

Ahorro y seguros

mo

do y

seguros

Por *María Eugenia Heredero*

Técnico de Investigación de Mercados en Santalucía Servicios Compartidos

José Manuel Jiménez

Director de Instituto Santalucía

L

Los seguros de ahorro, una forma segura de ahorrar.

Si, los seguros también sirven para ahorrar.

Consideramos el ahorro como la manera de reservar parte de los ingresos actuales para asegurar el futuro, y el seguro como un contrato a través del cual, a cambio del pago de una suma de dinero (prima), puede obtenerse una determinada compensación (indemnización, prestación) en el supuesto de que ocurra un acontecimiento dado. De esta forma, se puede utilizar el seguro para garantizar una prestación a la jubilación o a cualquier otro momento que considere el asegurado, o una desacumulación de capital a través de pagos dinerarios, siempre que exista un riesgo biométrico, desviación positiva o negativa respecto de los métodos de cálculo y patrones de comportamiento utilizados en la estimación de la mortalidad o supervivencia.

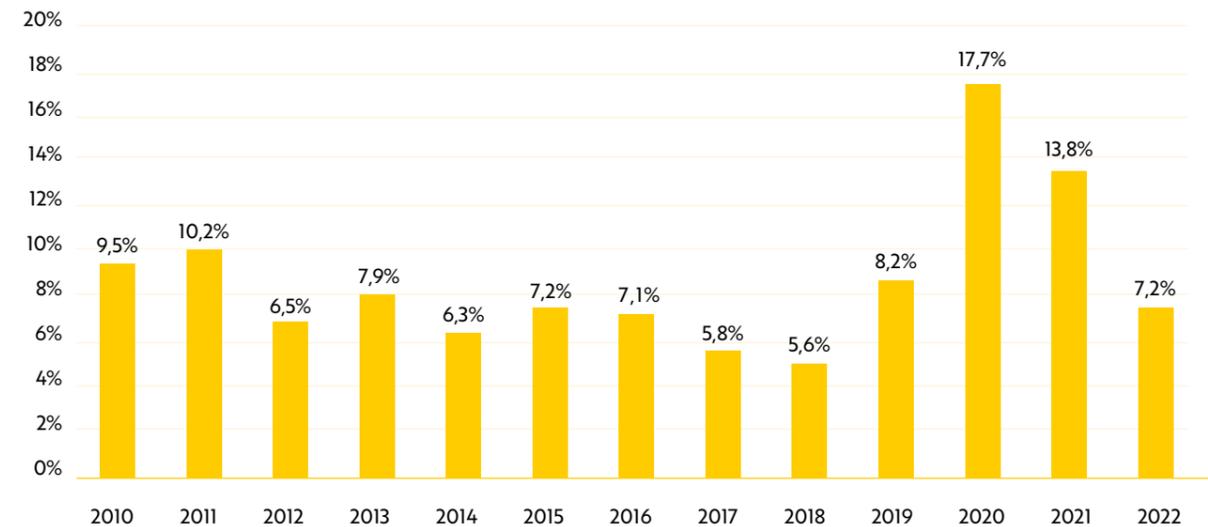
Con esta diferenciación fundamental sobre cualquier otro producto financiero, el seguro de ahorro se ha desarrollado de una forma muy importante en los últimos años destacando varios aspectos para tener en cuenta:

- Diversidad de productos existentes, debido a la adaptación constante a las necesidades del cliente, a la innovación permanente de las compañías y a las opciones fiscales existentes para recibir la prestación. Esta amplia diversidad se adapta perfectamente al ciclo de vida del cliente, como veremos más adelante y a su perfil de riesgo.

- Seguridad de las compañías, gracias a la amplia regulación de sector, las compañías de seguros no han sufrido prácticamente ningún problema de solvencia en las crisis de los últimos años, lo que mejora la sensación de tranquilidad a la hora de invertir en estos productos.
- La gestión de los riesgos biométricos hace que a través del seguro sea la forma óptima de buscar la desacumulación de capitales a través del pago de cantidades periódicas, complementarias a las prestaciones de la seguridad social, modalidad que puede encajar para complementar las diferentes fórmulas de monetizar una vivienda, como se verá en otro de los capítulos de este libro.
- Posibilidad de garantizar capitales a futuro, garantizando un tipo de interés durante una serie de años, lo que le hace atractivo para clientes conservadores con baja aversión al riesgo.
- En la modalidad colectiva son herramientas óptimas de potenciar el segundo pilar de la previsión social complementaria, ayudando a la empresa a fidelizar a los empleados y siendo una opción para considerar como complementaria o sustitutoria de los planes de empleo.

Tasa de ahorro en España

% sobre la renta disponible bruta anual



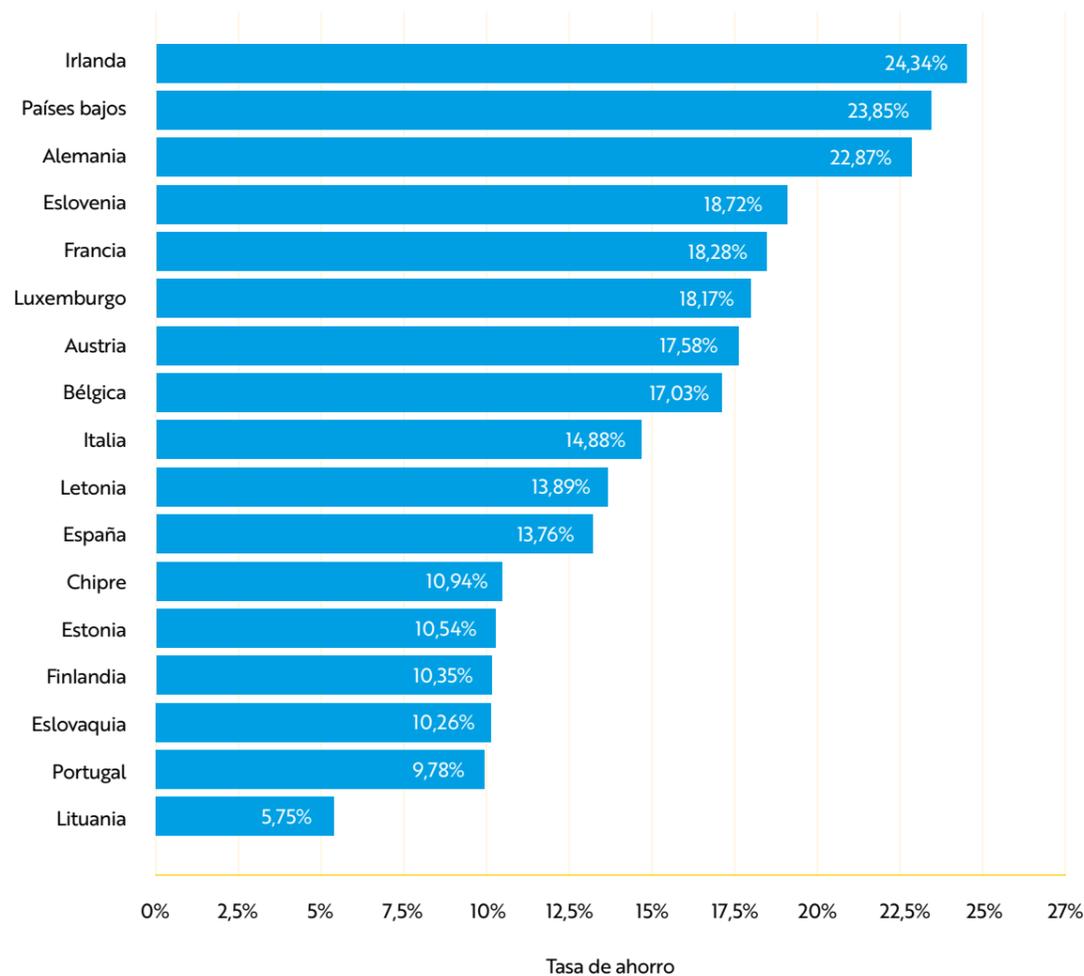
Fuente: Datos INE.



