



MOLINA LÓPEZ  
ANÁLISIS Y OPTIMIZACIÓN DE SEGUROS

# Guía de Unit Linked y Seguros de Inversión

*Qué son, cómo funcionan, qué riesgos tienen y qué fiscalidad conviene revisar antes de contratar o rescatar.*

*Estructura, fiscalidad, comisiones, perfiles de inversor  
y comparativa con otras alternativas de ahorro.*

ML-GUIA-UNL-001 · Colección Particulares y Familias · v2.0

Mateo Molina · 2026

## INTRODUCCIÓN

# Por qué los seguros de inversión merecen análisis propio

Los unit linked y los seguros de ahorro e inversión ocupan un espacio peculiar en el mercado financiero español: son productos de seguro con características de inversión, regulados por la Dirección General de Seguros, pero con un comportamiento financiero que se asemeja más a un fondo de inversión que a una póliza tradicional.

El problema es que muchas personas los contratan sin entender bien cómo funcionan, qué riesgo asumen, qué comisiones pagan ni qué tratamiento fiscal tienen. Y cuando intentan rescatar el capital o entender el estado de su inversión, se encuentran con una complejidad que nadie les explicó en el momento de la contratación.

Un seguro de inversión puede ser adecuado en algunos casos, pero inadecuado en otros. El objetivo de esta guía no es recomendar un producto concreto, sino ayudar a identificar cuándo tiene sentido, cuándo no y qué aspectos deben revisarse antes de tomar una decisión.

Esta guía está diseñada para instalar criterio: qué es cada producto, cómo funciona realmente, cuándo tiene sentido y cuándo no, y qué aspectos hay que revisar antes de contratar o de mantener un seguro de inversión ya contratado.

Mateo Molina Molina López · Análisis y Optimización de Seguros

### AVISO IMPORTANTE

*Esta guía tiene finalidad exclusivamente informativa y divulgativa. No constituye asesoramiento financiero, recomendación de inversión ni oferta de contratación de ningún producto. Las decisiones de inversión deben tomarse con el asesoramiento de un profesional que conozca la situación financiera, el perfil de riesgo y los objetivos específicos de cada persona.*

## CAPÍTULO 1

# El mapa de los seguros de ahorro e inversión en España

El mercado español ofrece varios tipos de seguros con componente de ahorro o inversión. Cada uno tiene una estructura, un nivel de riesgo y un tratamiento fiscal diferente. Conocerlos es el primer paso para evaluar si el producto contratado o considerado es el adecuado.

| Producto                                          | Qué es                                                                                                                                                                                                       | Nivel de riesgo                           | Garantía de capital                                                                                 |
|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Unit Linked                                       | Seguro de vida-ahorro vinculado a fondos de inversión. El tomador elige los fondos y asume el riesgo de inversión.                                                                                           | Variable (según fondos elegidos)          | No. El capital puede disminuir.                                                                     |
| PIAS (Plan Individual de Ahorro Sistemático)      | Seguro de ahorro con aportaciones periódicas. Permite acumulación con ventaja fiscal si se cobra como renta vitalicia.                                                                                       | Bajo, moderado o variable según modalidad | Depende de la modalidad. Puede existir garantía, pero debe verificarse expresamente en el contrato. |
| SIALP (Seguro Individual de Ahorro a Largo Plazo) | Seguro de ahorro con exención fiscal de rendimientos si se mantiene más de 5 años (límite anual de aportación).                                                                                              | Bajo                                      | Sí. Capital garantizado al 85% mínimo.                                                              |
| PPA (Plan de Previsión Asegurado)                 | Similar al plan de pensiones pero en formato seguro. Posible reducción en la base imponible del IRPF, dentro de los límites legales vigentes aplicables a sistemas de previsión social. Capital garantizado. | Bajo                                      | Sí. Garantizado.                                                                                    |
| Seguro de ahorro tradicional / Renta vitalicia    | Seguro que garantiza una renta o capital futuro a cambio de aportaciones presentes. Perfil conservador.                                                                                                      | Bajo                                      | Sí. Capital y/o renta garantizada.                                                                  |

La diferencia más importante entre estos productos no es el nombre comercial: es quién asume el riesgo de inversión. En el unit linked, lo asume el tomador. En el resto, habitualmente lo asume la aseguradora, aunque conviene verificarlo en cada contrato.

CAPÍTULO 2

# El unit linked: estructura, funcionamiento y riesgo real

Un unit linked es un seguro de vida en el que la prestación económica no está garantizada de antemano, sino que depende del valor de los fondos de inversión a los que está vinculado el producto en el momento del rescate o del fallecimiento del asegurado.

