

LA REFORMA FISCAL IMPULSA NUEVAS FORMAS DE AHORRO



Cristina Casillas
@CasillasCr

Aunque cuantitativamente la inversión en planes de ahorro a largo plazo o en rentas vitalicias como reinversión de la venta de una vivienda dista en volúmenes de otros activos, sí que son significativos sus crecimientos a ritmos constantes. Poco a poco se están consolidando en alternativas.

La última reforma fiscal trajo importantes novedades en cuanto al ahorro privado. Por un lado, se aprobaba la posibilidad de convertir el patrimonio en rentas vitalicias, aunque solo para los mayores de 65 años, y, por otro lado, se creaba el ahorro 5, un nuevo producto a cinco años cuya principal ventaja es que si se mantenía la inversión estaba exento de impuestos.

En menos de dos años, cada vez más ahorradores se decantan por estos productos impulsados por un entorno de bajos tipos de interés en el que se buscan alternativas. Así, según los datos de UNESPA, las rentas vitalicias aseguradas ganan terreno como sistema de previsión complementario: a cierre de marzo 8.638 personas mayores de 65 años transformaron el dinero logrado con la venta de parte de su patrimonio (vivienda, acciones o fondos de inversión) en unos ingresos periódicos y de por vida. Si quiere hacerse una idea, estas rentas acumulan ya un volumen de ahorro bajo gestión de 917 millones de euros frente a los 769 millones de euros del trimestre anterior, lo que en palabras de Carlos Esquivas Escobar, responsable del departamento de vida y pensiones de Unespa, «demuestra el interés en los mismos». Joan Pons, secretario de EFPA y socio de Linkservices ETL Global, resalta los beneficios de la operación puesto que permite constituir en rentas vitalicias parte del patrimonio ahorrando la plusvalía.

En cuanto a los llamados ahorro 5, movían a cierre del primer trimestre 2.366 millones de euros, casi el doble que un año antes y cuentan ya con más de medio

millón de ahorradores. Este crecimiento ha sido constante. Belén Alarcón, directora de asesoramiento patrimonial en Abante Asesores, justifica estas cifras porque «los ahorradores son muy sensibles y receptivos al ahorro fiscal». Sin embargo, la experta cree que es un error solo tener en cuenta esto, ya que además de la rentabilidad fiscal de un producto «se tiene que tener en cuenta la rentabilidad financiera» y en la actualidad es muy baja, en torno al 0,50 por ciento.

EXENCIÓN VIVIENDAS

La principal ventaja de transformar el patrimonio en una renta vitalicia es fiscal. El mayor de 65 años puede ahorrarse en impuestos 55.280 euros para un importe de venta máximo de 240.000 euros, que es el límite impuesto en la reforma. Para importes menores o mayores, se aplicará la parte correspondiente. Es decir, que si el importe reinvertido en este producto es inferior al total de lo percibido por la venta, solo se ex-

CARACTERÍSTICAS

Reinversión venta de vivienda

- ▶ Está exenta de tributación por un importe máximo de 240.000 euros
- ▶ El capital obtenido se tiene que invertir en una renta vitalicia
- ▶ Solo pueden realizar esta operación los mayores de 65 años
- ▶ El plazo de constitución debe ser de un máximo de seis meses desde que se realiza la venta
- ▶ Pueden constituirse en renta vitalicia la venta de una vivienda, acciones o el rescate de un fondo

Planes de ahorro a largo plazo

- ▶ Lo comercializan tanto aseguradoras como entidades bancarias
- ▶ Debe garantizarse el 85 por ciento de la inversión
- ▶ El periodo de vigencia del producto es de cinco años y las aportaciones son de 5.000 euros anuales
- ▶ Existen ventanas de liquidez si se necesita recuperar la inversión pero con penalización fiscal
- ▶ La ventaja de estos productos estriba en que están exentos de impuestos, que actualmente es del 19 por ciento

cluirá de tributar la parte proporcional de la ganancia que se destine a renta vitalicia. Pero dicha ventaja fiscal es doble, ya que, a diferencia de las rentas provenientes de planes de pensiones, que tributan como rentas del trabajo, las vitalicias tienen un tratamiento especial que depende de la edad del constituyente. Es decir, de las rentas que reciban, solo se considerarían rendimiento el 24 por ciento de la anualidad para los que tengan 65 años. Cuando el perceptor tenga entre 66 y 69 años el porcentaje es del 20 por ciento, mientras que cuando tenga más de 70 años es tan solo del 8 por ciento y, después, habría que aplicar la retención a los tipos establecidos, que actualmente es del 19 por ciento.