Analizando la evolución de la tasa de ahorro de los hogares españoles, vemos que ésta presenta históricamente un comportamiento anticíclico. Esta tasa se reduce en épocas de bonanza económica y aumenta en períodos de recesión. La reciente recuperación económica después del COVID apoyada en el aumento del consumo de los hogares (en 2022, el gasto en consumo final de las familias se elevó un 11,5%) ha derivado en una reducción del ahorro, que ha llegado a situarse en niveles anteriores a la crisis. La tasa de ahorro de las familias continúa en niveles modestos en perspectiva histórica.

Ahorramos menos que nuestros vecinos europeos. En 2021, según datos de Eurostat, España era de las cuatro mayores economías de la Unión Europea, la que presentaba la menor tasa de ahorro, por detrás de Francia, Alemania e Italia y por debajo de la media de la UE que se situó en el 16,9%.

Tasa de ahorro en los países europeos año 2021.



Fuente: Datos Eurostat 2021

Activos financieros de las familias españolas

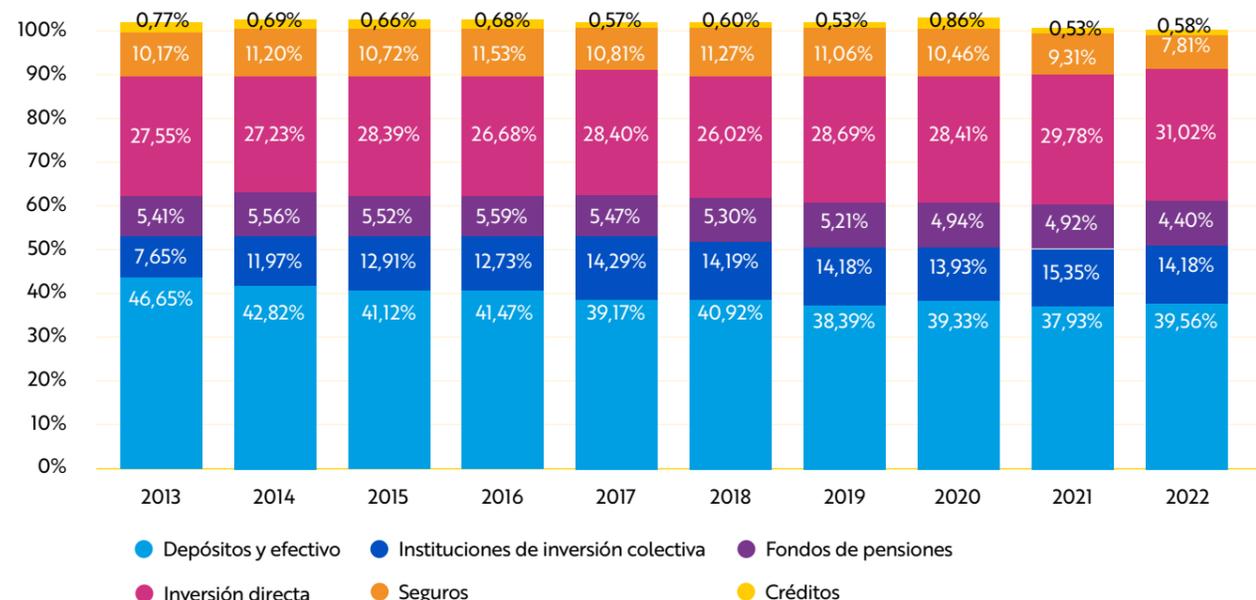
¿Dónde ahorran los españoles?

Según la última Encuesta Financiera de las Familias realizada por el Banco de España, cuyos datos hacen referencia al año 2020, éstas dedican a activos no financieros, entre los que destacan las viviendas, el 79% del total de su riqueza, representando sólo un 21% de ese total el ahorro materializado en activos financieros. Razones culturales, especialmente, así como la formidable evolución que el precio de la vivienda y la rentabilidad de la misma (si se destina al alquiler) ha tenido en nuestro país hasta el comienzo de la crisis, explican el alto porcentaje de vivienda en propiedad en España, el 77,7%, frente al 69,2% de media en la UE-28 en 2017, según datos de Eurostat.

Si hacemos foco en ese 21% en los activos financieros la situación a finales de 2022 era la siguiente:

- El ahorro financiero (activos financieros) de las familias españolas se situó en 2,73 billones de euros a finales de diciembre de 2022, según datos de las cuentas financieras de la economía española difundidos por el Banco de España.
- Los Fondos de Inversión fueron los únicos que registraron operaciones financieras netas positivas (suscripciones netas), en el acumulado del año.
- Por componentes, los depósitos y efectivo en manos de los hogares incrementaron su ponderación hasta casi el 40%, seguido por las Instituciones de Inversión Colectiva, que representan el 14,2% del total del ahorro financiero de las familias españolas.
- En relación al PIB, el saldo de activos financieros de los hogares se reduce hasta el 205,4% (desde el 226% de 2021) debido al incremento del PIB nacional.
- Los seguros representarían un 7,8% del ahorro financiero de las familias a finales de 2022.

