

INVERTIR Y CANALIZAR EL AHORRO

Unit Linked: un producto de especial relevancia

Instrumentos de ahorro e inversión, literalmente, hay para todos los gustos y necesidades. Pero, en cuanto a la oferta aseguradora en este sentido, los Unit Linked son los vehículos que mejor evolución están presentando en 2020, aunque sobre su distribución haya cuestiones en el aire y alguna no exenta de polémica.

Por **FERNANDO SÁENZ**.

Para los asesores financieros, la llegada de la MIFID II en 2018, directiva que fomenta la transparencia y seguridad en el sector de las inversiones, supuso, entre otras cuestiones, la entrada en vigor de la obligación de informar al inversor de si su labor es independiente o no, ofreciéndole solo productos que se adapten a su perfil de riesgo. Para Enrique Durán, director de Canales Tradicionales de CNP Partners, marcó el establecimiento, “de unos principios que deben dejar constancia de que ha realizado su trabajo con plenas garantías para el cliente”; pero que, continúa, “conllevan mayores exigencias a la hora de contratar, por lo que la industria aseguradora deberá encontrar caminos que, cumpliendo con la

norma, permitan agilizar estos procesos con plenas garantías”.

Para Daniel Martos, director de Vida de AXA España, la Ley de Distribución de Seguros (IDD), sigue situando al asesoramiento “en el centro; reforzando, homogeneizando y asegurando su rol. Son muchos los aspectos a destacar (formación, responsabilidad, procedimientos), pero, en general, trata de sumarse a otras normas que impactan en el sector y que buscan la máxima transparencia y seguridad para el cliente. En materia de asesoramiento financiero, introduce, incluso, medidas reforzadas intentando homogeneizarlas con normas como la MIFID”. La IDD, explica Enrique Durán, también obliga al distribuidor de productos de inversión “a realizar un test de exigencias y necesidades,

uno de adecuación o idoneidad del producto a proponer, así como a orientar y a advertir sobre los riesgos que asume el cliente al contratarlo”.

Buen momento

Entre los citados productos, se encuentran los Unit Linked, un vehículo de inversión concebido como un seguro de vida ahorro, pero en el que el cliente asume el riesgo al elegir entre una serie de alternativas (cestas) que pone a su disposición la entidad. Un instrumento que, a cierre del tercer trimestre de 2020, se posicionaba como el seguro de vida ahorro que mejor evolución estaba teniendo durante el pasado ejercicio; bajo su gestión se encuentran 14.224 millones de euros, →→→



Foto: Unsplash / Priya Mathare

Figuras a las que acogerse

● **La normativa establece tres figuras que podrían adaptarse a la figura del asesor financiero:** corredor de seguros, agente vinculado y agente exclusivo.

○ **Enrique Durán (CNP Partners)** comenta que “cualquiera de ellas podría ser perfectamente válida para un asesor, dependiendo de su estructura organizativa, medios a su disposición y objetivos a medio y largo plazo, tanto financieros como de prestación de asesoramiento. Si su objetivo es poder asesorar a su cliente sobre productos de distintas aseguradoras con total independencia y ser el representante del cliente de cara a la compañía, sin duda, la figura más acertada sería la de corredor. Si, por el contrario, el objetivo es representar a una o varias entidades, debería decantarse por la de agente exclusivo o agente vinculado, respectivamente”.

○ **Daniel Martos (AXA España)** explica que “todas ellas son válidas; elegir una u otra figura dependerá del modelo de negocio que quiera implementar cada asesor, del nivel de información o asesoramiento que quiera asumir en primera persona y del que pretenda delegar”.

✱

→→→ un volumen un 5,2% superior al administrado hace un año, según los datos de Unespa. Por todo ello, los asesores financieros debieran valorar incluirlos en su catálogo para mejorar el abanico de opciones que ofrecer al cliente.

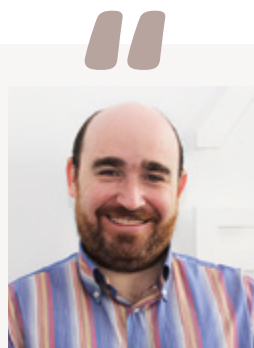
Para Enrique Durán, “son productos idóneos de cara a ofrecer una correcta planificación financiera, incluso, sucesoria, en los que el tomador sólo tributa (IRPF) por los rendimientos generados al rescatar la póliza. Soluciones que permiten al cliente acceder a unas rentabilidades potenciales más interesantes que otros productos y en los que, además, el papel del asesor financiero cobra especial importancia”. En ese sentido, Daniel Martos subraya que “estamos en el mejor momento que se recuerda, el entorno de tipos de interés hace que estos productos sean los únicos con los que, realmente, se puede generar valor para el cliente. Es el momento en que el cliente medio, de carácter muy conservador, debe dar un paso al frente y asumir ciertos riesgos aunque sean mínimos si busca obtener un mínimo de rentabilidad, y, ahí, el rol de la información y del asesoramiento es clave. Sin ello, ese paso es imposible”. Añade que estos productos se caracterizan, con respecto a otros como los fondos de inversión,

por el plazo (ampliamos el foco de este tipo de productos, tradicionalmente, más cortoplacistas a una visión de largo plazo, buscando un complemento a la jubilación, de ahí que el tipo de inversiones que realizamos puedan ser algo distintas), la prima periódica y la fiscalidad. Esta combinación “da como resultado una necesidad ineludible de información y de asesoramiento correcto y una gran oportunidad para el asesor que desempeñe este rol”, resalta.