No obstante, para poder aplicar la exención fiscal, deberá cumplirse una serie de requisitos. El principal es que desde que se produzca la venta y se constituya la renta no debe superar los seis meses. Además, se deberá suscribir un contrato con una aseguradora. Para Joan Pons, una de las ventajas de este producto son los plazos que establece, ya que «los seis meses es un periodo cómodo para el interesado, ya que tiene tiempo suficiente tanto para encontrar la mejor oferta del mercado como para analizar bien las características del producto».

Quien opte a este producto debe ser consciente de que el importe de las rentas no podrá decrecer en más de un 5 por ciento respecto al año anterior.

Para que el cliente se pueda beneficiar de todas estas ventajas, deberá comunicar que el importe que se invierte en una renta vitalicia proviene de la venta de la vivienda. Se trata de una opción muy interesante dirigido «a clientes con un perfil conservador que dispongan de un capital y quieran diferir el cobro en el tiempo de forma vitalicia, con un interés garantizado y sin asumir riesgos», resalta Raúl León Dorado, subdirector general de desarrollo de negocio de Mapfre Vida.

En ese sentido, Carlos Esquivas cree que, tanto los planes de pensiones como los planes de previsión asegurados son la mejor opción para las personas que están trabajando y que pueden empezar a ahorrar para su jubilación, con la ventaja fiscal del diferimiento impositivo, mientras que la reinversión en renta vitalicia «lo percibirán hasta su muerte, vivan lo que vivan, por eso, este instrumento es el que más se parece y que mejor complementa a la pensión pública de jubilación».

Ángel Martínez Aldama, presidente de Inverco, la asociación que agrupa a fondos de inversión y planes de pensiones, reitera que en España el ahorro se concentra principalmente en la vivienda: «En España la concentración del ahorro en vivienda supone 4 billones de euros, frente al ahorro financiero que supone solo la ▶

**UNA OPCIÓN ES
CAMBIAR LA
VIVIENDA POR
OTRA MÁS PEQUEÑA
Y CON EL RESTO
CONSTITUIR UNA
RENDA VITALICIA**



mitad», por lo que valora positivamente este producto, aunque él defiende la postura de que la exención fiscal por la venta de vivienda se aplicara no solo a las rentas vitalicias «sino también a rentas financieras a largo plazo, que genera el mismo efecto que las anteriores», ya que, en definitiva, este producto consiste en «trasladar parte de su patrimonio a una compañía aseguradora a cambio de una rentabilidad».

Aldama considera que puede ser una alternativa muy viable, vender la vivienda para adquirir una más pequeña, y el resto dedicarlo a rentas financieras, pero el experto sigue apostando, como producto que permita preparar la jubilación a largo plazo, por los planes de pensiones, que «tras la última reforma en la que se aprobó la posibilidad de rescatarlos tras un plazo de diez años pueden ser más atractivos para trabajadores de entre 30 y 40 años».

En cuanto a hipotéticas desventajas, Pons se refiere a la posibilidad de recuperar parte del capital invertido una vez fallecido, posibilidad que debería tenerse en cuenta a la hora de constituir la renta vitalicia. Para solventarlo, León Dorado recuerda que este producto contempla «preservar el patrimonio para sus herederos o beneficiarios que se haya designado en la póliza pudiendo permanecer el capital intacto» y reitera

EL ATRACTIVO DEL PLAN AHORRO 5 PARA LOS CLIENTES SERÍA MAYOR SI LOS TIPOS DE INTERÉS FUERAN MÁS ALTOS

que «ayudan a diversificar la cartera de inversiones así como agilizar la planificación sucesoria».

Alarcón añade que el ahorro fiscal será mayor cuanto mayor sea la plusvalía y

recuerda que la operación conlleva un riesgo relacionado con la esperanza de vida. «Tu patrimonio lo gestiona una aseguradora que calcula la renta en función de la esperanza de vida pero puedes rebasar esa esperanza o no». Asimismo, a la rentabilidad del producto hay que restar los gastos de la póliza, que varían entre un 0,5 por ciento y un 1 por ciento, y el coste del seguro que cubra que se rebase esa edad y que también se firma con la entidad aseguradora. Carlos Esquivas cree que el principal inconveniente solo está relacionado con el caso en el que se desee recuperar en forma de capital todo o parte del dinero invertido en la renta vitalicia, puesto que «tendrá que devolver el importe de los impuestos que dejó de pagar y añadir los intereses de demora correspondientes a través de una declaración complementaria».

