

Publicación	Dirigentes General, 1
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	65 000
Difusión	43 265
Audiencia	180 000

Fecha	05/11/2022
País	España
V. Comunicación	57 345 EUR (56,041 USD)
Tamaño	36,90 cm ² (5,9%)
V.Publicitario	807 EUR (789 USD)

FUNDS&MARKETS

Los nuevos planes de pensiones europeos



Todo lo que necesitas saber **de los nuevos planes de pensiones europeos**

Los llamados PEPP entraron en vigor el 22 de marzo de 2022 en España, pero su acogida está siendo nula, ya que ninguna gestora ha registrado un producto con estas características. Pese a ello, los expertos subrayan sus ventajas frente a los planes de pensiones individuales.

POR **PATRICIA MALAGÓN** / REDACCIÓN

Publicación	Dirigentes General, 27
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	65 000
Difusión	43 265
Audiencia	180 000

Fecha	05/11/2022
País	España
V. Comunicación	57 345 EUR (56,041 USD)
Tamaño	523,16 cm ² (83,9%)
V.Publicitario	4652 EUR (4546 USD)



Desde el pasado mes de marzo, y con una tímida acogida por el momento, llegaron a España los nuevos productos paneuropeos de pensiones individuales (PEPP por sus siglas en inglés). Se trata de una nueva alternativa de ahorro de cara a la jubilación, esta vez con carácter transfronterizo. Aunque, están orientados a aquellos trabajadores que a lo largo de su vida laboral vayan a residir en distintos países de la Unión Europea, lo cierto es que es un nuevo vehículo de ahorro e inversión disponible para cualquier persona trabaje o no fuera de España.

Cabe señalar que se trata de un sistema voluntario, muy parecido a un plan de pensiones individual y complementario con el sistema de pensiones público y los planes de empleo. Pero, ahora bien, cuentan con algunas diferencias que pueden hacer que estos planes sean más atractivos tanto para los ahorradores, como para los gestores o distribuidores. Ya que, una de las principales novedades es que, mediante los PEPP, el producto de inversión puede ser ofrecido en los diferentes Estados miembro en lugar de en un único país, como hasta ahora ocurría en España.

Los principales cambios

Una novedad es que las promotoras de PEPP pueden ofrecer seis opciones distintas de inversión para que los partícipes elijan. El PEPP básico, que es el que viene por defecto, está pensado para reducir el riesgo y garantizar el capital aportado en el momento del rescate. Ahora bien, en función del nivel de riesgo y de los objetivos de rentabilidad, se puede elegir una modalidad u otra. Además, los partícipes podrán cambiar gratuitamente de opción de inversión cuando hayan pasado cinco años. Es decir, cada cinco años se puede cambiar de opción de inversión sin coste adicional. Pero, se deja en manos de las entidades otorgar una mayor flexibili-

dad y reducir el tiempo de cinco años a cuatro, tres o los que consideren.

En cuanto al asesoramiento, “es obligatorio el asesoramiento por parte del distribuidor de PEPP con anterioridad a la celebración del contrato, facilitando una recomendación personalizada al ahorrador que incluya, cuando proceda, una opción de inversión particular, así como proyecciones personalizadas de prestación. El asesoramiento debe tener por objeto especialmente informar a los ahorradores en PEPP acerca de las características de las opciones de inversión, el nivel de protección del capital y las formas de las prestaciones”, explica Carlos Herrera, miembro del Comité Servicios EFPA, economista y administrador de GLOBALBROK.

Por otro lado, cabe destacar las ventajas para los ahorradores, desde Afi destacan las siguientes: Una mayor flexibilidad para cambiar de promotor, ya que el ahorrador tendrá derecho a cambiar de promotor / proveedor del PEPP, tanto a nivel nacional como internacional, después de un período mínimo de cinco años a partir de la celebración del contrato o del cambio más reciente (incluso podrían cambiar con más frecuencia si el promotor del PEPP lo permite). Asimismo, la comisión por el cambio tendrá un límite máximo.

Al tiempo que también subrayan las mayores posibilidades de elección debido a que los ahorradores podrán elegir entre una amplia gama de promotores de PEPP en un entorno más competitivo, y podrán elegir entre una opción de inversión por defecto segura, así como opciones alternativas con diferentes perfiles de rentabilidad-riesgo.

Por último, también destacan la protección de los ahorradores, ya que se busca que sean plenamente conscientes de los elementos clave del PEPP a través de determinados documentos informativos precontractuales; y la portabilidad debido a que los ahorradores podrán seguir contribuyendo

➔ a su PEPP aunque se desplacen a otro Estado miembro.

Pero, los PEPP no solo contarán con ventajas para los ahorradores, sino también para los promotores. “Los promotores podrán establecer PEPP en diferentes Estados miembros y poner en común activos con mayor eficacia; a través de canales de distribución electrónica, permitirán que los promotores lleguen a consumidores de toda la UE; y mediante un pasaporte UE, los promotores podrán comercializar PEPP en distintos Estados miembros”, señala Pablo Aumente de Afi.

¿Qué pasa con la fiscalidad?

Probablemente, una de las mayores dudas, y también dificultades, esté en la fiscalidad por el hecho de que no se grava igual a estos productos en los diferentes países de la Unión Europea. “La gran desventaja de este producto es la falta de armonización fiscal entre los distintos países de la Unión Europea, lo que limita de forma notable la ventaja comentada previamente”, asegura José Luis Manrique, director de estudios y estadísticas del Observatorio Inverco.