## Cómo funciona realmente

El tomador paga una prima que se destina, en su mayor parte, a la compra de participaciones de fondos de inversión seleccionados. Una parte de la prima cubre el coste del seguro de vida propiamente dicho (el capital en caso de fallecimiento). El valor del producto en cada momento es el resultado de multiplicar el número de participaciones por su valor liquidativo.

| Elemento                    | Cómo funciona                                                                                                                                                                                         | Qué implica para el tomador                                                                                            |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Prima                       | Aportación única, periódica o mixta según el contrato. Se divide entre coste del seguro y fondos de inversión.                                                                                        | El coste del seguro de vida se deduce de la inversión. Conviene conocer qué porcentaje va a inversión real.            |
| Cesta de fondos             | El tomador elige una selección de fondos entre los disponibles en la plataforma de la aseguradora.                                                                                                    | La rentabilidad depende de los fondos elegidos. Una mala selección inicial puede ser costosa.                          |
| Cambio de fondos (switch)   | Posibilidad de redirigir la inversión entre los fondos disponibles sin tributar en el momento del cambio.                                                                                             | Una de las principales ventajas fiscales: el cambio interno no genera hecho imponible.                                 |
| Rescate                     | El tomador puede solicitar el reembolso total o parcial del valor acumulado según condiciones del contrato.                                                                                           | Puede estar sujeto a penalizaciones por rescate anticipado. Verificar condiciones antes de contratar.                  |
| Fallecimiento del asegurado | Los beneficiarios reciben la prestación prevista en la póliza, que puede estar vinculada al valor de la inversión y a un capital adicional por fallecimiento. La fórmula exacta depende del contrato. | Debe revisarse en las condiciones particulares de cada póliza. No generalizar: cada contrato define su propia fórmula. |

### EL RIESGO QUE MUCHOS TOMADORES NO CONOCEN

*En un unit linked, el tomador asume íntegramente el riesgo de inversión. Si los fondos pierden valor, el capital acumulado disminuye. No existe garantía de recuperar la prima invertida. Esto diferencia radicalmente el unit linked de un seguro de ahorro tradicional, donde el capital está garantizado por la aseguradora.*

### CASO PRÁCTICO — Unit linked contratado como «seguro de ahorro»

Una persona contrata un unit linked en una entidad bancaria convencida de que es un «seguro de ahorro seguro». Le explican que es flexible, que puede cambiar fondos y que tiene ventajas fiscales. Tras cinco años, la cartera de fondos seleccionada ha tenido un rendimiento negativo. El valor acumulado es inferior a las primas aportadas. El tomador no entendía que el riesgo de inversión era suyo. La confusión entre «seguro de vida» y «garantía de capital» es uno de los problemas más frecuentes en la contratación de unit linked. No son lo mismo.

#### ◆ CRITERIO DEL ASESOR

*Antes de contratar un unit linked, la pregunta crítica es: ¿entiende el tomador que puede perder parte o la totalidad del capital invertido? Si la respuesta es no, o si el objetivo real es preservar el capital, el unit linked no es el producto adecuado. Existen alternativas con garantía de capital que pueden cubrir mejor ese objetivo.*

**AVISO LEGAL** — Esta guía tiene finalidad exclusivamente informativa y divulgativa. No constituye asesoramiento financiero, fiscal, jurídico ni recomendación personalizada de inversión. Los productos mencionados pueden implicar riesgo de pérdida de capital, limitaciones de liquidez, comisiones y consecuencias fiscales. Antes de contratar, mantener, rescatar o modificar un seguro de inversión, debe revisarse la situación concreta del tomador. Molina López · Análisis y Optimización de Seguros · segurosml.com

CAPÍTULO 3

La fiscalidad: la principal ventaja y sus límites reales

La fiscalidad favorable —siempre condicionada al cumplimiento de requisitos legales— es el argumento más utilizado para comercializar los seguros de inversión. Tiene fundamento real, pero con matices importantes que conviene conocer antes de tomar decisiones basándose exclusivamente en el tratamiento fiscal.