AHORRO 5, PASITO A PASITO

Aunque el lanzamiento del ahorro 5 no convenció a muchos, lo cierto es que poco a poco se está ganando un hueco en la cartera de los ahorradores. Así, en el tercer trimestre de 2015 estaban bajo gestión de las aseguradoras 595 millones de euros mientras que en el primer trimestre de 2017 el monto es de 2.366 millones de euros. La explicación es simple, según Pons. «Quedan pocos incentivos fiscales, por lo que los que haya, aunque sean

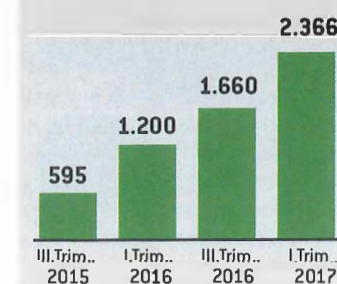
DISTRIBUCIÓN DEL AHORRO EN SEGUROS DE VIDA Y PLANES DE PENSIONES

Datos a 31/3/17	Nº asegurados /participes	Crecimiento	Provisiones /patrimonio	Crecimiento Interanual	Crecimiento desde enero
Riesgo	19.912.424	2,11	6.162,86	2,79	1,81
Total Seguros de Dependencia	37.679	2,68	21,52	17,01	2,68
PPA	1.011.495	0,88	12.844,84	1,27	-0,77
Capitales Diferidos	3.506.842	-3,02	48.530,64	5,61	0,02
Rentas Vitalicias y Temporales	2.323.690	-3,57	86.220,74	4,70	1,72
Transformación patr. en renta vitalicia	8.638	-	917,31	-	-
Planes Individuales de Ahorro Sist.	1.610.381	-0,08	11.066,07	27,72	8,17
SIALP	508.854	17,66	2.365,81	91,73	18,74
Vinculados a activos (riesgo tomador)	684.605	-9,20	12.936,85	-4,55	2,43
Seguros de Ahorro /Jubilación	9.654.505	-1,75	174.882,26	6,35	1,75
Total Seguro de Vida	29.604.608	0,82	181.066,63	6,23	1,75
Planes de Pensiones gestionados por entidades aseguradoras	3.554.322	-4,37	41.191,59	6,04	1,08
Total Entidades Aseguradoras	33.158.930	0,23	222.258,22	6,19	1,62

Crecimiento y variación interanual en porcentaje. Provisiones y patrimonio en millones de euros. Datos recopilados por ICEA, correspondientes al primer trimestre de 2017

EVOLUCIÓN DE LOS PLANES AHORRO 5

Datos en millones de euros. Fuente ICEA.



pequeños, hay que aprovecharlos». El entorno de tipos en el cero por ciento está siendo el verdadero hándicap para el producto. Como reconoce Enrique Lasosa, Recursos de Clientes, dentro de desarrollo de productos y servicios para particulares del área de marketing y estrategia digital de Ibercaja, no «estamos viendo volúmenes altos de contratación porque los tipos de interés están en el cero por ciento, sin embargo, desde Ibercaja ofrecemos la posibilidad de que se abran ahorros cinco que están referenciados a depósitos con rentabilidades que pueden ir entre el 0,25 por ciento para el corto plazo y el 0,55 por ciento para plazos más largos entre 49 y 60 meses». Lasosa insiste en que todavía hay mucho desconocimiento entre los clientes acerca de las posibilidades de invertir su dinero y la contratación es más una labor de la oficina. Esquivas es de la misma opinión ya que asegura que «su atractivo sería mayor si los tipos de interés fueran más altos», aunque también resalta que «al tratarse de productos de ahorro a medio y largo plazo permiten ofrecen unas rentabilidades más atractivas que otros a más corto plazo».