Gráfico: Activos financieros sobre total %



Fuente: Inverco "Ahorro Financiero de las familias españolas IICs y FP"

El seguro de ahorro en cifras

Volvemos a hacer foco en el 7,8% del volumen en seguros de ahorro y, según los datos de Unespa facilitados sobre 2022, el número de asegurados en estos productos es de 8.651.627 personas con un volumen gestionado de 186.497 millones de euros.

Analizaremos por separado el ahorro individual del ahorro colectivo, que viene a través de las empresas. El seguro de ahorro individual está más desarrollado que el seguro de ahorro colectivo ya que, como hemos dicho anteriormente se adapta a las necesidades del mercado y a las adaptaciones que se han ido realizado según la evolución de la normativa.

Modalidades	Ahorro individual				
	Nº asegurados	Provisiones	% Nº asegurados	% Provisiones	
P.P.A.	Planes de previsión asegurados	858.258	11.033.938.835	11%	7%
Seguros de ahorro/jubilación	Capitales diferidos	2.080.679	41.122.452.291	28%	27%
	Rentas vitalicias y temporales	1.637.595	61.389.359.242	22%	41%
	Transformación patrimonio en renta vitalicia	25.912	2.257.903.904	0%	1%
	P.I.A.S.	1.071.287	13.644.659.224	14%	9%
	S.I.A.L.P.	403.990	4.022.337.132	5%	3%
	Vinculados a activos (riesgo tomador)	1.431.326	17.976.782.941	19%	12%
Total vida ahorro individual		7.509.047	151.447.433.568		

Fuente: ICEA. Datos en €. Año 2022

El número de asegurados en ahorro individual es de 7,5 millones con un volumen de negocio a cierre de año 2022 de 151.447 millones de euros. Las modalidades de ahorro individual son planes de previsión asegurado, ahorro garantizado, rentas, PIAS, SIALP y ahorro vinculado a operaciones activa, ya que los seguros de dependencia no se incluyen propiamente dentro de los seguros de vida ahorro.

Si nos centramos en las modalidades de vida ahorro, vemos como el seguro de ahorro garantizado y las rentas son las modalidades con un mayor peso, tanto en número de asegurados, 28% y 22%; como en volumen de negocio, 27% y 41% respectivamente. En los últimos años, los seguros de ahorro vinculados a activos comienzan a coger importancia, ya que surge como la alternativa frente a la situación de bajos tipos por la que hemos pasado y ya representan el 19% de los clientes y el 12% de volumen de negocio.

Modalidades	Ahorro colectivo		% Nº asegurados	% Provisiones	
	Nº asegurados	Provisiones			
PPSE	Capitales diferidos	38.098	377.178.266	3%	1%
Instrumentación compromisos pensiones	Capitales diferidos	198.228	2.945.002.563	17%	8%
	Rentas (fase acumulación)	178.212	13.246.527.705	16%	38%
	Rentas (fase cobro)	290.012	9.078.979.212	25%	26%
	Vinculados a activos (riesgo tomador)	41.113	1.589.391.366	4%	5%
Otros servicios colectivos	Capitales diferidos	294.067	2.770.489.719	26%	8%
	Rentas (fase acumulación)	18.391	1.084.939.363	2%	3%
	Rentas (fase cobro)	48.588	2.834.734.887	4%	8%
	Vinculados a activos (riesgo tomador)	35.871	1.122.967.385	3%	3%
Total vida ahorro colectivo		1.142.580	35.050.210.465		

Fuente: ICEA. Datos en €. Año 2022

El número de asegurados en ahorro colectivo es mucho menor, superando ligeramente el millón de asegurados. El volumen de negocio a cierre de año 2022 supone 35.000 millones de euros. Identificamos los tres bloques: el primero de ellos son los planes de previsión asegurado, el segundo bloque son los productos que se incluyen por compromisos de pensiones y que concentran el 62% de asegurados y el 77% del volumen de negocio. Finalmente se encuentran otros seguros colectivos con el 35% de los asegurados y el 22% del volumen de negocio.

Dentro de los seguros de ahorro colectivo con compromisos por pensiones destacamos las rentas, tanto en fase de acumulación como en fase de cobro; mientras que en "Otros seguros colectivos", son los seguros garantizados los que presentan un mayor peso, con el 26% de asegurados, aunque sólo tienen el 8% del volumen de negocio.

Las fases del ahorro según el ciclo de vida

En los puntos anteriores hemos analizado cuánto se ahorra sobre la renta disponible bruta anual, en que tipos de productos está distribuida la riqueza financiera en España y hemos realizado foco sobre los diferentes productos existentes dentro de la amplia gama de seguros de ahorro, tanto individuales como colectivos. Para definir cada uno de ellos y ver sus características, creemos conveniente hacerlo a través de la visión de ciclo de vida, y la posición financiera neta a lo largo del ciclo apoyándonos en el gráfico que aparece más abajo. A lo largo de nuestra vida tenemos una serie de necesidades financieras que van surgiendo de una forma espontánea o a través de decisiones planificadas para adecuarnos a la experiencia vital que hayamos decidido seguir. Algunas de ellas las elegimos, emanciparnos, comprar una vivienda, tener hijos, otras de ellas "están ahí", como la jubilación. Para todas ellas debemos tomar decisiones financieras, tanto de consecución de ingresos como de gastos o inversión, lo que hace que la planificación ayude a que podamos mejorar nuestra posición financiera neta en cada momento del ciclo de vida.

El gráfico nos indica que existen cuatro fases diferenciadas con unos objetivos y una variación de la posición monetaria. Hemos partido de unas edades ilustrativas y unas situaciones genéricas tipo que puede que no se adapten a toda la clase de individuos, pero las hemos considerado representativas y genéricas.

La primera fase se puede denominar "aportación de rentas de los padres", aquí la podemos extrapolar a "familiares" también, y es una fase donde las rentas de las personas provienen del círculo familiar cercano al no tener ingresos propios. En esa fase es muy importante formar al menor en "educación financiera" y en la necesidad del ahorro para situaciones imprevistas. En esa fase el menor empieza a familiarizarse con el mundo financiero y lo óptimo es que pueda tener algún producto específico que vaya acumulando el ahorro que genera.

