

Rentas vitalicias: el plan de pensiones eterno

Las aseguradoras potencian este complemento a la jubilación tras la mejora de sus ventajas fiscales

VERA CASTELLÓ *Madrid*

Habían casi desaparecido de su cartera de productos, pero dadas las incertidumbres que penden sobre el futuro de nuestro sistema de pensiones público, y la certeza de que las mensualidades serán cada vez más exiguas, las aseguradoras han desempolvado y potenciado las rentas vitalicias.

Nos estamos refiriendo a productos, basados en un contrato de seguro, que permiten convertir, por ejemplo, una casa o un fondo de inversiones en una mensualidad hasta su fallecimiento. La aseguradora hace sus cálculos sobre esa prima aportada según la edad, el sexo y la esperanza de vida de su cliente y garantiza una renta mínima.

Carlos Herrera, de EFPA España, cree que cualquier aseguradora "debe ser competitiva en materia de rentas vitalicias, buscando soluciones imaginativas para compensar los bajos tipos de interés vinculados que existen en la actualidad. Pensemos que el seguro de rentas vitalicias es la esencia de la previsión social complementaria que tiene como fin último la obtención de una renta privada complementaria a la pensión pública".

En 2016, cerca de 8.500 personas mayores de 65 años optaron por este complemento a la pensión

Tal es su auge que, según los últimos datos de ICEA difundidos por Unespa, las rentas vitalicias aseguradas se consolidan como sistema de previsión complementario. En concreto, a cierre del año 2016, cerca de 8.500 personas mayores de 65 años transformaron el dinero logrado con la venta de algún elemento patrimonial –por ejemplo, una segunda vivienda, un plan de pensiones o una cartera de acciones– en una fuente garantizada de ingresos de por vida. Estas rentas vitalicias acumulan un volumen de ahorro bajo gestión de 769 millones de euro.

Para Raúl León Dorado, subdirector general de desarrollo de negocio de Mapfre Vida, "los seguros de rentas, en sus modalidades temporales y vitalicias, son un producto que comercializamos desde hace mucho tiempo. Actualmente ofrecemos a nuestros clientes diversas opciones, incluidas las rentas vitalicias para partícipes de planes de pensiones".

No son los únicos que toman como base un plan de pensiones para asegurar el dinero periódico. Vida Caixa, asimismo, lanzó a finales de año Rentas Plan, una solución para personas que cuentan con un plan de pensiones. "Tanto

Rentas Plan como el resto de la gama de rentas vitalicias han tenido una muy buena respuesta por parte del mercado. El año pasado fueron una de las claves del éxito del ejercicio", explica José Antonio Iglesias, subdirector general de clientes y oferta de VidaCaixa.

También Caser ha incluido rentas de este tipo en la nueva gama de productos de ahorro e inversión lanzados recientemente. En concreto, el servicio Oportunidad de Oro ofrece a mayores de 65 años una renta vitalicia por la venta de un bien, "como puede ser una vivienda, un terreno, una obra de arte o una licencia de taxi".

De cualquier modo, la fiscalidad es un gran reclamo tras la reforma de hace un par de años y en este caso es "especialmente atractiva en edades cercanas a la jubilación. Por lo tanto, son productos pensados para personas a partir de 60 años que disponen de un capital o ahorro acumulado en un plan de pensiones y que desean optimizar su cobro", asegura Iglesias.

"Los PPA y planes de pensiones tienen grandes ventajas fiscales en las aportaciones (reducen la base imponible), mientras que las rentas tienen su atractivo en las elevadas exenciones en el IRPF cuando se perciben", resume el responsable de Mapfre Vida.

No obstante, no todos los expertos los recomiendan. "Los tipos de interés están en mínimos históricos, lo que hace que este tipo de productos sean menos atractivos que hace unos años para los clientes, y también menos interesantes para las compañías de seguros, que para poder asumir con seguridad el riesgo de longevidad necesitan contar con un colectivo asegurado muy amplio", opina Belén Alarcón, socia y directora de planificación patrimonial de Abante, quien recuerda que con un PPA o plan de pen-

EL DATO

Planes de pensiones

El patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a entidades del sector ya supone 40.752 millones, un 4,09% superior al anotado en 2015.

siones "también se puede optar por establecer un plan de rentas sobre el ahorro acumulado, pudiendo elegir el importe de la renta, la periodicidad y el objetivo de rentabilidad". En este caso, la duración de la renta será "hasta que se agote el capital, que puede ser que llegue hasta tu fallecimiento o no".

A este respecto, la portavoz de finanzas personales de Kelisto.es, Estefanía González, recomienda contratar un seguro de fallecimiento junto a la renta vitalicia, "de esa forma, si la persona que ha suscrito el seguro muere, sus herederos podrán cobrar la prima aportada, el 100% o la cantidad que se haya pactado con la aseguradora". Igualmente, apunta que estos productos "están pensados para un perfil de ahorrador que no desee correr demasiados riesgos y que, además, no disponga de conocimientos para gestionar una cartera de inversión más compleja, con la que se podrían obtener mejores rentabilidades".

Además de estas rentas vitalicias y temporales que, según los datos que maneja Unespa, "constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado", el sector está notando cómo crecen otros productos de reciente creación: los seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp), los popularmente conocidos como planes de ahorro 5, que movían a cierre del pasado año 1.991 millones de euros.