¿A quién podría interesar este tipo de productos? Pons es contundente al asegurar que a ahorradores de clase media con una pequeña capacidad de ahorro, ya que en el

LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS

«Se puede transformar en renta vitalicia una segunda vivienda, acciones, fondos de inversión, tierras, una oficina de farmacia, una licencia de taxi o cualquier otro derecho»



Carlos Esquivas Escobar
Unespa

«Es un producto, el ahorro 5, que por las ventajas fiscales que tiene debe tener más recorrido pero están limitados por las aportaciones máximas. Se puede asumir un cierto riesgo de inversión»



Jesús Carmona
Axa

«Antes de decidirse por uno u otro, hay que fijarse un objetivo de rentabilidad y después buscar el producto que lo ofrezca, pero mientras los tipos sean cero la rentabilidad será baja»



Belén Alarcón
Abante Asesores

«El entorno de tipos cero hace que la renta fija no sea precisamente el mejor activo para invertir, ya que a rentabilidades muy bajas, inferiores al 1 por ciento, habría que restar las comisiones»



Ángel M. Aldama
Inverco

momento actual el ahorro fiscal no es significativo, aunque esto no excluya a patrimonios más altos que colocan una cantidad dentro de su política de diversificación de tipos, mientras que León Dorado concluye que estos productos son idóneos para ahorradores con un perfil inversor prudente/conservador.

Martínez Aldama reitera que con un entorno de tipos cero no es el momento ideal para la renta fija. «Para productos que no inviertan en una parte importante en renta variable la rentabilidad es más baja, estaríamos hablando de tipos por debajo del 1 por ciento en rentabilidad bruta pero habría que restar las comisiones para calcular la rentabilidad neta». «En renta variable permite que esa rentabilidad potencial sea más alta. Sin embargo, los productos de seguro que no tienen un componente de renta variable, no pueden ofrecer estos tipos», recuerda Aldama.

Jesús Carmona, director de particulares vida, salud y accidentes en AXA, lo ve de otra manera. En su opinión, este activo permite ahorrar a más largo plazo, a diferencia de los depósitos, cuya vida es más cortoplacista y el hecho de que se garantice un porcentaje permite a las compañías «invertir en activos con un mayor riesgo pero asegurando un nivel de pérdidas máximo». Carmona pone de ejemplo el multiversión SIALP que comercializan: «Desde su lanzamiento en abril de 2016 hasta ahora la rentabilidad que se habría generado a pagar a vencimiento supera el 11 por ciento».

El ahorro 5 se puede comercializar a través de dos modalidades. Si se hace a través de una aseguradora es un SIALP mientras que si lo hace un banco es un CIALP (seguro o cuenta de ahorro e inversión a largo plazo). Pero, además, tiene varias limitaciones como es el plazo: 5 años y el importe máximo que se puede invertir: 5.000 euros al año lo que arrojaría un total de 25.000 euros. En cuanto a las ventajas, la fundamental es que están exentos de pagar impuestos: el cliente se ahorraría el 19 por ciento que es el porcentaje al que tributan los rendimientos



55.280
euros

es el ahorro en impuestos por la venta de vivienda si se reinvierte la cantidad en la constitución de una renta vitalicia

de capital mobiliario. Otra de las ventajas es que se trata de un producto conservador, ya que las entidades deben garantizar el 85 por ciento de la inversión. No obstante, el hecho de que se trate de un producto conservador hace que pierda atractivo. Como recuerda Alarcón, «al estar prácticamente asegurado, la inversión se centra en renta fija, que está atravesando los tipos más bajos de toda su historia».

Como alternativas a los sialp o cialp, Aldama es contundente y mantiene su apuesta por los fondos de inversión porque agrupan varias ventajas «permiten diversificar el riesgo, están bajo el paraguas de una gestión profesional; ofrecen la posibilidad de cambiar la política de inversión; donde la transparencia es fundamental» enumera Aldama. Además, también tienen la ventaja fiscal de los dos productos anteriores ya que permite «el diferimiento fiscal puesto que hasta que no lo rescates no tributas por las ganancias», concluye el presidente de Inverco. Como conclusión, Alarcón reitera que no solo hay que tener en cuenta la rentabilidad sino ser conscientes de que una subida de tipos o de inflación puede ir «en detrimento de nuestra inversión por lo que no hay que fijarse solo en el ahorro fiscal a la hora de contratar un producto» y así como analizar todos los productos y elegir el que mejor se adapte a nuestras necesidades. ■