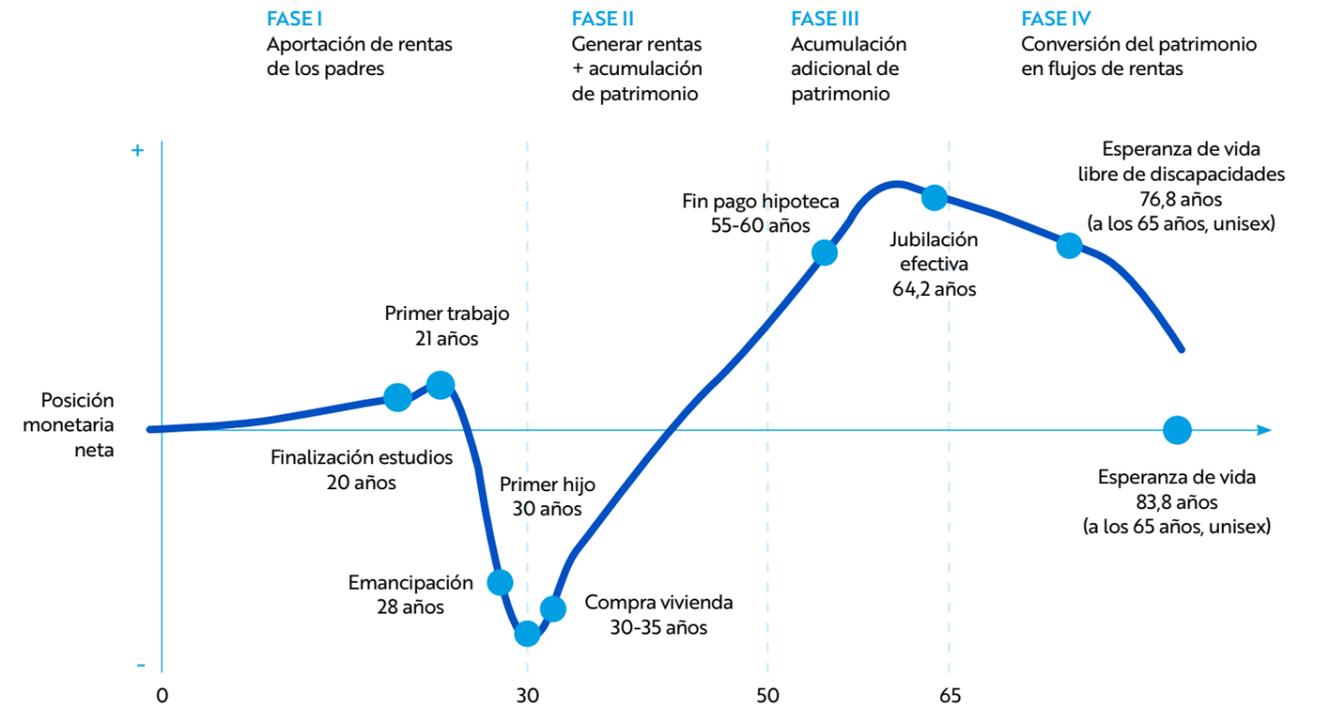
La segunda fase, "generación de rentas y acumulación del patrimonio", comienza cuando la persona empieza a tener ingresos propios, primer trabajo, con su posterior emancipación, nacimiento de hijos y endeudamiento para comprar la primera vivienda. Esa fase que podría ir de los 25 a los 50 años, pasa por dos subfases; una primera de endeudamiento importante y una segunda que acaba con una acumulación de patrimonio inicial haciendo frente a todas las inversiones y gastos de la etapa.

La tercera fase se puede denominar "acumulación adicional del patrimonio" donde la persona, por lo general después de la finalización del pago de la hipoteca, tiene el foco puesto en la acumulación de capital para complementar las pensiones de la seguridad social y tener una jubilación digna.

En la última fase "conversión del patrimonio en flujos de rentas" iniciamos la fase de desacumulación, comenzamos el período de jubilación, por lo general dejamos de recibir rentas del trabajo, comenzamos a recibir la pensión de la seguridad social y la podemos complementar con las cantidades periódicas que recibamos del patrimonio financiero acumulado. Además, debemos tener en cuenta que en esta fase existe otra subfase, que puede ocurrir a partir de los 75 u 80 años y que es la dependencia, la necesidad de ayuda de terceras personas para realizar las actividades de la vida cotidiana, que requerirán un esfuerzo económico adicional que deberemos tener previsto.

El seguro ofrece productos específicos de acumulación y desacumulación, es decir, productos para cada una de estas fases. En el siguiente punto veremos los más adecuados a cada fase y en qué grupo de los datos de UNESPA se engloban.

Gráfico: Fases del ahorro según el ciclo de vida (edades ilustrativas)



Fuente: Instituto Santalucía, "Guía financiera para la jubilación"

a. Fase I:

Aportación de rentas de los padres

Producto recomendado: Seguro de Ahorro Infantil

Objetivo: El primer ahorro es muy importante para las personas. La educación financiera comienza en los primeros años de vida, a través de los hábitos que se van adquiriendo tanto en la familia como en el colegio. La forma más fácil de transmitirle a nuestros hijos la necesidad de "guardar dinero" para necesidades futuras es a través de una "hucha" y no vivir por encima de nuestras posibilidades. En la época de nuestros padres era física y tenía forma de "cerdito". Creo que sería muy importante volver a ese concepto, para que los niños tangibilizaran el ahorro, pero en los tiempos que corren se tiene que ver complementado con productos financieros que ayuden a mejorar la rentabilidad y sirvan de depósito seguro. Además, el ahorro en productos de seguros puede incluir garantías en caso de fallecimiento de los padres que incrementarán la seguridad frente a eventos inciertos cuando el niño todavía no es mayor de edad y por tanto ofrecen un valor añadido frente a los productos de ahorro tradicionales.

Principales características: Este tipo de productos permite conseguir un ahorro a través de un plan de aportaciones periódicas y, además, tiene un componente de protección, ya que, en caso de fallecimiento del tomador, se seguirán realizando las aportaciones hasta que el menor cumpla los 18 años normalmente.

Los seguros de ahorro infantiles se forman a partir de aportaciones periódicas y extraordinarias. Además, suelen ser productos garantizados.

Ejemplos: Este tipo de productos lo encontramos en la mayoría de los catálogos de las entidades aseguradoras como: "CuentAEGon Junior" de Aegon, "Ahorro infantil" de Santalucía o "Ahorro Estudios" de Mapfre; y de las entidades financieras como en BS Ahorro Futuro de Banco Sabadell, "Plan Ahorro Joven" de Cajamar, "Plan Ahorro + Joven" de Ibercaja y "Univida Ahorro Infantil" de Unicaja o "Plan de Ahorro Asegurado 2" del banco Santander.

