

Nº8

Noviembre 2017



**LORETO** *informa*

***Loreto Óptima: plan cinco estrellas  
Morningstar inc.***

***Campañas: Aportaciones  
Extraordinarias 2017,  
y 'Vuela Alto'***

***Generación FaB (fifty and beyond),  
los nuevos millennials***



## Editorial

---



Estimados amig@s:

Se acerca el final del año y nuestro equipo de inversiones, y todos los que formamos Loreto Mutua, trabajamos de manera incansable para conseguir cerrar un año que como mínimo alcance el éxito del magnífico ejercicio 2016.

Volvemos a ponernos en contacto contigo para contaros las últimas novedades de Loreto Mutua.

Loreto Óptima ha conseguido un nuevo reconocimiento, consolidándose como uno de los mejores planes de pensiones individuales del mercado. Además, os presentamos las nuevas campañas publicitarias que hemos desarrollado para llevar nuestros productos más alto si cabe, y os recordamos que ya ha comenzado la campaña de aportaciones extraordinarias que finalizará el 31 de diciembre.

Como en todas nuestras ediciones también habrá una parte dedicada a la actualidad, así como nuestra Aula de Economía, donde hablamos de las campañas de publicidad sobre planes de pensiones que inundan estos días los medios.

Y para despedirnos analizamos la nueva generación de personas mayores de 50, los nuevos millennials, y pasamos un instante con Emiliano Moratino, mutualista ya jubilado.

Por último, y ahora hablo en nombre de todos y cada uno de las personas que conforman la gran familia de Loreto Mutua, permitidme que me adelante unas semanas y os felicite las fiestas. Os deseo que paséis los mejores días posibles junto con vuestros familiares y amigos, así como un Feliz Año 2018.

**Pedro Alonso**  
Presidente de Loreto Mutua

---

## **Loreto Óptima: plan cinco estrellas Morningstar Inc.**

Loreto Óptima ha obtenido las 5 estrellas Morningstar Inc, la máxima calificación que otorga la prestigiosa plataforma y servicio digital especializado en la información financiera de fondos y planes de pensiones.

En cada uno de los ratings que publica Morningstar Inc, el plan individual de Loreto Óptima alcanza las 5 estrellas a tres años, 10 años y global, calificándose su rentabilidad como "alta" y su riesgo "inferior a la media". Además, está posicionado en el Top 5 de mejores planes de pensiones en la categoría de Mixtos Europeos Defensivos, y en el Top 10 del ranking de Inverco dentro de su categoría.

Los últimos datos del producto, a fecha 31 de septiembre de 2017, sitúan su rentabilidad desde el 1 de enero en el 4,43%, lo que supone una rentabilidad del 5,19% durante los últimos 12 meses, y una rentabilidad casi del 5% desde su fecha de lanzamiento en octubre de 2003, revalorizándose en los últimos 10 años un 20,66% por encima de la inflación.

Otro punto a destacar son las bajas comisiones, que con un 0,30% de comisión de gestión y 0,10% de comisión de depositaría, una de las más bajas del mercado, demuestran su capacidad de gestionar eficazmente y hacer crecer el patrimonio del fondo del plan, manteniendo a la vez una política de costes ajustados.





## ***Campaña de Aportaciones Extraordinarias 2017***

Comienza un año más, con la cercanía de la Navidad, la campaña de aportaciones extraordinarias que Loreto Mutua lanza para recordar a sus socios y partícipes la posibilidad de realizar una aportación extra antes de que finalice el año.

La campaña informativa se realizará en la web de Loreto Mutua, y además, se ha realizado un envío postal donde se explica cómo debe realizarse estas aportaciones, las ventajas fiscales que se obtienen de estas inversiones, el límite legal permitido, así como el plazo abierto para poder realizarlas, que finaliza el 31 de diciembre de 2017.



Os dejamos más información sobre aportaciones extraordinarias en este [enlace](#)

## ***Campaña de Loreto 'Vuela alto'***

Con el objetivo de llegar cada día más lejos, Loreto Mutua ha desarrollado la campaña publicitaria: Vuela Alto.

A través de diferentes piezas creativas, la compañía ha puesto en marcha una campaña dirigida tanto a los trabajadores del sector aéreo, como a cualquier persona que desee mantener su nivel de vida tras la jubilación.

La campaña pone en valor las tres cualidades en las que se basa Loreto Mutua: rentabilidad, seguridad e independencia, animando al interesado a imaginarse su jubilación y mostrarle como con Loreto Mutua su inversión pueden llegar mucho más alto.

Las piezas publicitarias han estado visibles tanto en el formato online de Actualidad Aeroespacial y Morningstar, como en la edición impresa de la revista Mach 82. Además se completado el plan con una campaña de publicidad externa implementada en el Aeropuerto de Barajas Adolfo Suarez.

Algunas de sus aplicaciones seguirán en funcionamiento a lo largo del mes de diciembre.



## ***Designación de beneficiarios Online***

Recordaros que ya tenéis a vuestra disposición en el área privada de [www.loretomutua.com](http://www.loretomutua.com) el servicio de cambio o designación de beneficiarios.

Un gestión muy cómoda disponible en la sección de trámites, una vez aceptadas las condiciones generales.



