



RICARDO NOGALES,
Abogado. Confederación (de ámbito estatal) de Consumidores y Usuarios (CECU)

✉ cecu@cecu.es
 📧 @CECUconsumo
 www.cecu.es

Garantía de las pensiones, alternativas a los planes privados y protección del consumidor

DIJO el célebre matemático John Nash que siempre creyó en los números y en las ecuaciones porque llevan a la razón. Pues nosotros alcanzaremos hoy nuestra propuesta de razón con la siguiente ecuación: como primera variable incorporamos el porcentaje de pensionistas existentes en España; del índice de confianza del consumidor del mes de octubre de 2018 publicado por el CIS, resulta que tenemos una población pensionista del 21,9 %, frente a un 49,9 % de población trabajadora. A finales de 2011, el mismo informe indicaba que el porcentaje de pensionistas era del 17,8%, cuatro puntos menos que 7 años después; la población trabajadora, por el contrario, solo era un punto inferior (48,8 %).

La segunda variable de la ecuación es otra estadística, la de población del INE: 47,6 millones de habitantes en España en 2018, frente a 46,8 millones en 2011. Y no se piense que la proyección para el futuro es muy halagüeña en lo referido a un incremento de nuestra demografía: para el año 2032 y también según el INE, se espera una población de 49 millones de habitantes.

Así pues, en los siete últimos años tenemos 4 puntos más de pensionistas frente a un incremento de solo 1,6 puntos de población y 2,2 de trabajadores.

Resolvamos la ecuación despejando la incógnita con una última estadística: la publicada en el diario *Expansión* el día 25 de noviembre de 2018: “las compañías se muestran muy pesimistas sobre la evolución del sistema de pensiones: el 94% de los encuestados no cree en la viabilidad a largo plazo de dicho sistema y el 96% piensa que no será suficiente solo con las prestaciones públicas”. Y reflejo de ello es la tendencia de los últimos años de las primas pagadas en concepto de jubilación: solo de 2016 a 2017 el incremento fue del 8,41%.

En este estado de cosas, un ciudadano medio, sin necesidad de profundizar en el vértigo de porcentajes con el que hemos arrancado, se plantea con resignado alarmismo la suscripción de algún servicio financiero o de previsión social que le incremente su estabilidad económica o al menos contribuya a no ver tan mermados sus recursos económicos una vez que finalice su vida laboral. Para ello el mercado ofrece una insólita variedad: fondos o

planes de pensiones, planes de previsión asegurada, fondos de inversión garantizados o no, depósitos bancarios, servicios bursátiles, renta fija, renta variable, *unit linked*, seguros individuales de ahorro, deuda pública nacional o extranjera, divisas, derivados, hipotecas inversas... incluso compra de activos, como inmuebles para la recuperación de la inversión a través de su alquiler a terceros. No obstante la mucha nomenclatura que la banca comercial y de inversión incorpora en sus redes de distribución, lo cierto es que podemos simplificarlos, en un ejercicio de didactismo, en servicios de inversión (fondos de inversión, principalmente), servicios bancarios (depósitos y similares) y seguros de vida y planes de pensiones, cada uno de ellos con características y riesgos propios.

¿Están nuestros consumidores preparados para elegir el servicio financiero que más les convenga? ¿Se conocen las particularidades y riesgos de cada uno? ¿Cómo y dónde tratarlos con garantías? ¿Existe realmente un asesoramiento independiente? ¿Cómo identificar el posible conflicto de intereses que puede existir en la comercialización, dado que muchas entidades promueven la contratación de los servicios financieros propuestos por sus propios grupos empresariales? ¿Disponemos de organismos de supervisión adecuados, independientes y suficientemente dotados para el control y corrección de los posibles abusos? Mucho nos tememos que la crisis financiera sufrida en la última década ha puesto de manifiesto la múltiples y graves carencias de nuestro sistema, y cómo han tenido que ser los consumidores quienes, mediante reclamaciones judiciales individuales, hayan corregido los abusos del sector financiero.

Y esta vía no es la más adecuada para la resolución de las controversias de los consumidores: su elevado coste, su prolongada duración, la incertidumbre del sentido de la resolución del litigio y los riesgos asociados a la condena en costas desincentiva a los consumidores a iniciar este difícil y tortuoso proceso, al tiempo que estimula a las empresas (con mayor presupuesto y comodidad) a canalizar a los reclamantes a estos procedimientos judiciales cuyos inconvenientes hacen que una buena parte de la clientela afectada desista de pleitear.

Cierto que en los últimos años se han venido aprobando desarrollos reglamentarios tendentes a incrementar la protección de la clientela bancaria, y que estamos a la espera de una nueva ley de distribución de seguros (en la actualidad en fase de tramitación parlamentaria como el Proyecto de Ley de distribución de seguros y reaseguros privados), para transponer la Directiva 2016/97 sobre la distribución de seguros; pero si las nuevas autoridades de supervisión planeadas por el Gobierno no vienen acompañadas de una verdadera y enérgica voluntad de hacer cumplir y respetar las medidas de protección de los consumidores, estaremos ante un nuevo intento fallido de dotarnos de estructuras suficientes y efectivas para atender el mandato del artículo 51.1 de la Constitución cuyo 40 aniversario tenemos la fortuna de celebrar.

«¿Están nuestros consumidores preparados para elegir el servicio financiero que más les convenga?»

“Consumidores y productos financieros de riesgo”