SEGUROS DE AHORRO
Plan Ahorro Infantil Asegurado 2
Ahorra periódicamente para el futuro de tus hijos y, además, gana la tranquilidad de saber que su educación y futuro están asegurados.

Cuenta con un tipo de interés garantizado.
Ajusta la cantidad a aportar según tus circunstancias.
Con cobertura en caso de fallecimiento.

Protección para tus hijos
Un plan de ahorro pensado para los tuyos hasta los 15 años, con una duración mínima de una década.

¿JUGAMOS A AHORRAR?
PLAN BAT 1

Es un sistema de ahorro que tiene un doble objetivo.

Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas webs de las entidades financieras y aseguradoras.

b. Fase II:

Generar rentas + acumulación de patrimonio

Productos recomendados: Seguro de Ahorro – Capital Diferido, *Unit Linked* y SIALP

b.1. Seguro Ahorro – Capital Diferido:

Objetivo: Cuando dejamos de percibir las rentas de nuestros padres y encontramos nuestro primer trabajo, surgen nuevos objetivos que van a condicionar nuestro ahorro. Es el momento de comprar un coche, de realizar un máster o un viaje, de comenzar a ahorrar para adquirir una vivienda, etc. y, por tanto, es el momento en el que debemos comenzar a planificar nuestros ingresos y por tanto destinar una parte al ahorro para poder conseguir los objetivos marcados.

Estos objetivos (plazo, cantidad) son los que nos van a marcar en qué tipo de productos invertiremos para conseguir una rentabilidad. Es decir, si el objetivo es ahorrar para un máster que tengo que pagar en dos o tres años, el producto debe permitir el rescate en ese plazo.

Características: El ahorro de capital diferido es un ahorro de aportaciones periódicas que busca garantizar el capital invertido. Suele estar relacionado con objetivos concretos.

Normalmente el producto tiene un tipo mínimo vigente para toda la duración del contrato y se ofrece un extratipo que periódicamente se va informando al asegurado. Otra de las características de este tipo de productos es que permite el rescate, a veces pueden limitar el rescate durante el primer año.

Fiscalidad: el rescate tributa como Rendimiento de Capital Mobiliario (RCM), mientras que por fallecimiento en impuesto de sucesiones y donaciones con reducción de la base imponible para herederos de primer grado.

Ejemplos: Unicaja con "Univida Ahorro Jubilación", Zurich con "Zurich Ahorro Creciente", Pelayo Vida con el "Plan de Ahorro Flexible", "Maxiplan Dinero Seguro" de Santalucía, Mutua Madrileña con el "Plan de Jubilación", "Seguro Mi Ahorro" del Banco Santander "Plan Ahorro 10" de Ibercaja, entre otros.

SEGUROS DE AHORRO
Seguro Mi Ahorro
Ahorra de forma periódica eligiendo entre distintas cestas de inversión y recibe una bonificación por cumplir con tu plan de aportaciones.

Ahorro flexible, tú decides cuánto aportar cada mes.
Bonificación si aportas todos los meses.
Podrás rescatar el seguro en cualquier momento.

Si quieres invertir sin riesgos, este es tu seguro de ahorro

Ahorro creciente

Seguros de Ahorro
Los seguros de ahorro te ofrecen distintas modalidades para ahorrar de forma periódica con una rentabilidad garantizada y también para invertir tus ahorros con la garantía de un capital de fallecimiento.

Plan de Ahorro 10
¿Quieres ir ahorrando poco a poco con la tranquilidad de poder contar con tu dinero en cualquier momento?
Con nuestro Plan de Ahorro 10³ te resultará muy sencillo garantizarte un capital futuro con el que llevar a cabo tus proyectos. La rentabilidad se revisa semestralmente, adaptándose a la evolución de los mercados financieros de renta fija.

Flexiplus Depósito Flexible
Una solución flexible, con capital garantizado y del que puedes disponer en cualquier momento.

Seguros de ahorro
Planea tu ahorro e invierte para asegurar tu futuro

CaixaFuturo
Genera un capital para el futuro de forma cómoda y sin esfuerzo

MÁS INFORMACIÓN

Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas webs de las entidades financieras y aseguradoras.

b.2. Seguro Unit Linked:

Objetivo: El objetivo es obtener una rentabilidad adicional, aquí el objetivo de acumular adquiere más importancia.

Características: Los *unit-linked* son seguros en los que el tomador asume el riesgo de inversión. El importe de la prestación depende del valor de mercado de las inversiones

afectas a la póliza. Son productos con más opciones de inversión, ya que pueden invertir en fondos, en estructuras y/o en cestas. En función del tipo de producto permitirá aportaciones periódicas o sólo aportaciones únicas.

Si permite rescates, otorgando el valor de mercado de las inversiones.

A la hora de elegir este tipo de productos es muy importante conocer exactamente cuáles son las características (plazo, inversión, rescate, tipo de aportación) para ver si se adecuan con nuestro objetivo de ahorro y perfil de riesgo.

La normativa del IRPF permite que estos productos tengan el tratamiento fiscal de los seguros de vida siempre que concurra alguna de las siguientes circunstancias:

- Que no se otorgue al tomador la facultad de modificar las inversiones afectas a la póliza.
- Que, en caso de otorgarle al tomador esta facultad, ésta se limite a elegir entre distintos fondos de inversión o en cestas de activos predefinidas, cuya composición cumpla los requisitos de aptitud, dispersión y diversificación que exige la normativa de ordenación de la actividad aseguradora en España.

Ejemplos: Santalucía con “Maxiplan Inversión Premium” o “Maxiplan Selección Dinámica”, Unicaja con “Univida Ahorro Inversión”, Axa con “Primactiva Plus”, “Millón Vida” de Mapfre y “Seguro de Ahorro Unit linked” y “Valor Futuro 10” de La Caixa, entre otros.

