

**Ahorro**

Las aseguradoras afilan sus productos de inversión ante tipos más altos

Los ahorradores acumulan 214.000 millones de euros en un amplio abanico de pólizas que ofrecen rentabilidades fijas, prestaciones definidas, rentas vitalicias o planes de inversión a largo plazo

MIGUEL MORENO MENDIETA
 MADRID

Las compañías de seguros se han convertido en uno de los agentes más importantes al canalizar el ahorro de los españoles. Gestionan en conjunto un patrimonio de 214.000 millones de euros, mediante productos con carácter financiero. Ahora, ante la perspectiva de subidas de los tipos de interés en la zona euro, han empezado a afilar su oferta comercial para seguir atrayendo a más y más clientes.

Compañías como Mapfre, Mutua, Reale o Axa compiten a brazo partido con los bancos españoles para gestionar el dinero de las familias. En el caso de CaixaBank, además de ser el mayor grupo bancario del país, controla la mayor aseguradora, VidaCaixa, una máquina muy bien engrasada para crear y gestionar pólizas para ahorrar.

Aunque es fácil perderse en la maraña de denominaciones que tienen estos productos –rentas vitalicias, *unit linked*, planes de previsión asegurados, planes individuales de ahorro sistemático...–, todos tienen algo en común: parten de un contrato de seguro de vida. Del dinero que el cliente aporta a la aseguradora, una parte (normalmente pequeña) va destinada a contratar una póliza de vida, que

pagará un dinero a los beneficiarios en caso de fallecimiento. El resto del dinero, la mayoría, se destinará a comprar activos financieros que generen una cierta rentabilidad.

En el catálogo de seguros de vida ahorro (como se les conoce en la jerga) hay algunos muy similares a los que venden los bancos. Los planes de previsión asegurados (PPA) son el equivalente asegurador de los planes de pensiones individuales, mientras que los planes de previsión social empresarial (PPSE) son como los planes de pensiones de empresa, una fórmula de ahorro colectivo para la plantilla de una compañía.

Además, las compañías aseguradoras distribuyen productos con plazos definidos (a 12 meses, 18 meses, dos años) que se parecen más a los depósitos bancarios, aunque con matices. Raúl Casado, director general de Avanza Previsión, explica que en el caso de esta compañía han decidido "ir ampliando la gama para tener también productos garantizados a tres y hasta cinco años". En su caso, el activo subyacente en el que invierten sus seguros, de capitales diferidos, suele ser deuda corporativa. "En nuestro producto a 12 meses, por ejemplo, estamos dando un 3,1% de rentabilidad anual", detalla.

En los depósitos bancarios, denominados oficialmente –imposiciones a plazo fijo–, el tipo medio



que pagan los bancos españoles es del 1,51% TAE. Eso sí, algunas entidades tienen ofertas puntuales para captar clientes que van del 2,5% al 3%.

Tipos al alza

En las últimas semanas, varias entidades financieras han ido renovando su catálogo de productos, ante la perspectiva del nuevo entorno de tipos que ya adelanta el mercado financiero. La guerra en Oriente Próximo y el encarecimiento del petróleo amenazan con provocar un fuerte repunte de la inflación. El índice de precios al consumo (IPC) empezó el año en el 2,2% y ya ha escalado hasta el 3,2%. El Banco Central Europeo (BCE) mantuvo sin cambios los tipos en su última reunión, aunque dejando la puerta abierta a un alza en la próxima cita del mes de junio.

Aunque para el ciudadano la subida del coste de la vida es muy delicada, porque puede acabar perdiendo poder adquisitivo, los bancos y las aseguradoras encuentran -con los tipos de interés más altos- más oportunidades para comercializar depósitos o pólizas de vida ahorro y obtener así margen de negocio, en contraste con el larguísimo periodo de tipos cercanos al cero que terminó en 2022.

Mapfre movió ficha hace poco. A mediados de abril, lanzó un seguro

Oficina de la aseguradora Mapfre en Madrid. J. VILLANUEVA

de ahorro-inversión a prima única, que entra dentro de la categoría de seguros de capitales diferidos, en los que se aporta una cantidad, a cambio de que la aseguradora pague una cantidad predefinida en un plazo determinado. En el caso de Mapfre, se trata de nueva versión del producto Millón Vida, que puede contratarse con una duración de uno, dos o tres años. Este producto está dirigido especialmente a ahorradores conservadores, ya que ofrece una rentabilidad garantizada. A un año, el retorno garantizado es del 2% TAE, porcentaje que se eleva al 4,45% si se contrata a dos años, y del 7,07% en el caso de contratarse a tres años. El importe mínimo de la inversión es de 3.000 euros.

La renovación de la oferta de productos afecta tanto a las grandes como a las pequeñas aseguradoras. También en abril, la mutualidad PSN (ligada a los colectivos de médicos) empezó a vender su producto de ahorro 100% garantizado PSN Rendimiento Seguro. Esta póliza ha incrementado la rentabilidad anual hasta el 2,5% TAE.

De acuerdo con los últimos datos divulgados por Unespa, la patronal aseguradora, al cierre del

primer trimestre de 2026 había acumulados en este tipo de seguros, llamados de capitales diferidos, un importe de 53.000 millones.

En el caso de Mutua Madrileña, la entidad optó hace dos meses por una fórmula híbrida. Se trata del Plan Ahorro Plus Compromiso II, un seguro de vida ahorro con una rentabilidad garantizada vinculada a la contratación de fondos. Un 30% del dinero que se aporta va al seguro de vida ahorro, que tiene una rentabilidad neta garantizada del 3% durante el primer año. El restante 70% debe destinarse a fondos de Mutuactivos, la gestora de activos de Mutua.

