Berlinches. Silvia Ávila comparte esta última opinión. “Sería encorsetarse excesivamente en la gestión. No es lo mismo tener 30 o 35 años que más de 55 años. Se trata de establecer un diálogo con el cliente para perfilar exactamente el riesgo que está dispuesto a asumir”.

Los planes siempre rentables

Rentabilidades anuales en...	15	10	5	3	1	Gestora
RENDA FIJA CORTO PLAZO	5,98	4,37	2,17	1,36	1,07	
BK INVERSION SEGURIDAD	--	--	5,67	4,09	2,22	BANKINTER
SCH ACTIVOS RENTA FIJA	--	--	4,40	2,42	2,69	S.C.H.
CAJASUR	7,07	6,61	4,65	4,39	2,27	CAJASUR
SICEM	6,86	5,47	3,73	3,07	1,93	CAJA MANRESA
RENDA FIJA LARGO PLAZO	6,64	5,07	2,70	2,10	1,96	
RURALSEGUR	--	--	4,65	4,80	4,64	CAJA RURAL
ALICO 1 PP	8,07	7,10	5,29	5,06	5,62	ALICO
RENDA FIJA MIXTA	6,78	5,12	0,91	3,79	5,11	
FONDITEL RED BASICA	--	--	8,59	7,92	9,47	FONDITEL
BS PENTAPENSION PP	--	--	7,49	9,15	6,45	BANCO SABADELL
NAT-NEDERLANDEN EUROPA	--	--	4,30	5,49	7,25	ING GROUP
MARSH PATRIMONIO	--	--	2,99	6,03	7,50	LA CAIXA
ARGENT. RENDIMIENTO	--	--	2,55	6,25	8,60	B.B.V.A.
SA NOSTRA 3 PP	--	--	2,51	6,77	7,23	SA NOSTRA CIA. SEG.VI.
BILBAO PLAN 1	8,43	7,08	2,58	7,47	8,46	SEGUROS BILBAO
URQUIJO PENSION	7,92	6,86	4,58	7,05	8,15	URQUIJO
UNIVERSAL	7,84	6,34	3,10	7,41	7,76	CATALANA OCCIDENTE
KUTXA	7,80	6,57	4,33	6,60	6,64	BIHARKO
ON BIDE	7,80	6,57	4,33	6,60	6,64	BIHARKO
INVERPLAN	7,61	6,35	4,30	5,31	6,95	BIHARKO
RENDA VARIABLE			-3,93	11,85	18,44	
FONDITEL RED ACTIVA	--	--	13,31	17,38	20,21	FONDITEL
MS BOLSA EMERGENTE PP	--	--	2,56	21,05	41,21	MORGAN STANLEY
PPENEDES P. BORSA	--	--	2,49	20,71	24,22	CAJA AH. PENEDES
PASTOR R.V.	--	--	2,28	15,80	21,51	BANCO PASTOR
BK VARIABLE ESPAÑA	--	--	1,43	20,60	25,59	BANKINTER
CAN PENSIONES BOLSA	--	--	1,30	18,30	22,57	CAJA NAVARRA
SCH ACTIVOS R.V.	--	--	1,12	17,00	21,75	S.C.H.
RENDA-4	--	--	0,93	18,00	21,48	RENDA 4
URQUIJO P. BOLSA	--	--	0,87	14,40	22,01	URQUIJO
IBERCAJA PENS. IV	--	--	0,59	21,01	23,21	IBERCAJA
DUERO ACC. GLOBAL	--	--	-0,16	13,34	24,94	GRUPO CAJA DUERO
SCH R.VBLE. ESPAÑA	--	--	-0,50	19,87	25,83	S.C.H.
RENDA VARIABLE MIXTA	7,43	6,26	-1,10	7,40	11,32	
PP. BESTINVER AHORRO	--	--	16,67	22,74	24,17	BESTINVER
PI. FONDITEL	--	--	9,77	13,19	14,63	FONDITEL
PP INDIVID.PROSPERITY	--	--	6,10	18,64	20,30	PROSPERITY
RURALSEGUR TRES	--	--	2,35	13,16	13,55	CAJA RURAL
BK MX. 50 ESPAÑA BOL.	--	--	1,87	10,79	13,82	BANKINTER
BK PENSION DIVIDENDO	--	--	1,12	10,64	16,12	BANKINTER
SA NOSTRA 6	--	--	0,95	10,66	12,94	SA NOSTRA CIA. SEG.VI.
CAIXASABADELL PLA 9	--	--	0,39	12,43	18,29	CAIXA SABADELL
ASEVAL R.V. MIXTA	--	--	0,26	12,09	13,77	BANCAJA
URQUIJO PENSION PLUS	8,03	7,72	5,86	10,12	12,94	URQUIJO

Apoyo explicativo

Todos los datos de rentabilidad anual utilizados en este ranking (en distintos plazos -15 años, 10 años, 5 años, 3 años y 1 año-) son los que las propias entidades gestoras remiten mensualmente a la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva (INVERCO) y que, en este caso, corresponden al 31 de octubre de 2.005. Para elaborar esta clasificación: 1º: Los planes de pensiones se han agrupado en 5 categorías distintas. Renta fija corto plazo, Renta fija largo plazo, Renta Fija Mixta, Renta Variable Mixta, Renta Variable. Los garantizados se excluyen. Se han estudiado 830 planes. 2º: Se han analizado por separado las rentabilidades de cada plan según su plazo de inversión. (15 años, 10 años, 5 años, 3 años y 1 año). 3º: Sólo se han recogido en este cuadro los planes de pensiones que, en todos los plazos en los que compiten, siempre se han situado en el primer cuartil de rentabilidad (entre el 25% más rentable). Es decir, que han colocado siempre sus rendimientos entre los más elevados de su categoría. No se han incluido los planes de pensiones con un año o más de antigüedad pero de menos de tres años pues, a pesar de que hay rendimientos llamativos, aún no presentan un historial relevante. Los datos de rentabilidad media de cada categoría aparecen reflejados en negrita. Las diferencias son significativas.

Fuente:

EL PAÍS

A vueltas con los regalos

¿Quién no habla en estos días, a la par, de planes de pensiones y regalos? Pues bien, mientras algunas entidades los consideran estrategias comerciales válidas para captar ahorro hacia estos productos en la recta final del año (donde se concentra el mayor volumen de aportaciones, en muchos casos, por motivos fiscales), para otras (que, en bastantes ocasiones coinciden en ser las más rentables) “son un error porque lo que hay que buscar son productos de calidad”, señala Mariano Arenillas.

“Nada es gratis. El partícipe acaba pagando los regalos que recibe bien teniendo bloqueado su dinero durante un tiempo, bien abonando comisiones más altas o bien asumiendo un riesgo que no es el adecuado. Realmente, el precio que los partícipes pagan por los obsequios que reciben es demasiado elevado”, añade Luis Peña. “El regalo tiene una importancia mínima a largo plazo y no suele justificar la posible pérdida de rentabilidad. Si no hay rentabilidad, todo lo demás no existe”, coinciden Enrique Mena y Silvia Ávila.

Y, con estos últimos parece estar de acuerdo la Dirección General de Seguros, cuyo director general, Ricardo Lozano, ha criticado recientemente este tipo de campañas promocionales por alterar la filosofía propia de los planes de pensiones y encarecerlos vía comisiones.