Cómo tributan los seguros de inversión en el IRPF

| Momento / situación               | Tratamiento fiscal                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Tipo aplicable (orientativo)                                                                                                       |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cambio de fondos interno (switch) | No genera hecho imponible. El traspaso entre fondos dentro del mismo unit linked no tributa en el momento del cambio.                                                                                                                                                                                                                                                                    | 0% en el momento del cambio.                                                                                                       |
| Rescate total o parcial           | El rendimiento generado (diferencia entre valor de rescate y primas pagadas) tributa como rendimiento de capital mobiliario en la base del ahorro del IRPF.                                                                                                                                                                                                                              | 19%-30% según tramos vigentes de la base del ahorro. Conviene verificar cada ejercicio fiscal, ya que la escala puede modificarse. |
| Fallecimiento del asegurado       | Los beneficiarios reciben el capital como prestación de seguro de vida. Tributa en Impuesto de Sucesiones y Donaciones, no en IRPF.                                                                                                                                                                                                                                                      | Variable según CCAA. Algunas CCAA tienen bonificaciones significativas.                                                            |
| PIAS                              | Si se cumplen los requisitos legales —antigüedad mínima, límites de aportación y constitución de una renta vitalicia asegurada— la rentabilidad acumulada hasta la constitución de la renta vitalicia puede quedar exenta en IRPF. Posteriormente, la renta vitalicia percibida tributa parcialmente como rendimiento del capital mobiliario según la edad del rentista al constituirla. | Exención condicionada. Los PIAS tienen límites legales de aportación anual y acumulada.                                            |
| SIALP                             | Los rendimientos pueden quedar exentos en el IRPF si se cumplen los requisitos legales del Plan de Ahorro a Largo Plazo: mantenimiento mínimo de 5 años, aportaciones dentro del límite anual permitido, un único plan por contribuyente y disposición en forma de capital total, sin rescates parciales.                                                                                | Exención condicionada al cumplimiento de todos los requisitos legales.                                                             |

**IMPORTANTE — CONDICIONES DEL DIFERIMIENTO FISCAL EN UNIT LINKED**

*El diferimiento fiscal de los cambios internos en un unit linked exige que el contrato cumpla las condiciones legales previstas para estos seguros durante toda la vigencia. Si el producto no cumple dichas condiciones, puede aplicarse una regla especial de imputación anual en el IRPF. Por eso no basta con que el producto se comercialice como «unit linked»: hay que revisar la póliza, el KID/DIP y la estructura real de inversión.*

**LA VENTAJA FISCAL DEL SWITCH: LO QUE REALMENTE APORTA**

*La posibilidad de cambiar entre fondos sin tributar es real y relevante para inversores activos que quieren ajustar su cartera según las condiciones del mercado. Sin embargo, esta ventaja solo tiene valor real si los fondos disponibles en la plataforma de la aseguradora son de calidad y suficientemente variados. En algunos productos, la selección de fondos es limitada o con comisiones elevadas, lo que puede anular la ventaja fiscal.*

**LO QUE LA VENTAJA FISCAL NO COMPENSA**

*Una rentabilidad inferior a la de alternativas comparables, combinada con comisiones más elevadas, puede superar el ahorro fiscal obtenido. La fiscalidad es un criterio relevante pero no el único: la rentabilidad neta total (después de comisiones y después de impuestos) es el indicador correcto para comparar productos de ahorro e inversión.*

**◆ CRITERIO DEL ASESOR**

*La pregunta que hay que hacerse no es '¿tiene ventajas fiscales?' sino '¿la rentabilidad neta total, después de comisiones y después de impuestos, supera a las alternativas disponibles para el mismo perfil de riesgo?' La respuesta a esa pregunta puede ser sí o no dependiendo del producto concreto, no del tipo genérico.*

**LA FISCALIDAD NO SE ANALIZA DE FORMA AISLADA**

*En seguros de inversión, el resultado final depende del tipo de producto, de la forma de cobro, del momento del rescate, de las comisiones, de la residencia fiscal del tomador y de la normativa vigente en cada ejercicio. Antes de contratar, rescatar o movilizar un seguro de inversión, conviene calcular el impacto fiscal concreto.*

**CAPÍTULO 4**

# Las comisiones: el factor que más impacta en la rentabilidad real

Las comisiones de los unit linked y seguros de inversión son, en muchos casos, el factor que más impacta en la rentabilidad real a largo plazo. A diferencia de los fondos de inversión directos, los seguros de inversión tienen capas de comisiones que no siempre son visibles en la documentación comercial.

| Tipo de comisión                       | En qué consiste                                                                                                           | Dónde suele estar                                |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Comisión de gestión del fondo          | La que cobra la gestora del fondo subyacente por gestionar la cartera. Es la misma que tendría el fondo fuera del seguro. | En el folleto del fondo subyacente (TER).        |
| Comisión de seguro / coste del riesgo  | Coste de la cobertura de vida incluida en el contrato. Se deduce periódicamente del valor de la cartera.                  | En las condiciones particulares del contrato.    |
| Comisión de gestión del seguro         | La que cobra la aseguradora por administrar el producto. Se añade a la comisión del fondo subyacente.                     | En el documento de información previa (DIP/KID). |
| Comisión de distribución / retrocesión | Parte de la comisión que la aseguradora paga al distribuidor (banco, agente). Puede generar conflictos de interés.        | No siempre visible para el cliente final.        |
| Penalización por rescate anticipado    | Porcentaje que se deduce del valor acumulado si se rescata antes del plazo pactado o dentro de un período de carencia.    | En las condiciones de rescate del contrato.      |