Así las cosas, para los PEPP aplica la fiscalidad del país de residencia y en España es la misma que los PPI, esto es, las aportaciones del ahorrador podrán reducir la base imponible general del IRPF con el límite máximo conjunto que será la menor de las cantidades siguientes: el 30 por 100 de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos individualmente en el ejercicio; y 1.500 euros anuales.

“La fiscalidad de las prestaciones de los PEPP es la misma que los PPI, esto es, las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los productos paneuropeos de pensiones individuales tendrán en todo caso la consideración de rendimientos del trabajo y no estarán sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones”, explica Herrera.

En resumidas cuentas, se puede asegurar que las principales diferencias entre estos productos europeos y los ya conocidos planes de pensiones individuales se encuentra en que, si bien ambos productos comparten una vocación de canalizar ahorro a largo plazo de cara a la jubilación, los PEPP incor-

poran algunas diferencias, por ejemplo, en materia de transparencia de honorarios y costes en los PEPP mediante la producción de un documento de datos fundamentales en la fase previa a la compra (KID), así como un documento anual de prestaciones (BS) con los que se facilita la comprensión y la comparabilidad de los PEPP y de las diferentes opciones de inversión; “posibilidad de contratación íntegra on-line; flexibilidad para cambiar de promotor regularmente (como mínimo, cada cinco años) y con un coste tasado; portabilidad, al poder ser ofrecidos a nivel europeo, y permitiendo a los ahorradores seguir invirtiendo en el producto aun cambiando de residencia en el marco de la Unión Europea”, agrega Aumente.

¿Cómo está siendo su acogida en España?

Por el momento la acogida en nuestro país está brillando por su ausencia, a pesar de estas ventajas que tienen los PEPP para los proveedores. “La recepción por parte de la industria ha sido muy fría. En España, ninguna gestora de pensiones ha lanzado este producto. Parece ser que las entidades españolas tienen poco interés debido a que en España hay menor movilidad transfronteriza que en otros países. También hay que tener en cuenta que las entidades gestoras españolas están ahora más enfocadas a implementar las nuevas oportunidades que ofrece la nueva ley de impulso de los planes de pensiones de empleo.”, comenta el miembro de la EFPA.

**“LOS PARTICIPES
PODRÁN CAMBIAR
GRATUITAMENTE
DE OPCIÓN DE
INVERSIÓN CUANDO
HAYAN PASADO
CINCO AÑOS”**



Por su parte, el director de estudios y estadísticas de Inverco señala que “cuestiones como el tratamiento fiscal aún no definido en muchos Estados, o el límite del 1% en gastos en PEPP básico (incluyendo el asesoramiento), está retrasando el desarrollo de estos productos”. Además, el experto agrega que bien “los objetivos de las autoridades europeas están en contradicción con las limitaciones al ahorro impuestas por el Gobierno en España, con las reducciones del máximo de aportaciones a Planes individuales. Por esta razón, y aunque el instrumento aporte ventajas al consumidor (en especial al que pueda tener movilidad transfronteriza), es probable que su desarrollo sea muy limitado en España”, puntualiza.

Por todo ello, el hecho de que tengan la misma fiscalidad parece que

“LOS PROMOTORES PODRÁN ESTABLECER PEPP EN DIFERENTES ESTADOS MIEMBROS Y PONER EN COMÚN ACTIVOS CON MAYOR EFICACIA”

supone un freno para el desarrollo de estos vehículos europeos de pensiones. “Hay que tener en cuenta que en España los PEPP tienen el mismo límite de aportación y fiscal de 1.500€ anuales que los planes de pensiones individuales, lo que hace que el producto pierda atractivo. Quizás, para potenciar los PEPP en España, se podría haber regulado la posibilidad de que las aportaciones al PEPP sean complementarias a los planes de pensiones individuales permitiendo mayores aportaciones anuales e incrementando el límite fiscal conjunto”, comenta Carlos Herrera.

Llegan en un mal momento por la regulación en España

En definitiva, y pese a las buenas características que parecen tener sobre el papel estos productos tanto para los ahorradores como para las entidades, el contexto en el que han aterrizado en España no es el idóneo, ni mucho menos.

En el primer semestre de 2022 las aportaciones brutas al sistema individual de pensiones cayeron un 16%, lo que supone unos 185 millones de euros menos que el primer semestre de 2021. Una caída que se debe sumar a los descensos de 2021, cuando las aportaciones netas se redujeron en 1.719 millones, un 40% menos que en 2020 cuando estaban en los 4.313 millones. El año pasado lo cerraron con solo 2.594 millones de euros.

Estas caídas de las aportaciones encuentran la explicación en el descenso de los incentivos fiscales para los planes de pensiones. Si bien antes se podían bonificar hasta 8.000 euros las aportaciones, ahora se ha reducido el límite a los 1.500 euros anuales con la intención de fomentar los planes de empleo en detrimento de los individuales. Algo, que por el momento parece no estar funcionando.

Así las cosas, pese a los incentivos y ventajas de los PEPP, la fiscalidad y el contexto de mercado de España, en el que los participantes han reducido drásticamente sus aportaciones a los PPI, pueden lastrar el desarrollo de este nuevo vehículo en nuestro país. Aunque, para las entidades puede suponer una ventaja al poder comercializar los productos en diferentes países europeos. ■