## Es noticia



- **Mantener el poder adquisitivo de las pensiones exigiría 25.000 millones al año.** La subida de la inflación este año provocará que los jubilados pierdan claramente capacidad de compra.
- **La Seguridad Social destinó en el mes de septiembre la cifra récord de 8.807 millones de euros** al pago de las pensiones contributivas, un 3% más que en el mismo mes de 2016, según datos publicados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- **El patrimonio medio por partícipe invertido en Planes de Pensiones Individuales en España aumentó un 4,5% en 2016** y supera ya los 9.000 euros, lo que supone un incremento del 38,2% en los cuatro últimos años.

## Aula abierta



### Planes de pensiones, regalos y publicidad, ¡cuidado con el gato por liebre!

Las entidades bancarias copan estos días los espacios publicitarios de todas las cadenas de televisión del país, con sus campañas de captación de nuevos clientes, con el objetivo de que se trasladen planes de pensiones de un banco a otro.

Como veréis, todas ellas se basan en prometer o bien regalos, o bien una rentabilidad sobre el capital traspasado, pero ninguna habla de la rentabilidad que generarán esos planes, los costes de gestión que se le aplicarán, ni el tiempo que el cliente deberá tener inmovilizado su ahorro.

Ahorrar para la jubilación es pensar a largo plazo, hacerlo poco a poco, ser responsable con la inversión y dejarse asesorar por entidades con equipos especializados en estos productos.

Loreto Mutua plantean una política prudente pero eficaz, que combina rentabilidad con seguridad, y además, aplicando uno de los menores costes de

gestión del mercado, sin letras pequeñas y sin otro objetivo de negocio que no sea el de aumentar el patrimonio de nuestros socios y partícipes.

## La generación FaB

La generación *FaB* (fifty and beyond) se consolida como uno de los grupos de edad más atractivos.

Un nuevo perfil de “mayores” que se desmarca de los estereotipos y cánones sociales que han marcado la tendencia habitual en las últimas décadas, y que acaban con un estereotipo obsoleto como es el concepto del mayor de 50 como “abuelo, o senior”, y que además quiere continuar con un papel activo en su madurez.

Con inquietudes propias e individuales, consideran que tienen mucho que aportar al mundo, y viven el presente como un regalo que hay que aprovechar. Son proactivos, disfrutan del momento, y han integrado las nuevas tecnologías, que les permiten estar actualizados, informados, y comunicarse con los suyos.



Tampoco son “los nuevos adolescentes”, sino que muestran una faceta introspectiva: los años de experiencia dan un grado de autoconocimiento muy elevado, y ayudan a relativizar la presión social, lo que se traduce en serenidad y en estar cómodos en su propia piel. Esto se ejemplifica muy bien en su concepto de belleza: su objetivo es intentar sacar el máximo provecho a la belleza madura, y no parecer más joven.



Según proyecciones basadas en datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en 10 años el 50% de la población española tendrá más de 50 años. Y el 75% de la riqueza neta se encontrará en familias donde al menos 1 miembro será mayor de 50.

Sin duda uno de los perfiles más relevantes desde el punto de vista económico y de consumo, para los que planificar su jubilación cobrará especial importancia. Con lo que podrán mantener su nivel de vida y cumplir así con todos los proyectos y sueños que quieran desarrollar en unos años.

### ***Un instante con... Emiliano Moratino***

Emiliano Moratino, de 68 años, ya jubilado y residente en Alcalá de Henares, y ocasionalmente en Canarias. Ha trabajado en Iberia de Ingeniero Técnico, y tiene como principales aficiones leer, pasear y viajar. Conozcámosle.



#### **¿Cómo imaginabas tu jubilación?**

Pensaba que sería teniendo libertad, pero a la vez teniendo que ocuparnos frecuentemente de los nietos, que es algo que se ve habitualmente. Pero afortunadamente hemos sabido capearlo bien y lo cierto es que lo hacemos puntualmente. Tenemos mucha libertad para disfrutar de nuestro tiempo.

#### **¿Qué es lo que más te gusta de estar jubilado?**

Principalmente es tener libertad, poder disponer del tiempo para hacer lo que deseas, afortunadamente disfruto de hacer muchas cosas con mi esposa porque tenemos aficiones comunes. Pasear, leer, viajar a Canarias.

#### **¿Cuál ha sido tu experiencia con Loreto Mutua?**

En general muy buena, la rentabilidad, el servicio prestado,..., aunque haría un matiz, y es que propondría que aumentasen las comunicaciones y atención con el colectivo de jubilados que aún no hemos rescatado nuestra prestación, gente que seguimos ahí vinculados, y que deberíamos tener un mayor papel.

### ***Loreto Quiz***

Os retamos a resolver este test, ¿cuántas respuestas correctas conseguiréis.



1. La mutualidad de Loreto Mutua ha alcanzado el récord de patrimonio gestionado, ¿cuál es?

- A. 750 millones de euros
- B. 1003 millones de euros
- C. 1377 millones de euros

2. Nuestros gastos de gestión son...

- A. La mitad que la media del mercado
- B. Dos veces menos que la media
- C. Cuatro veces menos que la media

3. El plan de empleo de Loreto Mutua se llama:

- A. Loreto Empresas
- B. Compañías Loreto
- C. Loreto Colectivos

Resultados  
1C 2C 3A

*Si tienes cualquier sugerencia o comentario sobre "Loreto Informa", no dudes en contactar con nosotros a través de [info@loretomutua.com](mailto:info@loretomutua.com)*