

NOTA DE PRENSA

Madrid, 25 de octubre de 2012

El 73% de los españoles está preocupado por su jubilación pero sólo un 29% tiene un plan de pensiones

- **ING DIRECT lanza su campaña de planes de pensiones con una bonificación por traspaso del 1,5%**

La **Encuesta Internacional de Hábitos Financieros**¹ que ING ha realizado entre más de 12.000 personas de 12 países europeos sobre planes de pensiones revela que el 73% de los españoles está preocupado o muy preocupado y teme no disponer de recursos suficientes para jubilarse. Sin embargo, tan sólo el 29% de los encuestados tiene contratado un plan de pensiones.

El caso español no es una excepción ya que la encuesta muestra que más de la mitad de los europeos, el 52%, están preocupados por si tendrán suficiente dinero para su retiro. Pero España es el país donde este miedo es más pronunciado, con un 73% de los ciudadanos intranquilos por su jubilación, seguido de Italia (65%) y Francia (63%). Y justo es en estos mismos países donde es más baja la tasa de penetración de planes de pensiones. Frente al 40% de la media europea, en España e Italia sólo el 29% de los trabajadores tiene contratado un plan de pensiones, seguido de Francia con un 32%.

En este contexto, [ING DIRECT, el mayor banco online del mundo](#), pone en marcha su campaña de planes de pensiones mediante la cual quiere recompensar a los clientes que trasladen sus planes desde otras entidades con una bonificación del 1,5% del importe traspasado. Así, los clientes que quieran beneficiarse de este incentivo podrán trasladar sus planes hasta el 31 de diciembre de 2012, con un máximo por cliente o cuenta de 600 euros brutos. El abono del 1,5% del importe traspasado se hará efectivo en febrero de 2013.

Según Daniel Llano, director general de Clientes Particulares de ING DIRECT España, “A través de nuestros planes NARANJA, desde ING DIRECT tratamos de fomentar y ayudar a nuestros clientes a prepararse para su jubilación. Es importante tener en cuenta que cuanto antes comencemos a invertir a través de aportaciones periódicas a lo largo del tiempo, más fácilmente se puede conseguir reunir una cantidad importante para la jubilación”.

Planificando el futuro en NARANJA

ING DIRECT pone a disposición de los clientes su completa y competitiva gama de planes de pensiones, que se caracterizan por su sencillez y transparencia, así como por la ausencia de letra pequeña. La oferta de los planes NARANJA la componen tres de renta variable referenciados al Ibex 35, Euro Stoxx 50 y Standard & Poor's 500 - uno de los más rentables

¹ Encuesta realizada por TNS para el Grupo ING a más de 12.000 personas de 12 países europeos: España, Austria, Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Holanda, Turquía, Reino Unido, Rumanía, Polonia y Luxemburgo.

de su categoría, según los últimos datos de INVERCO- y dos planes de renta fija, uno a largo plazo y otro a corto plazo.

Asimismo, ING DIRECT comercializa una categoría de planes completamente novedosa, los planes NARANJA Dinámicos, que cada año adaptan automáticamente su inversión a la edad del cliente, combinando diferentes porcentajes de renta fija y variable, en función del tiempo que le quede al cliente para su jubilación, sin que éste tenga que ocuparse de nada. Sus características garantizan al cliente una buena diversificación para obtener la mejor relación rentabilidad-riesgo durante toda la vida del plan.

“El Soñalista”, según ING DIRECT

La campaña de planes de este año girará alrededor de la figura de “El Soñalista”, el que sabe que además de soñar hay que ser realista. *“Lo que queremos comunicar desde ING DIRECT con este nuevo concepto es que para cumplir los sueños que imaginamos para el momento de la jubilación, es necesario tomar hoy buenas decisiones para asegurar ese futuro”*, apunta Daniel Llano.

Con el objetivo de vivir mejor el día de mañana, “El soñalista” busca un plan de pensiones que se adapte a sus necesidades y tiene muy en cuenta las condiciones del producto que contrata. Entre ellas, presta especial atención a las bajas comisiones, ya que una pequeña diferencia en comisiones puede suponer una gran diferencia sobre la rentabilidad del plan a largo plazo, porque cada euro que sale del plan en forma de comisiones es un euro por el que no se obtiene rentabilidad.

Sobre ING:

ING es una entidad financiera de origen holandés que ofrece servicios de banca, seguros y gestión de activos a más de 75 millones de clientes privados, empresariales e institucionales en 40 países del mundo. ING cuenta con una plantilla de más de 97.000 profesionales y comprende un amplio grupo de importantes empresas que sirven a sus clientes bajo la marca ING.

Por su parte, [ING DIRECT es el mayor banco online del mundo](#) y líder absoluto del mercado español. El banco cuenta con más de 16 millones de clientes a nivel mundial, de los que más de 2,5 millones pertenecen a ING DIRECT España.

ING DIRECT es el [“Banco más recomendado y mejor valorado por sus clientes en 2011”](#), por cuarto año consecutivo, según un estudio independiente realizado por el Instituto de Investigación de Mercados TNS en España.

Para más información:

| | |
|--|--|
| ING DIRECT España | KETCHUM PLEON |
| Patricia Leiva | Patricia Sierra |
| patricia.leiva@ingdirect.es | patricia.sierra@ketchumpleon.com |
| Carmen Ferreró | Belén Sanzano |
| Carmen.ferrero@ingdirect.es | belen.sanzano@ketchumpleon.com |
| Tfno. : 91 634 92 00 | Silvia Sotomayor |
| | silvia.sotomayor@ketchumpleon.com |
| | Tfno.: 91 788 32 00 |