

PLANES DE AHORRO 5

TOMAN IMPULSO ENTRE LOS INVERSORES CONSERVADORES



Esther García López
@esthergarcia66

Los Planes de Ahorro 5 han vivido una «época dorada» en los cinco años que llevan en el mercado. Sus ventajas fiscales, su seguridad y su liquidez hacen de ellos un producto «muy atractivo» para los ahorradores de perfil conservador, lo que les ha llevado a crecer en 2018 un 27,29 por ciento, en su formato asegurador, hasta sumar 3.769 millones.

Fomentar el ahorro a largo plazo fue el objetivo que se propuso el Gobierno del PP al introducir en su reforma fiscal de 2014 un nuevo producto de ahorro: los Planes de Ahorro 5, que se pueden instrumentar a través de un seguro de vida (SIALP) o de un depósito bancario (CIALP). Desde su salida al mercado en 2015, estos planes de ahorro han vivido una «época dorada», afirma Miguel Ángel Cardenal, responsable de seguros de Kelisto.es, ya que «combinan rentabilidad, seguridad y liquidez. Todo ello, unido a sus ventajas fiscales, los convierten en un producto muy atractivo».

Se trata de un vehículo pensado para pequeños y medianos ahorradores con un perfil inversor conservador, en el que la aseguradora o el banco que lo lanza garantiza al menos el 85 por ciento de la inversión. Tienen como principal atractivo sus ventajas fiscales, ya que están exentos de tributar aquellas aportaciones que no superasen los 5.000 euros anuales y que se mantengan durante cinco años. Se pueden rescatar, pero en estos casos se pierde la ventaja fiscal.

En los cinco años que llevan en el mercado «su evolución ha sido muy buena», asegura Carlos Herrera,

miembro del Comité de Servicios al Asociado de EFPA y administrador y socio de Globalbrok. Debido, en opinión de Carlos Esquivias, responsable de la Comisión de Vida y Pensiones de UNESPA, a que es un producto «sencillo y fácil de entender, dirigido a personas con perfil de riesgo conservador, que ha tenido éxito como fórmula de ahorro periódico y que permite dispo-

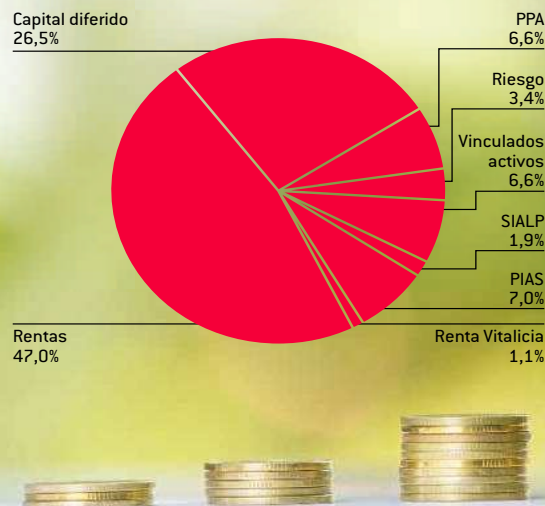
ner en todo momento del dinero invertido, al tiempo que ofrece un tratamiento fiscal muy interesante».

Según datos de la patronal del seguro UNESPA, los seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP), que incluyen un seguro de vida, movieron 3.769 millones de euros al finalizar 2018, lo que supuso un crecimiento del 27,29 por ciento respecto al año anterior. Además, a cierre del año, 608.826 personas habían confiado sus ahorros a este producto, «lo que constituye una prueba evidente de su aceptación entre los ahorradores», apunta Carlos Esquivias.

Para Cardenal, el motivo de este crecimiento va «muy de la mano» de la actual situación económica. Estos planes ofrecen una gran liquidez y un 85 por ciento de la inversión asegurada, que en muchos casos llega al 100

Provisiones de los seguros de vida por modalidades.

A 30 de septiembre de 2018. Fuente: ICEA.



LAS CLAVES

PROS

- ▶ Es una inversión de bajo riesgo, ya que garantiza, al menos, el 85 por ciento de lo invertido.
- ▶ Están exentas fiscalmente las aportaciones que no superen los 5.000 euros anuales.
- ▶ Permiten planificar el ahorro.
- ▶ El dinero se puede recuperar antes de que pasen cinco años, pero se pierden las ventajas fiscales.

