

Planes de Pensiones Individuales

Situación actual

Las Compañías de Seguros tienen actualmente una amplia gama de productos para resolver de forma individual el problema de la jubilación.

Los Planes más importantes y conocidos tienen como características fundamentales las siguientes:

- Garantizan una rentabilidad, o tasa técnica, que oscila entre el 5 y el 6% anual.

- Suelen incluir en sus ejemplos rentabilidades estimadas entre el 10 y el 12%.

- Las primas pueden ser fijas, pero, en la mayor parte de los casos, se incrementan generalmente en un 10% sobre la prima del primer año, o sobre la del año anterior.

- La mayoría de ellos incluyen una cláusula de participación en beneficios adicional, mediante la cual se cede al contratante un porcentaje, que suele ser del 90%, sobre los beneficios financieros que resulten de la inversión de las reservas matemáticas de estos Planes.

- Los Planes incluyen normalmente un Seguro de Riesgo, de forma que si fallece el contratante antes del vencimiento del Plan, su familia recibe un capital, que se establece en función de las primas pagadas y los beneficios acumulados y, en algunos casos, también en función de las cuotas que quedan por pagar.

También en los dos o tres últimos años, se han creado Planes Individuales de Jubilación y Pensiones por Bancos y Entidades financieras, instrumentados normalmente a través de un Fondo de Inversión Mobiliaria, sin ninguna rentabilidad fija garantizada, y Planes de Jubilación comercializados por Bancos en combinación con Compañías de Seguros de Vida filiales de éstos. Estos Planes difieren, lógicamente, muy poco de los Planes comercializados por Compañías de Seguros de Vida independientes o autónomas.

Nuevo marco legal

Seguramente la Ley de Fondos de Pensiones sólo debería haber regulado los de Sistema de Empleo y Asociados, que es donde verdaderamente había una laguna legal y práctica, y haberse olvidado de los Planes Individuales, cuya cobertura viene prestándose, como hemos visto, por las Compañías de Seguros a través de los Seguros Individuales de Pensiones, a los que habría bastado aplicar la normativa fiscal de los Fondos de Pensiones.

Juan Fernández Layos
*Presidente y Consejero Delegado
 de Mapfre Vida*

CUADRO N.º 1

**PRODUCTOS INDIVIDUALES DE PENSIONES
COMPAÑÍAS DE SEGUROS**

Compañía	Denominación producto	Rentabilidad 1988		Rentabilidad 1987 %
		Garantizada %	Estimada %	
AGF	Futuro 2000	5+3	P.B.º = 75	—
AGF	Futuro 2002	5+3	P.B.º = 95	—
Vitalicio	Plan de Jubilación Asegurada	6	12	11,60
Vitalicio	Plan de Ahorro Asegurado	6	10	11,60
Catalana/Occidente	Seguro Jubilación (Cta. Jubilación)	5	10,30	10,30
Unión y Fénix	Plan de Seguridad para la Jubilación	6	14	11,40
Unión y Fénix	Plan Revalorizable para Jubilación	6	11	11,40
Gan Vie	Plan Personal de Pensiones	6	10	10
Generalli	Plan Integral Jubilación	6	10	12,40
Plus Ultra	Plan de Jubilación Profesional	5	10	12,70
Ges	Plan de Jubilación Revalorizable	5	11,6	9,48
Génesis	Plan 1+2+3	6	10	—
Mutua Madrileña	Plan de Jubilación	6	11	16,03
La Estrella	Plan Sistemático de Pensiones	5	12,5	—
Zurich	Compact	6	11	—
Nationale Nederl.	Plan Garantizado de Jubilación	6	10, 12,5. 15	—
Aurora Polar	Plan Máxima Jubilación	6	13	—
Grupo 86	Plan 6 de Jubilación	6	—	14,64
Hermes	Plan de Jubilación Revalorizable		12 ó 13	—
Winterthur	Plan Winterthur de Pensiones	6	10	—
La Suiza	Suizavida Jubilación	6	9	—
Alico	Plan de Seguridad Individual	6	12	—
Mapfre Vida	Plan Sistemático de Jubilación	6	11	12,38
Mapfre Vida	Seguro Individual de Pensiones	6	11	12,38
Euroseguros	Plan Jubilación	5	10	13,30