Atractivos de los Unit Linked

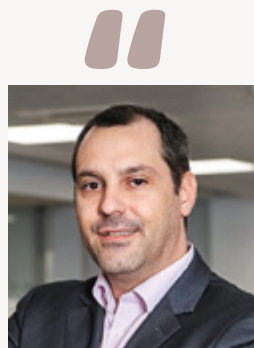
Cómo atraer hacia este tipo de productos a los ahorradores tradicionales es una cuestión prioritaria para las entidades que comercializan Unit Linked. Al respecto, Enrique Durán destaca que “permiten múltiples estrategias de inversión, incluso, dentro del mismo producto. Así, para un ahorrador tradicional siempre se podrían configurar cestas con riesgo limitado o estructuras con protección de las primas invertidas y,

→ A LA VISTA de sus últimos resultados, los asesores financieros debieran valorar incluirlos en su catálogo para mejorar el abanico de opciones que ofrecer al cliente.



Daniel Martos

“Estamos en el mejor momento. El actual entorno de tipos de interés hace que sean los únicos productos con los que se puede generar valor para el cliente”.



Enrique Durán

“Permiten múltiples estrategias, incluso, en el mismo producto: configurar cestas de riesgo limitado y estructuras con protección de primas invertidas”.

todo ello, accesible desde primas de importes bajos independientemente de que los nominales de los activos en los que se invierta sean elevados para un particular. Esto permite a los ahorradores acceder a productos de alto valor que, de otra forma, estarían menos disponibles para ellos”. Daniel Martos comenta, en ese sentido, que “cuando te sientas delante de un cliente a explicarle la situación actual del sistema de pensiones, el contexto de tipos de interés, la fiscalidad de estos productos y la diversificación entre el ahorro periódico y la inversión, la respuesta más habitual con esa información detallada y estructurada es preguntar cómo los puede contratar, ya que toma conciencia de la necesidad de aseguramiento y, también, sobre que este tipo de productos pueden aportar una rentabilidad adicional”.

Comisiones canceladas

Otra de las consecuencias que la entrada en vigor de la directiva MIFID II trajo para los asesores financieros, que, también, se contempla en la IDD, consiste en la imposibilidad de que los distribuidores independientes perciban comisiones derivadas de la comercialización de Unit Linked; los no

independientes sí pueden cobrar comisiones de las gestoras. Ésta prohibición es, sin duda, una de las cuestiones que más polémica está generando entre los asesores financieros independientes y los corredores de seguros, que solo podrán cobrar por sus servicios de asesoramiento en la venta de estos productos.

“El RDL 3/2020 establece una restricción de cobro de comisión, por parte de un tercero, a todos aquellos distribuidores que realicen una comercialización de producto IBIP prestando un asesoramiento objetivo independiente”, origen de la polémica según Enrique Durán, ya que la norma fija que “el corredor realiza un asesoramiento objetivo independiente, no pudiendo elegir, como sí sucede con su figura más análoga en el mundo MIFID, la EAF, que puede declararse dependiente o no dependiente. Esto es algo que no había sucedido hasta ahora y que supone abordar la cuestión con altura de miras, para que los corredores no se vean excluidos de prestar su asesoramiento sobre las diferentes alternativas que ofrecen los Unit Linked”. Por ello, continúa, “hay que tratar de incorporar el máximo número de profesionales (más de 5.000 a nivel nacional) a esta labor de gran importancia, más si cabe, en un

→ LA PROHIBICIÓN en el cobro de comisiones es, sin duda, una de las cuestiones que más polémica genera entre asesores financieros independientes y corredores de seguros.

momento como el actual en el que prácticamente han desaparecido las fórmulas de ahorro tradicional”. En AXA, según Daniel Martos, “creemos que, poco a poco, se irá clarificando una situación, en estos momentos, muy

un corredor para ejercer una actividad de cobro de honorarios, llegado el caso, pueden ser elevados, lo que también introduce ciertas complejidades en las compañías por la necesidad de duplicar sistemas, e, incluso, afecta

a los clientes, ya que la información que reciben puede confundir si no se instrumenta adecuadamente”.

Asimismo, “en el texto de la norma (RDL 3/2020) no se observan indicios de retroactividad con respecto a los contratos de Unit Linked existentes antes de su entrada en vigor”, por lo que, “siempre y cuando no se produzcan modificaciones

sustantivas del contrato, no encontramos contraindicación para seguir pagando comisiones por dichos contratos”, considera Enrique Durán. “Respecto a los contratos en cartera, tenemos que recordar la disposición transitoria cuarta: los contratos de seguros preexistentes, el título I del libro segundo del real

decreto-ley marca que no será de aplicación a los contratos de seguro suscritos con anterioridad a su entrada en vigor, salvo aquellos contratos que, habiendo sido suscritos con anterioridad a la entrada en vigor de este, hayan sido objeto de novación extintiva, desde el momento en que esta se produzca”, añade Daniel Martos.