UNIVIDA AHORRO ELECCIÓN
ELIGE TU FORMA DE AHORRAR DESDE 50€ AL MES

Seguros de ahorro
Seguro de ahorro Inversión multifondos
Tú decides cómo ahorrar

UNIVIDA AHORRO INVERSIÓN
UNA OPORTUNIDAD A MEDIO PLAZO

Evolución Ahorro
Primactiva Plus
Es un seguro de vida que protege tu inversión a vencimiento y te permite obtener una rentabilidad vinculada a la evolución de los mercados financieros

Seguros de Ahorro-Inversión

MAXIPLAN Selección Dinámica

AHORRO E INVERSIÓN
Cambia de fondo las veces que quieras y aprovecha de las oportunidades del mercado

Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas webs de las entidades financieras y aseguradoras.

b.3. Seguro SIALP

Objetivo: El objetivo de este tipo de productos es un ahorro a medio plazo (5 años) a través de aportaciones periódicas limitadas anualmente a 5.000 euros.

Características: Este producto está limitado en aportación (5.000 euros anuales) y en plazo (sólo 5 años) por lo que el máximo que se puede obtener son 25.000 euros. La rentabilidad mínima garantizada de la inversión es el 85%. La disposición del valor acumulado será únicamente en forma de capital, no siendo posible que el contribuyente realice disposiciones parciales.

Tomador = Asegurado = Beneficiario (Salvo en caso de fallecimiento).

Está enfocado para un público conservador con aversión al riesgo.

La principal ventaja es que no tributa por los rendimientos generados.

Ejemplos: Aseguradoras como Mapfre, Catalana Occidente, Seguros Bilbao ofrecen este producto dentro de su catálogo de ahorro.

EMPRESAS
BUSCANDO SOLUCIONES INNOVADORAS
Nationale-Nederlanden facilita el ahorro de los españoles a través del plan creciente Sialp

El Plan Creciente Sialp ofrece una garantía diaria y creciente que aprovecha las subidas de los mercados y se mantiene en las bajadas

Seguros de ahorro
Seguro Ahorro SIALP
Ahorra sin tributar

Surte Ahorro 5
Rendimiento garantizado con un gran ahorro fiscal

Cuenta Caixafuturo_SIALP

A partir de aportaciones de 50 euros al mes puedes generar un capital de forma segura para tu futuro. Un seguro de ahorro con el que puedes recuperar tu dinero siempre que quieras. Transcurridos cinco años los rendimientos están exentos de tributación.

CON INTERÉS GARANTIZADO
Plan de Ahorro SIALP 85
Para ahorradores comprometidos con un objetivo. Ahorra mes a mes y podrás obtener una bonificación.

AHORRO 5 (SIALP)

Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas webs de las entidades financieras y aseguradoras.

c. Fase III:

Acumulación adicional de patrimonio

Productos recomendados: Seguro PIAS y PPA (Plan de Previsión Asegurado)

c.1. Plan Individual de Ahorro Sistemático (PIAS)

Objetivo: El PIAS o Plan Individual de Ahorro Sistemático es un producto de seguros enfocado a crear un colchón de ahorro que complementa nuestra pensión pública de jubilación ya que para conseguir la ventaja fiscal es necesario cobrarlo en forma de renta. De ahí que este producto se recomiende en esta fase de acumulación adicional de patrimonio, porque el objetivo es a largo plazo, para complemento de la última fase.

Características: Dada las ventajas fiscales que tiene este tipo de producto, las aportaciones están reguladas no pudiendo superar los 250.000 euros en toda la vida del contrato y de 8.000 euros anuales. Los PIAS pueden ser garantizados, se ofrece un tipo de interés garantizado al cliente que se va renovando periódicamente o puede estar vinculados a operaciones de activo donde el asegurado asume el riesgo de la inversión, es decir, podemos encontrar PIAS Unit Linked, donde el asegurado elige la inversión en función al riesgo que quiere asumir.

Este producto permite el rescate parcial o total, pero como hemos dicho anteriormente, la ventaja fiscal sólo se da si se cobra en forma de renta. La duración mínima deberá ser mayor a 5 años.

Ejemplos: “PIAS Gama Destino” de la Caixa, “Univida Ahorro Sistemático” de Unicaja, “PIAS” de Cajamar, “Maxiplan PIAS Asegurado” de Santalucía, “Plan Individual Ahorro Sistemático Euribor” de Ibercaja y “PIAS Futuro” de Axa, entre otros.



Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas webs de las entidades financieras y aseguradoras.

c.2. Plan de Previsión Asegurado (PPA)

Objetivo: Los planes de previsión asegurada son planes de ahorro para la jubilación que presentan las mismas características que los planes de pensiones en cuanto a fiscalidad, pero las aportaciones están garantizadas en el momento de la jubilación. El objetivo de ahorro de estos productos es la jubilación.

Características: Presentan las mismas características que los planes de pensiones, es decir, el fondo acumulado se obtiene de las aportaciones periódicas, únicas y extraordinarias que se van realizando al plan. Estas aportaciones están garantizadas a vencimiento mientras que si se realiza un traspaso (solo a otro PPA o a un Plan de Pensiones) se realiza a valor de mercado.

La ventaja principal es el diferimiento de impuestos, ya que las aportaciones realizadas a este tipo de productos (junto con las aportaciones a los planes de pensiones) con un máximo de 1.500 euros se pueden deducir en la renta.



Ejemplos: Santander, Ibercaja y La Caixa ofrecen este tipo de productos como complemento a su catálogo de ahorro de previsión. En paralelo, entidades como Mapfre, Zurich, Aegon también incorporan este producto en sus catálogos.

Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas webs de las entidades financieras y aseguradoras.

d. Fase IV:

Conversión del patrimonio en flujo de rentas

Producto recomendado: rentas vitalicias

Objetivo: El objetivo de este tipo de productos es que a través de una aportación única, el asegurado recibe una cantidad de dinero periódica hasta el fallecimiento (desacumulación del ahorro acumulado). Este producto permite complementar la pensión con una renta adicional para disminuir el gap existente cuando pasamos a la jubilación.

Características: Las rentas son seguros de ahorro que garantizan una renta periódica, que pueden ser constantes o crecientes, habitualmente mes a mes con carácter vitalicio, es decir, hasta el fallecimiento del asegurado, por lo que es el producto idóneo para la desacumulación del patrimonio generado, o por un tiempo específico.

Fiscalidad: Incluimos la fiscalidad de las rentas más corrientes, las inmediatas, que pueden ser temporales o vitalicias, como ejemplo; ya que hay un capítulo concreto destinado a la fiscalidad de los productos de ahorro.