CONTRAS

- ▶ La inversión en los planes está limitada a 5.000 euros por contribuyente y año.
- ▶ No permite hacer rescates parciales, solo sobre la totalidad.
- ▶ Hay que mantener la inversión durante cinco años para beneficiarse de las ventajas fiscales.
- ▶ Su rentabilidad es baja.

por cien. Por ello, «en estos momentos, un producto así tiene una gran aceptación, ya que, a pesar de no tener una rentabilidad muy alta, garantiza las aportaciones y goza de unas ventajas fiscales muy interesantes».

MUY DESEADO POR LOS CONSERVADORES

El perfil que más demanda el Plan de Ahorro 5 es el de un pequeño o mediano ahorrador, conservador, que no quiere estar expuesto a la vo-

labilidad de los mercados financieros y al que le da tranquilidad saber que su plan le garantiza que, pasados cinco años, recuperará una parte importante del dinero que ha invertido y que el resto de pérdida está limitada. Según Cardenal «son ahorradores a los que no les cuadran productos como fondos de inversión. Además, al ser un vehículo sencillo, no necesita un especial conocimiento financiero, como puede necesitar un Unit Linked».

Pero en general, estos planes son recomendables para cualquier persona que quiera ahorrar o para el partícipe de un plan de pensiones que quiera desgravarse más de los 8.000 euros anuales que le permite la ley.

LA ALTERNATIVA DE LOS DEPÓSITOS

Estas características han convertido a este producto en una alternativa a los depósitos para los perfiles de ahorradores más conservadores. Este era uno de los objetivos por los que se creó, asegura Herrera: «El Gobierno quería que se traspasara a él parte del dinero contenido en depósitos bancarios y dar un incentivo fiscal por el mantenimiento del ahorro».

Un aspecto desfavorable a achacar a los Planes de Ahorro 5 es su baja rentabilidad, en general, debido a que está garantizado el 85 por ciento del capital y los gestores tienen poco margen para invertir en renta variable donde los retornos son algo mayores, ya que «para garantizar el capital las entidades no pueden asumir riesgos, y los activos que garantizan capital con seguridad son los bonos del Estado, que tienen retornos muy bajos», afirma Jesús Pérez, profesor del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB).

No obstante, sus retornos son mayores que los que ofrecen los depósitos bancarios. Cuando los Planes de Ahorro 5 salieron al mercado ofrecían un tipo de interés técnico garantizado de entre el 0,8 y el 1,7 por ciento. Con el tiempo han bajado y ahora las rentabilidades que las entidades bancarias ofrecen difícilmente superan el 0,50 por ciento TAE. A juicio de Esquivias, «el horizonte temporal de 5 años del SIALP permite a las aseguradoras invertir en activos a más largo plazo y garantizar a los clientes unos tipos de interés más atractivos que los que suelen garantizar los depósitos, que se comercializan a plazos más cortos».

El propósito de Cristóbal Montoro, exministro de Hacienda, al impulsar los Planes de Ahorro 5 para fomentar el ahorro a largo plazo se ha conseguido, reconocen los expertos, y en cinco años se han convertido, según Cardenal, en «un producto realmente interesante para todo el que quiera garantizar sus aportaciones, beneficiarse de las exenciones fiscales y no le importe sacrificar una alta rentabilidad a cambio de tener la tranquilidad de recibir las aportaciones en 5 años». ■

LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS



Carlos Esquivias, UNESPA

«El horizonte de 5 años del SIALP permite a las aseguradoras invertir a más largo plazo y garantizar un interés más atractivo que el de los depósitos»



Carlos Herrera, EFPA

«En los cinco años que llevan comercializándose en el mercado, la evolución de los Planes de Ahorro 5 ha sido muy buena»



Miguel A. Cardenal, Kelisto

«El Plan de Ahorro 5 combina rentabilidad, seguridad y liquidez. Esto, unido a sus ventajas fiscales, lo convierten en un producto muy interesante»