A más edad, menor tributación

La clave del reciente auge de estos productos hay que buscarla básicamente en la última reforma del IRPF y las ventajas fiscales que se introdujeron en relación a estas rentas temporales o de por vida. En concreto, recuerda Raúl León Dorado, subdirector general de desarrollo de negocio de Mapfre Vida, se establece que estarán exentas de tributación las ganancias patrimoniales obtenidas por la transmisión de cualquier elemento patrimonial siempre que se reinviertan en una renta vitalicia en el transcurso de seis meses desde la compraventa, con el límite, eso sí, de 240.000 euros.

Además, el importe que se recibe como renta vitalicia tributa como rendimiento del capital, pero con fuertes reducciones en función de la edad, apuntan en Kelisto.es. De esta forma, "desde los 40 años las rentas vitalicias ofrecen interesantes ventajas fiscales, pero quizá sea a partir de los 55 años cuando estas son más evidentes, ya que ofrecen una exención superior al 70%. En consecuencia, cuanto más edad, menor tributación (con más de 70 años, un 92% de exención), lo que aumenta su rentabilidad y atractivo", resalta Raúl León Dorado.



THINKSTOCK

Mifid II: la norma que pudo cambiarlo todo y cambiará solo un poco



Análisis

Ana Palomares

Directora de Inversión a Fondo

En mayo se cumplen tres años desde que el Parlamento europeo aprobó la creación de una nueva Directiva sobre Mercados en Instrumentos Financieros. Se le dio el nombre de Mifid por ser el acrónimo de Markets in Financial Instruments Directive y el apellido de "II" por venir a mejorar la I Directiva Mifid que se creó tras la quiebra de Lehman Brothers para mejorar la transparencia de los productos de inversión. Por aquella época fueron varios los titulares, muchos publicados desde este periódico, en los que se decía que la nueva regulación supondría un cambio radical en el modelo de distribución de fondos, en España hasta ahora dominado por las grandes entidades financieras que se quedan por vender fondos hasta el 63 por ciento de las comisiones que cobran las gestoras a sus partícipes, según la CNMV.

No en vano, en principio Mifid II estaba llamado en su inicio a acabar con las llamadas retrocesiones, con el objetivo de que los comercializadores dejaran de guiarse por las *retros* a la hora de vender productos y empezaran a guiarse solo por la rentabilidad o idoneidad de los mismos a la hora de hacer sus recomendaciones de inversión a sus clientes. Pero a medida que ha ido pasando el tiempo, la posibilidad de eliminar retrocesiones se ha ido diluyendo y de hecho, en una reciente encuesta de **Efpa**, el 66 por ciento de los encuestados ya afirmaba que no creía que Mifid II acabara con todas las retrocesiones. Quizá porque aunque en un principio se dijo que estarían prohibidas, ahora esa prohibición ha quedado más que diluida y de hecho ahora se especifica que habría casos, en teoría solo algunos, en los que se permitiría seguir cobrando retrocesiones a quien se declare asesor no independiente.

El problema es que esos casos en los que sí se permitirá el cobro de retrocesiones no son ni mucho menos específicos. Todo lo contrario. De hecho, la poca definición de esos casos especiales en la propia Directiva -se habla aquellos casos en los que se "mejore la calidad del servicio"- abre la veda a que las entidades puedan acogerse a casi cualquier cosa con tal de seguir cobrando retrocesiones y mantener así el *statu quo* actual.

Además, por si la ambigüedad de la Directiva comunitaria fuera poca, la consulta que ha lanzado el Ministerio de Economía al sector para que aporten las especificidades que a su juicio debe contener la transposición a España de la norma europea - debe estar transpuesta en julio de este mismo año- incluye la siguiente pregunta: ¿Considera necesario incluir cualquier otro supuesto adicional a los ya previstos en el artículo 11 de la Directiva Delegada? Y, ojo, porque ya son varias las veces que el sector ha defendido incluir entre las cosas que mejoran la calidad del servicio tener una red de oficinas, ya que como explicaba Ángel Martínez Aldama, presidente de Inverco, en una reciente entrevista con *elEconomista*, "la red tiene un coste y si queremos tener 30.000 oficinas y un escaparate financiero hay que pagarlas".

Es por ello que se prevé que con la entrada en vigor de Mifid II la mayoría de entidades en España opte por lo que han llamado el modelo mixto. Esto es, dar asesoramiento independiente para los clientes de grandes patrimonios y

Los casos en los que se permitirán retrocesiones no serán tan pocos como se creía

dependiente para los que son solo pequeños inversores, la mayoría.

Al fin y al cabo, la banca no está dispuesta a dejar de engordar el único negocio, el de la gestión de activos, que ha crecido en estos últimos años de crisis y que tan buenos márgenes le ha dado. Además, en este caso cuenta también con el apoyo de las gestoras extranjeras que prefieren seguir pagando a los bancos y plataformas por la distribución de sus fondos que embarcarse en la guerra de la distribución directa. "Lo importante para nosotras es tener acceso al cliente, ya que si no hay cliente, no hay negocio", apuntaba recientemente un responsable de una gran gestora extranjera.

Con todo, y aunque Mifid II puede que no cambie el modelo actual de negocio fuertemente bancarizado, sí modifica a mejor la información que recibirán los inversores, que a partir de enero de 2018 conocerán adónde van a parar todas las comisiones. Y eso ya es más de lo que saben ahora.