Rentas inmediatas: En caso de rentas vitalicias, se considera rendimiento de capital mobiliario el resultado de aplicar a cada anualidad los porcentajes siguientes establecidos en función de la edad del perceptor en el momento de constitución de la renta, los cuales se mantendrán invariables durante toda la vigencia de esta:

Edad del rentista	Coefficiente de la integración
Menos de 40 años	40%
Entre 40 y 49 años	35%
Entre 50 y 59 años	28%
Entre 60 y 65 años	24%
Entre 66 y 69 años	20%
Más de 69 años	8%

En caso de rentas temporales, se considerará rendimiento de capital mobiliario el resultado de aplicar a cada anualidad los porcentajes siguientes establecidos en función de la duración de la renta:

Duración de la renta	Coefficiente de la integración
Igual o inferior a 5 años	12%
Entre 5 y 10 años	16%
Entre 10 y 15 años	20%
Más de 15 años	25%

Para las personas mayores de 65 años las rentas vitalicias pueden ser muy interesantes ya que si venden o han vendido (siempre que no hayan transcurrido más de 6 meses desde la venta) una segunda vivienda (es decir, un inmueble que no sea la vivienda habitual), unas acciones, fondos de inversión, tierras, una oficina de farmacia, una licencia de taxi, o cualquier otro bien o derecho que dé lugar a una ganancia patrimonial y se reinvierte en una renta vitalicia la ganancia patrimonial estará exenta de tributación hasta un importe máximo de 240.000 euros por persona.

Ejemplos: Catálogo de Unicaja: “Unirentas Capital”, “Unirentas Mixto” Unirentas Patrimonio 50”, Unirentas Pension Vitalicia”. Catálogo de Santalucía: “MAXIPLAN Inversión Rentas Constante” o “MAXIPLAN Inversión Rentas Decreciente”. Catálogo de La Caixa: “Capital Reservado”, “Inversión Flexible Plus”, “Tranquilidad”, “Tranquilidad Flexible”. “RAV 101 Patrimonios” del Banco Santander y “Renta Vitalicia Capital” de Bankinter, entre otras.

RENTAS VITALICIAS
PERCIBE UNA RENTA DE POR VIDA A PARTIR DE UNA APORTACIÓN ÚNICA

SOLICITAR RENTAS VITALICIAS

¿Eres cliente y no tienes claves de acceso?

SEGUROS DE AHORRO
RAV 101 Patrimonios
 Un seguro de Rentas Aseguradas Vitalicias que garantiza una renta constante, periódica, y vitalicia con cobertura en caso de fallecimiento.
 Aportación única inicial de entre 20.000€ y 1,5M€.
 Renta garantizada periódica vitalicia.
 100% de la prima inicial en caso de fallecimiento.

Renta Vitalicia
 Disfruta de una renta mensual para toda la vida.

MaxiPlan Inversión Rentas, Decreciente

RENDA DECRECIENTE
 Administra tu ahorro y / o patrimonio en forma de rentas periódicas y benefícate de importantes rebajas fiscales.

RENDA VITALICIA CAPITAL
Una renta año tras año, con una atractiva rentabilidad.

Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas webs de las entidades financieras y aseguradoras.

Fiscalidad de los seguros de ahorro

Dentro de la web del Instituto Santalucía existe un informe exhaustivo de la fiscalidad de los seguros de ahorro “manual práctico de fiscalidad de productos de previsión individual” https://institutosantalucia.es/wp-content/uploads/2023/05/manual_fiscalidad_productos.pdf

Dicho manual se actualiza anualmente y recoge la visión de los impuestos aplicables en el seguro de vida, con una visión tanto por impuesto como por productos específicos. Además, uno de los capítulos de este libro sobre el ahorro hace referencia específica a las cuestiones fiscales.

Este punto del capítulo es más una reflexión sobre cómo debería ser el enfoque del ahorro previsional a largo plazo basado en el análisis del foro de expertos del Instituto Santalucía y en los siguientes conceptos:

- No existe un marco fiscal apropiado para promover el ahorro a largo plazo.** La fiscalidad del ahorro en seguros esta más focalizada en el corto plazo, excepto los PPAs que tienen similitud con los planes de pensiones.
- Los constantes cambios legislativos en materia fiscal desincentivan la planificación fiscal** y el uso de instrumentos de ahorro a largo plazo y previsional.
- El contribuyente no tiene una percepción clara de la diferencia entre los diferentes productos.** Por lo que su utilidad práctica se encuentra muy reducida al no lograr incentivar el ahorro para la jubilación.

Para poder potenciar el ahorro a largo plazo es preciso que se defina un marco fiscal apropiado fácilmente entendible por los ciudadanos, ya que los instrumentos actuales no están siendo eficientes, como lo demuestran las cifras de ahorro previsional de nuestro país comparadas con las de otros países europeos.

La revisión de la fiscalidad del ahorro se podría basar en dos parámetros concretos. Por una parte, la fiscalidad debería ser neutral, es decir, no debería distorsionar las decisiones de inversión real o financiera de los ahorra

perímetro

dores. Por otra parte, debería incentivarse mediante el diferimiento fiscal (la fórmula elegida por la mayoría de los países de la OCDE) el ahorro previsional a largo plazo entendiendo este concepto de manera genérica. Una posibilidad sería crear una especie de “perímetro de ahorro a largo plazo”. El ciudadano pondría sus ahorros en esta cuenta paraguas y desde el primer momento se le aplicaría el mejor tratamiento fiscal de un producto genuinamente previsional, el de un plan de pensiones con reducción en la base, independientemente de que, mientras no se saliese del perímetro, pudiera ir alternando entre uno u otro producto. En este esquema se podrían comprar bonos, acciones, seguros, planes de pensiones, u otros instrumentos. En tanto en cuanto el inversor permanezca en el “perímetro”, no tributaría por las plusvalías generadas, ya que al final estas se rescatarían con las prestaciones, con la consiguiente incidencia fiscal (diferida, eso sí), en la etapa de jubilación. Para los productos genuinamente previsionales, además, el diferimiento fiscal afectaría igualmente a las aportaciones de principal, que deberían ser íntegramente deducibles de la base imponible en cada ejercicio corriente. Un tema muy importante de cara a la fiscalidad de los rendimientos vinculados al ahorro a largo plazo sería descontar la inflación y gravar solamente los rendimientos reales del ahorro aplicando progresividad a los mismos, pero siempre sobre rendimientos reales. Es decir, para el cálculo de los rendimientos vinculados al ahorro a largo plazo deberían aplicarse porcentajes correctores en función de la inflación a las aportaciones realizadas a los instrumentos de ahorro-previsión con el objetivo de que solamente se gravaran los rendimientos reales obtenidos.