CUADRO N.º 2

**PRODUCTOS INDIVIDUALES DE PENSIONES
BANCOS Y CAJAS**

Bancos y cajas	Denominación producto	Interés técnico %	Rentabilidad %	Observaciones
Banco de Bilbao	Plan de Jubilación Bancobao	—	7,5	Obtenida en 1987
Banco de Vizcaya	Plan de Jubilación Plus Ultra	5	8,5	Garantizada
Banco de Vizcaya	Capital Asegurado a Largo	5	8,5	Garantizada
Banco Hispano Amer.	Plan Hispano Rentabilidad Asegurada	6	11	Estimada
Cajamadrid	Seguro de Pensión	6,25	10	Estimada
Caja Postal	Plan de Ahorro Sistemático	5	10	Estimada
Banco Sabadell	Horizonte "Ahorro-Pensión"		9,5	Garantizada en 1988

Quizá por eso, es por lo que se han regulado en el Reglamento de una manera diríamos que tímida y se les ha privado de una gran parte de operatividad práctica, al decir éste, en su artículo 3. que la garantía de interés mínimo es incompatible con la modalidad de aportación definida, y puesto que se especifica también que los Planes

de Sistema Individual sólo podrán ser de la modalidad de aportación definida, se impide así que en este tipo de operaciones se preste cualquier garantía de tipo de interés, convirtiéndolos exclusivamente en Fondos de Inversión Mobiliaria sin interés garantizado, lo cual encontramos absolutamente absurdo y sin ningún sentido.

Es cuestión a dilucidar, si estos Planes Individuales podrán contener coberturas de riesgo; es decir viudedad, orfandad, etc. Parece ser que la opinión más generalizada es que no, y que, por tanto, serán simplemente —como se ha dicho— un Fondo de Inversión Mobiliaria, sin interés garantizado. Pero, en nuestra opinión, en el Reglamento no hay nada que excluya taxativamente la posibilidad de la prestación de las antedichas coberturas por estos Planes, ya que pueden existir Seguros de Vida con coberturas de riesgo en que no se garantice tasa técnica y, por tanto, la prohibición de interés mínimo que establece el Reglamento no implicaría la prohibición de cubrir las otras prestaciones.

No cabe duda que el desarrollo de estos Planes va a depender mucho de la posibilidad de incluir o no coberturas adicionales y que, en cualquier caso, el hecho de no poder garantizar un interés mínimo, será un hándicap, pues cualquier persona busca una seguridad mínima a la hora de invertir a larguísimo plazo, como ocurre con los Planes de Jubilación y Pensiones. En consecuencia, el único atractivo que tendrá para el público el suscribir Planes Individuales será el fiscal —que no es poco— y en función del mismo y del prestigio de las entidades que los promuevan y administren, pueden tener un desarrollo importante.

En cuanto al papel de las Compañías de Seguros de Vida, creo que dependerá también en gran medida del contenido que pueda dársele a estos Planes, pues si tienen coberturas de riesgo muy similares a los actuales Seguros Individuales de Pensiones, aunque sin garantía mínima, se ha de reconocer que las Entidades de Seguros tienen un gran oficio en la distribución de estos productos.

De todas formas, no podemos ignorar que el sistema de distribución del Seguro de Vida es a través de redes de Agentes y para la distribución de estos productos, por este sistema, será una rémora el límite de comisión que puede percibir la Gestora, que, según establece el artículo 43, es del 2% del patrimonio del Fondo, y del 4% los dos primeros años. Estos porcentajes pueden ser insuficientes para retribuir a los Agentes y atender a los gastos generales, y exigir una fuerte financiación a las Compañías.

Por otro lado, es obvio que este tipo de productos se puede distribuir a través de puntos de ventas u oficinas. En este sentido, es evidente que algunas grandes Compañías de Seguros tienen puntos de venta suficientes y en línea con otras instituciones financieras. Sin embargo, aque-

llas Compañías que disponen de pocas oficinas, con una estructura más centralizada o a través de Agentes Generales, tendrán muchas más dificultades para utilizar esta forma de distribución.