En otros casos, las pólizas de ahorro vinculan la rentabilidad final a lo que haga un determinado índice bursátil. Es el caso del seguro de Santalucía Maxiplan Inversión Premium, con el que se ofrece un cupón del 8% al vencimiento, al cabo de cinco años (1,55% anual).

El retorno que dará la póliza está vinculado a la deuda pública italiana y a la evolución del índice SGI Global AI Semiconductor RC 6%, que incluye a fabricantes de semiconductores como Nvidia, TSMC, AMD, ASML o Synopsys. El cliente cobrará como mínimo el cupón, más el 60% de la revalorización que logre en el periodo el índice de referencia. El importe mínimo de contratación es de 10.000 euros.

Rentas vitalicias

En paralelo a la renovación de los seguros a plazos, las aseguradoras pisan el acelerador en la comercialización de rentas vitalicias. En este tipo de productos, el cliente aporta una cantidad grande de dinero a la aseguradora, que lo convierte en un flujo de dinero mensual hasta el fallecimiento.

VidaCaixa fue pionera en la venta de este formato de seguros, y también quien tiene mayor volumen (más de 40.000 millones de euros, de los 99.000 millones que hay en el conjunto del sector) y mayor variedad de fórmulas. Uno de los últimos productos lanzados por la aseguradora aporta mayor

La renovación afecta tanto a las grandes compañías como a las pequeñas

Todos los nuevos productos tienen algo en común: parten de un contrato de seguro de vida

flexibilidad, en función de si el cliente quiere primar el cobro de una renta mensual alta o si le da más importancia a dejar más dinero a sus herederos.

Por ejemplo, una persona de 70 años contrata una renta vitalicia, aportando 100.000 euros, y le correspondería un ingreso mensual de 214 euros al mes, hasta su muerte. A los seis años decide reducir el capital de fallecimiento al 50%, entonces la renta mensual se convertiría en 379 euros. El valor de rescate del capital (lo que cobrarían los herederos) sería de 86.275 euros (los 50.000 del capital de fallecimiento más las revalorizaciones logradas).

Las rentas vitalicias cuentan con un atractivo fiscal que hace que sean parte importante de la oferta de las aseguradoras. A quienes tengan más de 65 años y vendan un activo (ya sea un inmueble, un negocio o una cesta de fondos de inversión), se les permite no tributar por las plusvalías generadas con esa venta (hasta un tope de 240.000 euros) si el dinero lo aportan a una renta vitalicia. Deben constituir la renta vitalicia a su favor en seis meses tras la enajenación del activo. Además, las rentas obtenidas con el producto tiene una fiscalidad muy reducida.

El ahorro acumulado en este tipo de pólizas de vida no deja de crecer. Sobre todo en las rentas vitalicias, especialmente cuando el capital proviene de una venta inmobiliaria. En conjunto, el dinero acumulado creció un 5,3% en los 12 últimos meses, hasta llegar a 214.367 millones de euros.

El atractivo de estas fórmulas puede aumentar en los próximos meses si se concretan los planes del Gobierno para utilizar una antigua tipología de pólizas de vida ahorro como canal preferente para dirigir el dinero de las familias hacia inversiones productivas en la Unión Europea. Uno de los objetivos prioritarios fijados por la hoja de ruta marcada por Mario Draghi.

Uno de los productos que el Gobierno planea relanzar para movilizar ese ahorro son los llamados Sialp, un tipo de seguro de ahorro que permite canalizar inversiones de particulares con una limitación anual a las aportaciones, 5.000 euros al año, y dotado de ventajas fiscales. Las plusvalías obtenidas por un Sialp están exentas de tributación siempre y cuando el producto se mantenga al menos cinco años. El Ministerio de Economía quiere que se utilice esta fórmula para traer a España la etiqueta Finance Europe, un marchio para certificar que al menos el 70% del dinero será invertido en el capital de compañías radicadas en algún Estado miembro.

Otra de las figuras aseguradoras en expansión son las pólizas denominadas unit linked, donde no hay una garantía para recuperar la inversión y es el tomador quien asume todo el riesgo. Estas fórmulas, una especie de fondo de inversión bajo el paraguas de un seguro de vida, llevan varios ejercicios creciendo con fuerza y ya acumulan más de 30.000 millones, un 10% más que hace un año.

Rentas vitalicias, capitales diferidos, Sialp, PPA... Los seguros de vida ahorro siguen ganando terreno y preparándose para gestionar el dinero de los particulares, en un nuevo contexto de precios y tipos de interés al alza.

El enorme patrimonio en seguros de vida ahorro

Datos a 31 de marzo

MODALIDAD	PATRIMONIO ACUMULADO En millones €	Nº DE ASEGURADOS
Rentas vitalicias y temporales	99.204	2.218.061
Capitales diferidos	53.507	2.735.424
'Unit linked**	30.013	1.614.417
PIAS	15.718	1.429.827
Planes de previsión asegurados**	9.718	663.558
Sialp	3.442	276.555
Transformar el patrimonio en renta vitalicia	2.766	26.360
TOTAL	214.367	8.964.202

Fuente: Unespa. (*) Similares a fondos de inversión. (**) Similares a planes de pensiones.

C. CORTINAS / CINCO DÍAS