Pensiones X: puntos Elena… de pensión

«Tenemos un tesoro en el bolsillo y no lo sabemos o dejamos que caduque. Ahora bien, ¿cómo lo totalizamos y lo convertimos en algo tan importante como una renta vitalicia que complemente nuestra pensión?»

Primero las primeras cosas. No soy el primero en hablar de esto, ni seré el último. La idea es sencilla de comprender en menos de «dos tardes», más indolora que los «dos eurillos» de ahorro mensual para la jubilación que alguien mencionó hace poco y puede ser más eficaz que todo el entramado de previsión social complementaria que hemos creado en España en los últimos treinta años.

No serán las entidades convencionales quienes la desarrollen *urbi et orbi*, menos aún las administraciones y, si alguien está llamado a adoptarla, serán precisamente quienes hoy ni pueden ni quieren adoptar las alternativas más canónicas, sea por falta de fe, de recursos o de interés por estas. O por una mezcla de estos tres motivos capitales.

En el panorama cotidiano de la economía doméstica y la vida cotidiana los elementos básicos que caracterizan a esta idea han estado presentes desde mucho antes de que la mitad de los ciudadanos de este y muchos otros países naciesen. Los recolectaban nuestras madres mientras que hoy ni nos enteramos o, si nos enteramos, los despreciamos a menudo.

Pero hay quienes, con ellos, realizan vuelos transatlánticos, adquieren móviles, se van de fin de semana o, simplemente, los acumulan sin reparar en el valor que van adquiriendo sus montañitas a medida que pasa el tiempo. Muchos de estos «puntos» (por si no lo han adivinado ya, les diré que son puntos) ya se pueden convertir en derechos homogéneos, acumular, transferir o redimir de diversas maneras.

Imaginen que cada punto vale el 3% de una compra cualquiera y que, en el curso de nuestra vida, digamos, entre los 20 y los 65 años, cualquiera de nosotros realiza compras de todo tipo (a euros constantes de hoy) por valor de 20.000 euros al año. Pues acumularíamos unos 27 mil euros que, convertidos en una renta vitalicia pura (consumo del 100% del capital) nos daría unos 135 euros al mes durante 22 años. Además, durante nuestra jubilación seguiríamos acumulando puntos convertibles en euros que añadirían puede que otros 50 euros al mes.

En una perspectiva macroeconómica, si durante 45 años acumulásemos esos puntos a razón del 3% del consumo final de los hogares (en euros de 2018) alcanzaríamos con estos ahorros hasta un 76% del PIB de este mismo año, algo más de 900 mil millones de euros. Todo esto es mucho, pero mucho más que los activos previsionales acumulados hoy en el sistema de planes y fondos de pensiones y seguros de pensiones desde hace tres décadas, como decía.

Pero no se olviden de que todos los niños compran muchas cosas y les dan enormes descuentos y puntos por ello

José Antonio Herce es Director Asociado de Afi.
Twitter: @_Herce

que también podrían acumular. Aunque los niños son los que más giro y uso dan a los puntos que obtienen. También los adolescentes, que sacan puntos por todos los sitios.

¿Se acuerdan de cómo nuestras madres pegaban los puntos Elena, que les daba una marca de detergentes por comprar sus productos, en una cartilla de papel y los canjeaban por platos y vasos de marca Duralex, irrompibles? Pues entre puntos Elena, millas de compañías aéreas, descuentos por fidelidad en gasolineras o restaurantes de comida rápida, tiendas de chuches, cupones regalo por compras singulares o vales «1x10» de los supermercados de barrio, se puede acabar reuniendo, como hemos visto, una pequeña fortuna.

Está claro, tenemos un tesoro en el bolsillo y no lo sabemos o dejamos que caduque. Ahora bien, ¿cómo lo totalizamos y lo convertimos en algo tan importante como una renta vitalicia que complemente nuestra pensión? No es tan difícil, aunque no es sencillo. La mecánica es muy simple y ya existe en el mercado: el registro digital de todos esos cupones y descuentos, su conversión a puntos equivalentes, su totalización en una cuenta individual y su eventual redención por lo que deseemos. Cada vez más los emisores de estos cupones o descuentos aceptan, con tal de fidelizar a sus clientes, que estos puedan redimirlos en la competencia, incluso. No en sus propios productos. No tiene gracia pasarse la tarde jugando con una de esas máquinas de salón que marean una bolita de acero haciendo un ruido estridente y que luego te den un premio para… seguir jugando. Así que ya se acepta que la redención de esos puntos y descuentos se haga en forma de efectivo (del que se descuenta una pequeña comisión para el operador de esta transacción), y esto va a dar lugar, pasados muchos años, a un pequeño capital con el que comprar una rentita vitalicia.

Esto no era posible en el tiempo de nuestras madres, ni en la Edad Media, pero hoy sí. Se sorprenderían al saber la enorme cantidad de ideas que fracasaron en los muchos siglos precedentes porque el registro de las operaciones y el mantenimiento seguro de dichos registros era imposible con las tecnologías del momento. Además, los monasterios en los que se guardaban esos registros se incendiaban cada cierto tiempo. Pero las ideas eran brillantes, solo que llegaban demasiado pronto. Hoy, muchas de esas ideas (las que se han salvado en los códices) se están rescatando porque la tecnología que permite implementarlas por fin existe y está probada.

No lo piensen más o mejor dicho, piénsenlo bien. Introduzcamos cuanto antes los puntos Elena y toda su saga. Puede que, al saber que los clientes van a redimir con otros la totalidad de los puntos que antes despreciaban, los emisores reduzcan la oferta de este activo que nos llega gratuitamente, pero creo que no lo harán, porque, si lo hiciesen, eso les desprestigiaría y si no lo hacen ganarán muchísimo prestigio, ya que estarán contribuyendo a la sostenibilidad y suficiencia de las pensiones. Ahí es nada::