

Vida jurídica

En portada

VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

Para los que se incorporan al ejercicio profesional de la abogacía, acogerse al RETA o a una mutualidad es una decisión trascendente que requiere, al menos, una valoración fundamentada, ya que las normas de la Seguridad Social establecen que quienes se incorporen al régimen de autónomos perderán su derecho a acogerse al sistema mutualista en un momento posterior. Una decisión sin vuelta atrás, aunque sí podrán suscribirse a las mutualidades como sistema complementario o de ahorro.

Siendo de esta importancia la cuestión, ¿cómo elegir que es lo más conveniente? Evidentemente no hay soluciones generales, máxime en tiempos de evolución y cambio como los presentes, pero una primera recomendación es, sin duda, comparar coberturas y prestaciones. Las entidades mutualistas ofrecen altos grados de solvencia y coberturas que no están incluidas en la Seguridad Social.

Así, la Mutualidad de la Abogacía permite compatibilizar la percepción de la pensión con el mantenimiento del ejercicio profesional: el Tribunal Supremo estableció que no se puede percibir pensión de jubilación en el RETA y mantenerse en el ejercicio profesional de la abogacía. Por su parte, Altermutua ofrece subsidiar en la incapacidad transitoria el cuidado de los hijos menores afectados por cáncer o enfermedad grave y otras prestaciones, inhabituales en sistemas alternativos, como la posibilidad de acceder a la "media baja" en procesos de convalecencia o rehabilitación, fórmula que se adapta a las específicas particularidades del ejercicio de la abogacía.

En todo caso, lo que sí es un elemento diferenciador del sistema mutualista es su nivel de solvencia en relación las exigencias del regulador, concretamente el 245% en el caso de Altermutua y el 269% en el de la Mutualidad. También en la rentabilidad están muy lejos de los índices que, actualmente, ofrecen la mayoría de los planes de previsión privados. Según la información aportada por el Ministerio de Economía y Competitividad, la rentabilidad media ponderada de los planes de pensiones del sistema individual en 2015 fue del 1,22%, mientras que en el caso de la Mutualidad de la Abogacía, en el mismo periodo la rentabilidad ofrecida fue del 5,20%.

Las mutualidades ofrecen la posibilidad, a los ya incorporados como autónomos al sistema de la Seguridad Social, de inscribirse en planes complementarios que mejoren sus prestaciones a la hora de su jubilación.

“Los abogados tardan en jubilarse por falta de previsión”

ENRIQUE SANZ

Presidente de la Mutualidad de la Abogacía

Gestiona un volumen de ahorro de 5.600 millones de euros y unos activos con valor de mercado que ascienden a 7.219 millones



C. CAPA Madrid

“En ocasiones, no es posible mantener el nivel de ingresos solo con la pensión, y poder compatibilizarla con el ejercicio profesional es una ventaja”

La junta de gobierno de la Mutualidad de la Abogacía eligió el pasado 14 de julio como nuevo presidente de la entidad al abogado Enrique Sanz Fernández-Lomana, quien ejercía, hasta el momento, el cargo de presidente de la Comisión de Auditoría Interna de la institución mutual. La Mutualidad de la Abogacía gestiona un volumen de ahorro de 5.600 millones de euros y unos activos con valor de mercado que ascienden a 7.219 millones de euros.

PREGUNTA. ¿Cuáles son sus objetivos en este mandato que comienza?

RESPUESTA. En los últimos años hemos tenido un gran crecimiento, tanto en número de mutualistas como en ahorro gestionado. En el próximo periodo, sin abandonar el crecimiento,

creo que debemos buscar que este sea un crecimiento cualitativo para mejorar las prestaciones, dedicándonos fundamentalmente a incrementar la previsión social básica de los mutualistas alternativos.

P. La crisis ha afectado fuertemente a los abogados. ¿De qué forma ha afrontado la Mutualidad este difícil periodo?

R. Es posible que la crisis llegara con retraso a la abogacía, pero le afectado intensamente, con una fuerte merma de trabajo y de ingresos. Hemos sufrido una precarización muy perjudicial para la profesión. Aun así, la Mutualidad ha mantenido el nivel de ingresos e incrementado el ahorro gestionado, lo que significa que los abogados tienen una especial preocupación por su jubilación. A pesar de la crisis, no se ha producido un impago generalizado de cotizaciones.

P. ¿Qué ventajas tiene para un abogado que empieza incorporarse al sistema mutualista respecto al RETA?

R. Mi consejo a los nuevos abogados es, obviamente, que escojan la Mutualidad, que les ofrece una solidez, fortaleza y solvencia patrimonial en los más altos niveles del sector. Disponer de un régimen flexible de cotización es una gran ventaja. Frente al sistema público, que se está manifestando insostenible, el sistema de capitalización individual garantiza permanentemente tanto las aportaciones como su rentabilidad. Todo ello sin olvidar el espíritu de apoyo mutuo que se manifiesta en las acciones solidarias que realizamos a través de nuestra fundación.

P. ¿Tienen los abogados menos prisa por jubilarse que otros colectivos profesionales?

R. Los abogados tardan en jubilarse porque muchas veces no han tenido la precaución de planificar convenientemente su retiro. En ocasiones, no es posible mantener el nivel de ingresos solo con la pensión y poder recibir una prestación, y compatibilizarla continuando el ejercicio profesional es, sin duda, una gran ventaja.

P. ¿Cuál es la fórmula que permite a la Mutualidad ofrecer rentabilidades mucho más elevadas que otros sistemas de previsión?

R. Tenemos un modelo de negocio distinto a otras entidades de previsión. Apostamos por inversiones a largo plazo para garantizar las pensiones de nuestros mutualistas. Por eso tenemos ahora una cartera muy potente, a pesar de las bajadas de los tipos, que nos permitirá estar en la banda alta en los próximos años. Sin olvidar que la cultura financiera de bajos tipos nos dificulta nuevas inversiones, estoy seguro de que la potencialidad de nuestra cartera amortiguará su impacto.

P. ¿Se han planteado ampliar el universo de los mutualistas?

R. La razón de ser de la Mutualidad es garantizar la previsión de los mutualistas y la previsión complementaria. Ya hoy nuestro público es más amplio, incluyendo familiares, empleados, funcionarios, notarios o registradores. Extender este universo es complicado y, de momento, no está en nuestros planes.