

JORNADAS DE EXPANSIÓN

El sector asegurador pide estabilidad regulatoria

CON LA VISTA PUESTA EN LA JUBILACIÓN/ Las aseguradoras advierten que la inseguridad que crean los continuos cambios fiscales impide tomar decisiones de ahorro a largo plazo, más aún si reformas como la actual carecen de medidas para fomentarlo

Gema Velasco. Madrid

Una de las reformas clave del Gobierno de Mariano Rajoy ha sido la de las pensiones públicas, que se traducirá en una reducción sustancial del poder adquisitivo de estas prestaciones. Ante esta realidad, desde un sinfín de ámbitos se intenta concienciar a los ciudadanos de la necesidad de complementar la pensión de cara a la jubilación con ahorro privado. Misión complicada. El Ejecutivo podría haber ayudado aprovechando otra reforma, la fiscal, pero no lo ha hecho.

La mejor forma de incentivar el ahorro a largo plazo, según explica Ricardo González, director comercial de Mutuactivos, es utilizar la fiscalidad, "es la palanca más fácil que tiene el Gobierno y el regulador. Pero no han hecho nada". Entre otras cosas, este experto echa en falta alguna referencia al ámbito de la empresa. Las críticas no sólo vienen del lado de lo que no se ha hecho. Francisco Llobet, responsable de Planes de Pensiones de Empleo de Ibercaja, critica dos elementos de los cambios introducidos: la reducción de la aportación máxima a los planes de pensiones a 8.000 euros, algo que, a su juicio, no tiene sentido; y las limitaciones para rescatar las aportaciones con la exención del 40% en el IRPF, lo que también disgusta especialmente al resto de intervinientes en el debate por la inseguridad que genera eliminar ventajas adquiridas.

En este punto, todos los ponentes del Observatorio organizado por EXPANSIÓN y Grupo Aseguranza coinciden en pedir estabilidad fiscal. "No se pueden cambiar las reglas de juego. Llevamos siete reformas fiscales sustanciales en 15 años, y así es muy difícil tomar decisiones de ahorro pensando en el largo plazo", afirma González.

Hay ciertos elementos de la reforma fiscal que suscitan más optimismo, como el impulso a las rentas vitalicias y la creación de ventanas de liquidez para rescatar el ahorro en planes a los 10 años, pero en este último caso la medida genera recelos. Javier Rodríguez, director de Desarrollo de Productos de Vida de Zurich, explica que sirve como argumentario de venta, pero



De izq. a dcha., Manuel Álvarez, director de Desarrollo de Vida y Pensiones de Caser; Francisco Llobet, responsable de Planes de Pensiones de Empleo de Ibercaja; Ricardo González, director comercial de Mutuactivos; Guillermo Piernaveja, director de Grupo Aseguranza; y Javier Rodríguez, director de Desarrollo de Productos de Vida de Zurich.

que está por ver cómo responden los ahorradores: a corto plazo podría traducirse en ventas.

La banca gana

Otro asunto polémico es la creación de los Planes Ahorro 5, que pueden ser muy interesantes, pero no para fomentar el ahorro finalista. Manuel Álvarez, director de Desarrollo de Vida y Pensiones de Caser, asegura que no ve claro que "poner en un mismo contexto el largo plazo y 5 años sea razonable. Habría que apostar por plazos más largos". Y otro dato a tener en cuenta en relación a estos nuevos instrumentos, a quien beneficiará será a la Banca: "Las entidades financieras se han encontrado una forma estupenda de financiarse a cinco años a coste cero", según Álvarez. Aunque también hay que ser conscientes, como reflexiona Ri-

Los PIAS quedan "sin utilidad"

