

A FINAL DE AÑO, ¿DE QUÉ HABLAR CON SU ASESOR?

Es necesario afrontar el problema de las pensiones: calcule cuánto necesitará al jubilarse, cuáles son los productos más idóneos y, sobre todo, déjese guiar por un profesional planificador.

Enrique Borrajeros

Las noticias, artículos, debates y tertulias han dedicado mucho tiempo y, en muchos casos, opiniones de gran calidad, al asunto de las pensiones. A día de hoy, el diagnóstico es claro: tenemos un problema. Y este problema tiene una derivada macro, que nos afecta como país, y una derivada micro, que nos debería ocupar en tanto a profesionales, que generamos ingresos, consumimos, pagamos impuestos (muchos) y tomamos decisiones de ahorro e inversión. Son éstas sobre las que quiero hablarles.

El problema de las pensiones, de la dificultad de un sistema que hace aguas por la escasísima natalidad (mala noticia) y el aumento extraordinario y constante de la esperanza de vida (buena noticia), que no puede ser tan generoso como lo ha sido hasta ahora, exige una reflexión muy distinta acerca de cómo afrontamos las decisiones más relevantes de nuestra vida. Entre ellas, la más relevante, es la que tiene que ver con nuestra carrera profesional, con nuestra forma de ahorrar para jubilación y con el propio concepto de jubilación, en sí mismo, más cercano de segunda carrera profesional que al habitual de clase pasiva.

ANÁLISIS PREVIO

Se hace necesario, con carácter previo a la toma de decisiones de ahorro, estimar cuándo y cuánto necesitaremos financiar en nuestra jubilación. Calcular lo que podríamos esperar de la Seguridad Social y considerar los gastos futuros acordes con el tipo de vida que nos gustaría tener. Para este ejercicio, no sirven

reglas genéricas, sino trabajo y dedicación a la medida de cada inversor.

El contexto en el que tomaremos las decisiones de ahorro e inversión en los próximos años, no es especialmente favorable debido a unos tipos de interés a corto y largo plazo que apenas superan a la inflación que nos obligan a buscar rentabilidad asumiendo riesgo. O mejor, el riesgo más relevante estará precisamente en no obtener la rentabilidad suficiente a medio plazo. Cuidado pues, especialmente, si tiene menos de 55 años, con los productos de renta fija y garantizados, que aproximadamente suponen más del 80 por ciento del ahorro total para jubilación.

«NO PERMITA QUE LA PLANIFICACIÓN GIRE EN TORNO A UN REGALO. SE TRATA DE SU VIDA»

Tampoco ayuda el marco fiscal y aunque mejorarán los incentivos al ahorro para las pensiones, la mayor imposición no hace sino exigir la búsqueda de alternativas eficientes y mayores retornos.

El ahorro para la jubilación es a largo plazo y requiere una estrategia bien definida, pero eso no significa que debamos aportar y olvidarnos. Nuestras circunstancias personales cambian y exigen la revisión de todas las variables e hipótesis de partida, al menos, una vez al año. Además, cambian los mercados y los productos a través de los que accedemos a ellos. Conviene ahorrar pe-



Enrique Borrajeros

EL PERFIL

Licenciado en Económicas y Empresariales por el CUNEF. EFA, European Financial Advisor. En la actualidad es Socio director de Abante Asesores y Presidente del Comité de Comunicación de EFPA España. Con anterioridad desempeñó el cargo de Director de Formación para la red comercial de Morgan Stanley.

riódicamente (no solo en diciembre), rebalancear carteras, para mantenernos en el perfil de riesgo necesario en cada etapa de nuestro viaje y ser exigente con la gestión de nuestro plan de pensiones, en términos de rentabilidad y riesgo.

¿LE CONVIENE UN ASESOR?

Por último, está el tipo de relación que mantiene con su asesor. Hay que recordar que en la planificación de las finanzas, lo primero es la persona, no su dinero, y que el asesoramiento o es personal, global y continuado o no es. Respecto al precio, considere cuál es la comisión de gestión de su plan de pensiones o de su producto equivalente de seguros. Recuerde que esa comisión retribuye al gestor del plan y al asesor. Pregúntese qué valor le aporta cada uno. Ahora piense cuánto estaría dispuesto a pagar por cada concepto y de qué forma. Este ejercicio es, de lejos, mucho más importante que buscar el mercado o el producto que más vaya a subir.

En el último trimestre del año, no permita que la conversación más importante sobre la planificación y gestión de sus finanzas gire en torno al regalo de campaña o al garantizado de turno. Sea exigente. Se trata de su vida y de los recursos para financiarla. ■