Posiciones de la CNMV y Seguros

La prohibición (MIFID II e IDD) que, en la actualidad, pesa sobre los asesores financieros independientes de cobrar comisiones de las gestoras de fondos de inversión por la venta de Unit Linked (solo podrán percibir remuneraciones por sus servicios de asesoramiento) es una cuestión recurrente en los debates de los encuentros que celebra el sector.

Al respecto, la posición de la CNMV es clara, al menos, con su anterior presidente, Sebastián Albella. Durante el XI Encuentro del Sector Financiero organizado por Expansión y KPMG, Albella se mostró en contra de que los distribuidores independientes cobren comisiones al comercializar Unit Linked, debido a la competencia que eso supondría con respecto a la comercialización →→→

Los Unit Linked crecen con fuerza

	Personas aseguradas	Millones de € en provisiones técnicas
Sep. 2019	725.000	13.820
Dic. 2019	1.157.000	14.276
Mar. 2020	1.108.000	13.377
Jun. 2020	1.207.000	14.223
Sep. 2020	1.206.000	14.540
Total gestionado en seguros de ahorro (Millones €)		
Sep. 2019		188.000
Dic. 2019		188.000
Mar. 2020		185.000
Jun. 2020		186.000
Sep. 2020		186.000

Fuente: Unespa, porcentajes en variación interanual.

compleja, a todos nos interesa maximizar la competencia y los puntos de asesoramiento. Es una necesidad no sólo económica sino social y, para ello, debe existir un marco que no expulse al corredor de esta actividad. En este momento, es verdad que la situación implica que los costes administrativos en los que tiene que incurrir

Un producto que avanza, pese a la Covid

El Unit Linked es un vehículo de inversión que, a cierre del tercer trimestre de 2020, se posiciona como el seguro de vida ahorro que mejor evolución ha registrado.

Enrique Durán (CNP Partners) destaca que "hay que tener en cuenta los altibajos que han sufrido los mercados financieros en este periodo, con bruscas pérdidas y fuertes rebotes al alza, una incertidumbre que todavía no ha sido despejada. Por ello, los Unit Linked se perfilan como un producto adaptado a las circunstancias de mercado donde podemos tomar posiciones en renta variable de forma escalonada, con la contratación de primas periódicas o realizando

aportaciones extraordinarias, para reducir el riesgo de sufrir en los momentos de pérdidas. Es importante contar con productos que inviertan en activos que nos permitan decidir qué estrategia queremos llevar a cabo, y que dichos activos supongan para el tomador una ventaja que no encontraría invirtiendo en otro producto. Lo anterior, unido a que parece que el escenario de tipos de interés bajos ha venido para quedarse, hace que los Unit Linked sean los productos con mayor potencial de crecimiento".

Daniel Martos (AXA España) afirma que "cómo a otros ámbitos de nuestra vida, la pandemia también está afectado a este tipo de

productos. Obviamente, hemos asistido a una ralentización de las ventas en los momentos más duros de la crisis sanitaria; por el contrario, los rescates no se han resentido de momento, aunque creemos que, según se vaya agravando la crisis económica, los efectos pueden llegar a ser mayores. Del mismo modo, nos ha obligado a acelerar la digitalización de los procesos; a día de hoy, este tipo de productos ya se pueden contratar con procesos de firma digital. Por último, hemos notado un incremento en la sensibilidad del cliente al ahorro que, si sabemos materializar mediante el asesoramiento y la información, marcará el futuro". *

→→→ de fondos de inversión, donde la regulación de los incentivos es mucho más estricta que en los seguros. Además, remarcó que "es clave garantizar que los requisitos de transparencia se apliquen de modo general, también, en los seguros de inversión y en otros productos del sector financiero que compiten con los productos estrictamente de inversión. El nivel de transparencia en

la comercialización debe ser el mismo".

Asimismo, en una entrevista para el primer número de la revista *Asesores Financieros EFPA*, el anterior presidente de la CNMV afirmó que "sería preferible que no existieran las retrocesiones. Ir a un sistema de prohibición de retrocesiones en España, como se aplica en el Reino Unido y Holanda, sería una reforma de gran

alcance, un movimiento que, en todo caso, habría que adoptar con mucha cautela. Creo que se debe analizar la cuestión a nivel europeo, puesto que lo lógico sería que un sistema de prohibición se adoptara en toda la Unión Europea. De cualquier forma, si se acordara un sistema prohibitivo, debería aplicarse, también, a la distribución de productos de seguro inversión, como los Unit Linked".

Por su parte, el subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, Raúl Casado, en un encuentro de Inese sobre la nueva regulación en materia de distribución de seguros, afirmó acerca de la mencionada prohibición: "lo que no se prevé que sufra cambios es la imposibilidad del corredor de cobrar comisiones en la venta de Unit Linked". ●