



*gia*



# GUÍA DE AHORRO

2019



La presente guía tiene como objetivo informar, de la forma más sencilla posible, de las opciones más comunes de productos de ahorro distribuidos por aseguradoras que se pueden encontrar en el mercado, de las ventajas fiscales que puedan tener, así como de la garantía de rentabilidad que pueden ofrecer, desde el punto de vista de si son productos “garantizados” o llevan un componente de “riesgo” en la inversión.



# PLANES DE AHORRO

En esta categoría podemos encontrar distintos productos, con y sin ventajas fiscales, como pueden ser los llamados “*Planes de Ahorro*”, “*Planes de Jubilación*”, “*PIAS*”, “*SIALP*”, etc.

Estamos hablando, “en general”, de productos de ahorro periódico con un interés garantizado.

Solo tributan fiscalmente los rendimientos generados, haciéndolo como “*Rendimientos del capital mobiliario*” y por lo tanto sujetos a retenciones que pueden oscilar entre el 19% y el 23% en función del importe de los rendimientos generados.

A la hora de estudiar su contratación, hay que tener muy en cuenta sus importes y plazos de rescate, ya que son productos de ahorro pensados para inversiones a medio y largo plazo, por lo cual, aunque tengan un interés garantizado, los capitales de rescate a corto plazo suelen ser inferiores a las aportaciones realizadas.

Entre los indicados anteriormente, los SIALP y los PIAS tienen beneficios fiscales en el momento del rescate.

## PIAS / SIALP

Ambos productos de ahorro tienen la misma ventaja fiscal, y es que ambos están exentos de tributar por los rendimientos generados siempre y cuando hayan pasado 5 años desde la primera aportación en el momento de solicitarse el rescate.

También comparten otras características como las siguientes:

- Solo se puede contratar 1 por persona (se puede contratar 1 de cada, pero no 2 o más del mismo producto).
- El límite máximo de aportación al plan es de 240.000 euros.

No obstante, hay diferencias importantes entre ellos:

### PIAS

- El cobro tiene que ser en forma de renta para obtener el beneficio fiscal.
- La aportación máxima anual es de 8.000 euros.
- Aunque lo habitual es que las aseguradoras garanticen una rentabilidad mínima, se pueden encontrar modalidades de PIAS que invierten en renta variable y por lo tanto no garantizan rentabilidad ni las primas aportadas, pudiendo ofrecer perspectivas de rentabilidad más altas que otros productos de ahorro a interés garantizado.

### SIALP

- El cobro tiene que ser en forma de Capital.
- La aportación máxima anual es de 5.000 euros.
- Al igual que para los PIAS, lo habitual es que las aseguradoras garanticen una rentabilidad mínima. Si bien también pueden invertir en renta variable, en un SIALP están garantizadas por ley al menos el 85% de las aportaciones realizadas.

Estos productos de ahorro están recomendados para que todas aquellas personas que buscan seguridad en su inversión por encima de la rentabilidad, ya que al ser productos en su mayoría con interés garantizado, su rentabilidad actual está siendo muy baja y, en muchos casos, inferior al IPC.

No obstante, hay alternativas en el mercado interesantes como puede ser el SIALP de NN Seguros, ya que, ofreciendo la seguridad de tener garantizadas al menos el 85% de las aportaciones, permite obtener rentabilidades más atractivas invirtiendo el 15% restante y consolidando las ganancias según se vayan produciendo.

# UNIT LINKED

Para simplificarlo mucho, ya que hay importantes diferencias entre ellos, los Unit Linked comercializados por las aseguradoras son el equivalente a los Fondos de Inversión comercializados por los bancos, sociedades de inversión, etc.

Invierten en una serie de cestas de fondos de inversión, con lo cual la posible rentabilidad y el riesgo de inversión pueden ser muy variados, en función del % de renta variable en que invierta el mismo.

**La gran diferencia entre los Unit Linked y los Fondos de Inversión es que los Unit Linked se estructuran alrededor de un seguro de vida, por lo que su tributación fiscal es muy distinta a las de los Fondos de Inversión.**

La tributación fiscal de estos productos es la siguiente, en función de quien sea el “Tomador” y el “Beneficiario” de la “póliza”:

## **Fallecimiento**

- Tomador y beneficiario son personas distintas.
  - Tributa por impuesto de sucesiones, con importantes reducciones en función del grado de parentesco y la CCAA en la que se tribute.
- Tomador y beneficiario coinciden.
  - Tributa en el IRPF como rendimientos del capital mobiliario.

