

**FONDOS&PLANES****Seguros**

# 'Unit linked', la bella durmient

## Eran la estrella del firmamento inversor y hoy esperan tranquilos su resurgimiento

Cinco Días Madrid

**M**ucho ha llovido desde que a mediados de la década de los noventa, de la mano de Barclays, llegó a nuestro país un producto asegurador cuyas ventajas fiscales hizo las delicias de los inversores. Eran los *unit linked*, que, a diferencia de lo que ocurría con los fondos de inversión, permitían la realización de traspasos entre activos contenidos en el propio producto sin la obligación de tributar por ello.

Sin embargo, cuando años después el Gobierno eliminó el peaje fiscal entre fondos, muchos inversores se alejaron de este instrumento, ya que ahora se podía obtener el mismo beneficio "sin la necesidad de pagar las comisiones adicionales vinculadas a los *unit linked* por razón de sus coberturas como seguro", aclara Alicia Fernández de Jaureguizar, *insurance product manager* de Citibank España.

Así las cosas, los *segurfondos* no han desaparecido de la cartera de productos de las entidades, pero cada vez ocupan menos peso en las nuevas ofertas,

**LAS CIFRAS****4,4%**

es el crecimiento en el número de asegurados individuales alcanzado en los últimos 12 meses.

**0,79%**

ha sido el leve aumento interanual experimentado en las provisiones de los *'unit linked'*.

máxime cuando la actual crisis financiera ha alejado al inversor medio de la renta variable.

Aun así, su evolución en los últimos 12 meses no ha sido tan mala en cuanto a número de asegurados, creciendo un 4,4% los vinculados a seguros individuales. Pero si nos fijamos en la evolución de las provisiones, los vaivenes de los mercados han dejado su huella, limitando su subida a apenas un 0,79%.

De ahí que todas las aseguradoras admitan que la tendencia de mercado se está focalizando "en productos con garantía o protección del capital, pagando cupones anuales interesantes para el cliente y que suponen una alternativa atractiva a los depósitos bancarios, tanto por las condiciones del activo como por la fiscalidad", destaca Neus Valles, directora de productos vida de Zurich.

Técnicamente, los *unit linked* son seguros de vida en los que el tomador del seguro asume el riesgo de la inversión. Es decir, que es el suscriptor del seguro quien elige en qué activos, entre la gama ofrecida por la entidad aseguradora, se invertirá la prima aportada. Y

entre esas posibilidades está, y ahí reside una más de sus ventajas, tal y como indica Luis María Sáez de Jáuregui, director de vida, pensiones y servicios financieros de Axa España: "Acceder a fondos institucionales a los que como inversores individuales no podríamos".

Su principal ventaja sigue siendo su tratamiento fiscal, ya que "al ser diseña-

dos como productos de capitalización, el inversor solo deberá tributar en el IRPF cuando se efectúe algún rescate", explica Adelaida Careaga, directora de Barclays Operador de Banca-Seguros. Como no hay pago de intereses, la rentabilidad obtenida se acumula en el mismo seguro, incrementando el valor del fondo acumulado en el propio seguro, de manera

que se evita tributación mientras está vigente el contrato.

Con el actual panorama de las pensiones públicas, los *unit linked* resultan muy atractivos como producto de ahorro finalista. "Han estado de capa caída, pero a partir de 2012 les auguro un resurgimiento", dice Sáez de Jáuregui. "Tienen un futuro prometedor". Lo veremos.



## PREVENCIÓN

### Para inversores educados

"Son productos dirigidos a un público financieramente educado, que toma sus propias decisiones aun contando con el asesoramiento financiero de la entidad y siempre pensando en una inversión a medio y largo plazo", resaltan desde Zurich. No obstante, la patronal aseguradora Unespa ha elaborado una *Guía de buenas prácticas* que asesora sobre la contratación de un *unit linked*.

Unas 25 entidades comercializadoras se han comprometido a facilitar a los clientes una exhaustiva información estandarizada, y anterior al contrato, sobre las características del producto. En ella se detallan los gastos que tiene que afrontar el cliente, el perfil de riesgo del producto y las condiciones en las que puede modificar la inversión.

## EN EMPRESAS

### Premio para el directivo

No todos utilizan los *unit linked* de igual forma. Desde EFPA España (Asociación Española de Asesores y Planificadores Financiero-Patrimoniales), el experto Carlos Herrera Ventura llama la atención sobre el uso que se les da desde las empresas "como herramienta de fidelización para sus empleados o como instrumento de previsión social complementaria de sus directivos".

En este último caso, el formato debe ser un seguro colectivo, siendo el más común aquel que da cobertura a los compromisos que establece la empresa en materia de pensiones cuando se supera el límite legal anual de aportación a través de planes de pensiones.