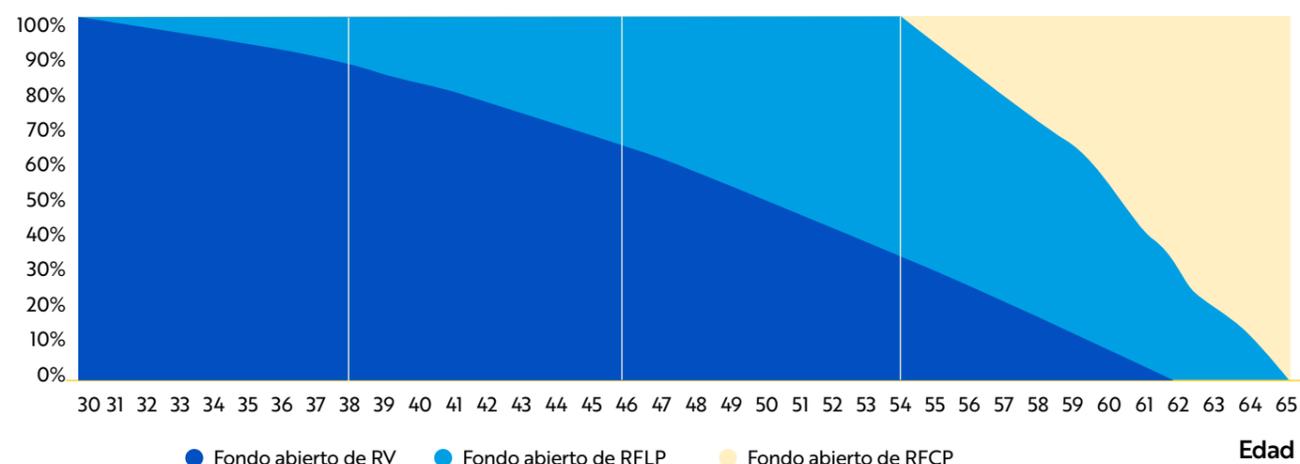
Innovación en los seguros de ahorro

Ciclo de vida

En los últimos años las entidades han lanzado productos que tienen en cuenta el apetito al riesgo de los clientes según la etapa del ciclo de vida en la que se encuentra, donde a edades tempranas el apetito al riesgo es mayor y por tanto la inversión en renta variable adquiere mayor importancia y en edades cercanas a la jubilación, el objetivo es más conservador y por tanto es la renta fija la que adquiere mayor importancia y peso en la inversión.

En este sentido, las entidades lanzan lo que se denomina los productos de ciclo de vida donde las inversiones tienen en cuenta la edad de los clientes y van modificando el peso en renta variable a favor de la renta fija según van avanzando la edad, tal y como muestra el siguiente gráfico:

Gráfico: Estrategia Ciclo de Vida (Gama PP Contigo)



Fuente: Elaboración propia. Representación de la evolución de la inversión según la edad del cliente.

Sostenibilidad

Desde el año 2018, la Unión Europea comenzó a desplegar el llamado Plan de acción de finanzas sostenibles. El objetivo de este plan es aplicar los criterios de los Acuerdos de París del año 2015 al mundo financiero. Desde entonces, se está trabajando en la regulación, que no se completará hasta el año 2023, y que se va publicando en diferentes hitos para su aplicación.

Toda esta nueva normativa está yendo por partes debido a la dificultad de implantación. Ahora bien, ya tenemos claro los tipos de productos según los criterios ESG:

- Productos artículo 6: son aquellos que se declaran como no sostenibles y que no siguen criterios ESG.
- Productos artículos 8: Son aquellos productos que "promueven características medioambientales o sociales". Son los también denominados 'productos verde-claro' porque promueven la sostenibilidad, pero no de una forma explícita.

- Productos artículo 9: Son aquellos que persiguen objetivos explícitos de sostenibilidad. Son todos aquellos productos de inversión que cuentan con un claro objetivo de sostenibilidad que deberán justificar la forma en la que se está buscando conseguirlo. Es decir, son aquellos que definen por adelantado los objetivos medioambientales o sociales que deben cumplirse. Son, por tanto, más estrictos y están más orientados al impacto.

Paralelamente, el mercado también exige que los productos inviertan según los valores de los clientes, sobre todo los más jóvenes que están más concienciados con los problemas ambientales, como es el cambio climático. Es por ello, que el mercado está dando la vuelta a sus catálogos de productos, buscando la forma de convertirlo en sostenible y cumplir así, no sólo con la regulación sino con la creciente demanda del mercado.

Value for money

Un concepto que marcará el futuro en los próximos años en el mundo del seguro de ahorro es el de "Value for money". El concepto, incluido por el supervisor europeo EIOPA en un "Supervisory statement" en 2021 hace referencia a una buena relación calidad-precio, cuando los costes son proporcionales a los beneficios, rendimientos de la inversión, garantías, cobertura y servicios de acuerdo con el mercado objetivo identificado e inicialmente esta referido a los productos *Unit Linked*. Las compañías de seguros tendrán que evaluar un proceso de "Prising" claro, identificando los gastos y su adecuación a los objetivos y características del mercado objetivo, y un seguimiento de estos y de los rendimientos de la inversión y garantías cubiertas. Esta cuestión supondrá cambios tanto para los reguladores como para las compañías y el mercado, para garantizar y monitorizar que el cliente recibe el valor adecuado al coste del producto.

Dependencia

La dependencia será la contingencia del siglo XXI. Los cambios producidos en los últimos años han incrementado la esperanza de vida.

Titulares como "En 2022, más de 45.000 personas fallecieron en España en las listas de espera de la dependencia" (Publicado por SERVIMEDIA El 17 de marzo de 2023) o la estadística de que en España haya un total de 1.415.578 personas dependientes en diciembre de 2021, donde 193.436 personas no reciben ninguna prestación a pesar de tener derecho a ella, ya nos están indicando que nos vamos a enfrentar a una necesidad de ahorro muy elevada en el futuro.

Como antaño, tuvimos que aprender a ahorrar para mantener nuestro estilo de vida durante la jubilación y compensar con nuestro ahorro el gap que se produce cuando dejamos la vida activa. Pues bien, ahora tenemos un segundo objetivo, porque una vez pasamos esta primera etapa de jubilación, llega la dependencia y es cuestión de tiempo que las necesidades surjan y el ahorro que teníamos planificado no sea suficiente.

Es necesario incluir en nuestra planificación, un ahorro periódico y a largo plazo que nos ayude en esa última fase de nuestra vida.