**Supervivencia** (invalidez, Dependencia, Protección de pagos, etc.), teniendo en cuenta en estos casos el beneficiario siempre es el asegurado.

- Tomador y beneficiario son personas distintas
  - Se consideraría una donación y tributaria por el impuesto de sucesiones y donaciones (sin poder aplicarse reducciones).
- Tomador y beneficiario coinciden.
  - Tributaria como rendimiento del capital mobiliario con su correspondiente retención.

Además de lo anterior, los Unit Linked pueden servir como vehículo de Planificación Hereditaria por los siguientes motivos:

- Permiten la libre designación de beneficiarios fuera de la legítima estricta o, dicho de otro modo, el beneficiario puede ser cualquiera, independientemente de que sea o no heredero legal.
- No forma parte de la masa hereditaria.
- En caso de fallecimiento, los beneficiarios pueden cobrarlo sin necesidad de realizar asignación de herencia, lo cual puede ser ventajoso en caso de conflictos de herederos o de importantes patrimonios sin liquidez.

Este tipo de producto está destinado a aquellas personas que buscan una rentabilidad mayor a los productos garantizados asumiendo un riesgo en la inversión, que puede ser mayor o menor en función del perfil inversor del Unit Linked en el que invierta.

También tienen utilidad, como se indicaba anteriormente, como vehículo de Planificación Hereditaria.

# PLANES DE PENSIONES (PPA – PPI)

Los Planes de Previsión Asegurado (PPA) y los Planes de Pensiones Individuales (PPI) son productos de ahorro diseñados específicamente para ahorrar de cara a la jubilación.

Su mayor ventaja, y a su vez su mayor inconveniente, es la fiscalidad.

Las aportaciones realizadas a PPA o PPI desgravan fiscalmente de manera directa en el IRPF al disminuir la base de los rendimientos del trabajo, con un límite anual de 8.000 euros o el 30% de los rendimientos netos del trabajo o actividades económicas (la menor de las 2 cantidades).

Asimismo, el importe procedente del rescate de un plan de pensiones tendrá la consideración de rendimientos del trabajo, y tributará de dicha forma en el IRPF, lo que, en capitales elevados, puede suponer una alta tributación, por lo cual será necesario planificar muy bien si el cobro se realiza en forma de renta, de capital o mixta.

Por último indicar que los PPA y los PPI son diferentes desde el punto de vista de que los primeros revisten forma de póliza de seguro y garantizan un interés mínimo, mientras que los segundos pueden garantizar el capital y la rentabilidad (si son planes de pensiones garantizados) o no hacerlo, existiendo en este último caso distintos tipos de planes de pensiones con mayor o menor riesgo de inversión, pudiéndose adaptar mejor al ahorrador en base al plazo de inversión y la tolerancia a las pérdidas de los partícipes.

**Productos como los PPA y los PPI son productos recomendados claramente a aquellas personas con ingresos elevados que necesitan beneficiarse de la deducción fiscal de las aportaciones.**

Hemos querido centrar la presente “guía” en aquellos productos de ahorro más comunes y conocidos, con la finalidad de servir de ayuda ofreciendo un conocimiento básico de lo que ofrece cada tipo de producto para encaminarle a aquel que, por sus características, pueda resultarle más interesante.

También indicar que hay productos de ahorro / inversión mucho más complejos como productos “Indexados”, “Derivados”, “Estructurados”, etc., pero que por su complejidad hemos querido dejar fuera de esta guía.

Si quieres saber más sobre las distintas modalidades de ahorro existentes en el mercado, no dudes en contactar con nosotros. Te informaremos y buscaremos la fórmula que mejor se adapta a tus necesidades.

**Rafael Calvo**  
Responsable de Seguros

[seguros@gie.es](mailto:seguros@gie.es)



**Contacto**

Av. de la Verbena de la Paloma, 12  
28041 Madrid  
913173148  
615406504  
[hola@gie.es](mailto:hola@gie.es)

“Nuestra **confianza**,  
tu **garantía**”



[www.gie.es](http://www.gie.es)