

Kutxabank lanza ‘Baskepensiones Horizonte 2026’ un plan horizonte con una rentabilidad potencial muy atractiva

- La rentabilidad objetivo del nuevo producto es del 2% TAE si se mantiene la inversión hasta la fecha de vencimiento
- La campaña de final de año ofrece una amplia oferta de incentivos y regalos, en especial por la activación de planes perfilados

Bilbao, 17 de noviembre de 2022. Kutxabank ha iniciado la comercialización de su nuevo plan de previsión **Baskepensiones Horizonte 2026**, un producto basado en renta fija europea con una rentabilidad objetivo, que puede alcanzar el 7,84% sobre la inversión inicial (2% TAE), siempre que se mantenga hasta la fecha de vencimiento, fijada el 1 de diciembre de 2026.

Se trata de un potencial de rentabilidad muy competitivo con relación a los tipos actuales de referencia y que aprovecha la oportunidad existente en el mercado de deuda pública estatal. Dada la propia estructura de la inversión, es un plan que responde a las expectativas de personas con un perfil de **ahorro conservador**.

Junto al atractivo potencial de rentabilidad, **Baskepensiones Horizonte 2026** aporta interesantes ventajas en términos de fiscalidad, ya que las aportaciones individuales a EPSV conllevan reducciones en la base imponible general del IRPF.

El lanzamiento de este nuevo plan coincide con el inicio de la tradicional campaña de ahorro-previsión de final de año, un mercado en el que Baskepensiones EPSV mantiene un claro liderazgo. Baskepensiones EPSV gestionaba al final del mes de septiembre un patrimonio de **5.500 millones** de euros, en su totalidad **bajo criterios de inversión socialmente responsable**.

La campaña de final de año en productos de previsión incorpora numerosas ofertas y ventajas para los clientes que decidan realizar aportaciones, con numerosos **regalos e incentivos**, tanto para quienes realicen traslados y aportaciones, que podrán elegir alguno de los **obsequios del catálogo de regalos**, como para quienes decidan consultar los simuladores que utilizan los gestores comerciales de Kutxabank.

Aunque las aportaciones a las EPSVs siguen teniendo un carácter estacional, cada vez más clientes deciden fijar unas **cuotas periódicas de suscripción**. De hecho, **más de un**

tercio de los partícipes de estos productos de previsión han establecido ya este modelo de hábito de ahorro recurrente.

Una de las grandes apuestas de Kutxabank en el ámbito de los productos de previsión son los **planes perfilados**. Se trata de planes que se diseñan según las necesidades y los perfiles de riesgo de cada cliente, para quienes se elaboran planes a medida, con seguimiento profesional por parte de los equipos especializados.