La reforma fiscal perjudica a los planes de pensiones, los PPA y los PIAS. Según Javier Rodríguez, de Zurich, aunque Planes de Pensiones y PPA no han salido reforzados, el producto más perjudicado es el PIAS, porque tras la reforma carece de utilidad: "No tiene sentido convertir un ahorro de cinco años en renta. Quizá sí lo tenga para los que tienen ya 60 años, pero por equipararlo a los Planes Ahorro 5 se han quedado cojos como productos". De hecho, Francisco Llobet, de Ibercaja, cree que los nuevos planes a cinco años van a provocar fugas de los PIAS.

cardo González, de que no es difícil beneficiar a la banca en un país en el que es distribuidora de todo tipo de productos: "En comercialización no se puede favorecer a la banca. Otra cosa es desde el punto de vista de la fábrica de productos, desde el que saldrían reforzadas las aseguradoras. Probablemente, desde el punto de vista del diseño de productos, las más perjudicadas sean las gestoras".

El Gobierno no ayuda a fomentar el ahorro a largo plazo, y los mercados tampoco. Los tipos de interés están en mínimos, y así es muy difícil ofrecer rentabilidades atractivas, más teniendo en cuenta el conservadurismo del ahorrador medio en España, que le impide lanzarse en brazos de activos de más riesgo, como la renta variable. Ante esta situación las aseguradoras buscan alternativas que ofrecer, y una

de las apuestas que se abre paso es la utilización de un formato como los unit linked que permita invertir en bolsa, pero con salvavidas.

En este negativo contexto, las entidades esperan crecimientos moderados este año en Pensiones, y gracias fundamentalmente a la revalorización de los activos. Manuel Álvarez cree que habrá un pequeño segmento de mercado que realizará aportaciones antes de que se baje el límite a 8.000 euros; pero considera que estas entradas no moverán grandes volúmenes de ahorro. Además, advierte que es muy difícil hacer previsiones porque todavía se está discutiendo el anteproyecto de Ley de IRPF, y la actitud de los ahorradores dependerá de las noticias que se vayan conociendo. Habrá gente, además, que demore la decisión hasta ver qué ocurre definitivamente con este impuesto.



RICARDO GONZÁLEZ
Mutuactivos

“La fiscalidad es la vía más fácil que tiene el regulador para incentivar el ahorro a largo plazo. Pero no ha hecho nada”.



FRANCISCO LLOBET
Ibercaja

“La reducción de la aportación máxima a los planes de pensiones a 8.000 euros no tiene sentido”.



JAVIER RODRÍGUEZ
Zurich

“Las ventanas de liquidez a 10 años son un argumentario de venta, pero a corto plazo podrían traducirse en ventas”.



MANUEL ÁLVAREZ
Caser

“No veo razonable poner en un mismo contexto el largo plazo y 5 años. Habría que apostar por plazos más largos”.

Los Planes Ahorro 5 necesitan "una vuelta"

Los bajos tipos de interés y los escasos incentivos a la contratación condicionan la oferta de los seguros de Vida. En estos momentos, hay una tendencia generalizada a apostar por los unit linked, siempre previo asesoramiento al cliente. Ricardo González, de Mutuactivos, considera que cada vez va a ser más el cliente el que asuma el riesgo, "y una vía son los unit linked o cualquier empaquetado de productos que se haga". Pero hay más opciones, como las rentas vitalicias o los nuevos Seguros Individuales de Ahorro a Largo Plazo (Sialp), a los que Manuel Álvarez, de Caser, les daría "una vuelta" porque considera que el plazo de 5 años es demasiado corto como para que sea rentable desde el punto de vista financiero-fiscal". En pensiones, en Caser prefieren productos de renta variable, o si se es muy conservador garantizados, pero sobre índices de bolsa. En Ibercaja el producto estrella de la actual campaña es también un Plan de Pensiones Garantizado de Renta Variable. Desde Mutuactivos explican que ha llegado el momento de ser algo más atrevido, pero con control de riesgos, por lo que su apuesta son Planes Mixtos de Renta Fija. Y en Zurich no hablan de productos concretos porque consideran que lo importante es empezar a ahorrar pronto y periódicamente: "El efecto a largo plazo es más importante que la rentabilidad que pueda dar el plan".