## EL IMPACTO ACUMULADO DE LAS COMISIONES

|                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>1% anual</div> <div>de comisión adicional sobre 100.000 € durante 20 años supone aproximadamente 22.000 € de diferencia en el capital final (asumiendo rentabilidad del 5%)</div> | <div>Capas</div> <div>múltiples de comisión (fondo + seguro + distribución) pueden superar el 2-3% anual en algunos productos — más del doble que un fondo equivalente directo</div> | <div>DIP / KID</div> <div>documento de información previa: su lectura completa es obligatoria antes de contratar cualquier seguro de inversión</div> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**◆ CRITERIO DEL ASESOR**

*Antes de contratar un unit linked, solicitar el documento KID/DIP y calcular la comisión total anual sumando todos los niveles: gestión del fondo + gestión del seguro + coste del riesgo. Comparar ese total con la comisión de un fondo de inversión equivalente directo. La diferencia es el coste real de la envoltura del seguro.*

**TRES PREGUNTAS ANTES DE CONTRATAR****¿Cuál es la comisión total anual real del producto?****1**

*Sumar todas las capas: gestión del fondo, gestión del seguro, coste del riesgo. El KID/DIP debe permitir calcularlo.*

**¿Qué fondos concretos puedo elegir y qué costes tienen?****2**

*Verificar el catálogo real disponible: calidad, variedad y comisiones de los fondos subyacentes.*

**¿Qué alternativa directa existe fuera del seguro para el mismo perfil de riesgo?****3**

*Comparar con un fondo de inversión, plan de pensiones u otra alternativa equivalente antes de decidir.*

## CAPÍTULO 5

## Para quién tiene sentido un seguro de inversión

Los seguros de inversión no son adecuados para todos los perfiles ni para todos los objetivos. La decisión debe partir siempre de la situación financiera, el horizonte temporal, el perfil de riesgo y el objetivo concreto del inversor.

## EVALUACIÓN POR PERFIL

**Perfil 1 — Inversor conservador con objetivo de preservar capital****PUEDE TENER SENTIDO:**

*PIAS, SIALP o seguro de ahorro tradicional, siempre verificando garantías, liquidez, comisiones y fiscalidad.*

**NO ES ADECUADO SI:**

*Se le ofrece un unit linked sin garantía de capital o no entiende que puede asumir pérdidas de mercado.*

**Perfil 2 — Inversor moderado con horizonte superior a 10 años****PUEDE TENER SENTIDO:**

*Unit linked con cartera diversificada, costes razonables y fondos de calidad, como complemento a otras inversiones.*

**NO ES ADECUADO SI:**

*Se utiliza como único vehículo de inversión, si el horizonte es corto o si las comisiones reducen claramente la rentabilidad neta.*

**Perfil 3 — Inversor dinámico que quiere flexibilidad para cambiar fondos****PUEDE TENER SENTIDO:**

*Unit linked con buena arquitectura de fondos, costes competitivos y verdadera utilidad fiscal por los cambios internos.*

**NO ES ADECUADO SI:**

*El catálogo de fondos es limitado, caro o de baja calidad, o si el inversor no va a realizar una gestión activa.*

**Perfil 4 — Persona con patrimonio elevado y planificación sucesoria****PUEDE TENER SENTIDO:**

*Seguro de vida-inversión con beneficiarios bien designados, dentro de una planificación patrimonial y fiscal revisada.*

**NO ES ADECUADO SI:**

*Se contrata pensando que evita impuestos o sustituye automáticamente al asesoramiento fiscal y sucesorio.*

**Perfil 5 — Inversor con objetivo de ahorro para jubilación****PUEDE TENER SENTIDO:**

*PPA, PIAS u otras alternativas de previsión, según edad, fiscalidad, horizonte temporal y necesidad futura de liquidez.*

**NO ES ADECUADO SI:**

*Se contrata un unit linked sin comparar previamente con PPA, planes de pensiones, fondos, PIAS u otras alternativas.*

**Perfil 6 — Persona que necesita liquidez a corto plazo****PUEDE TENER SENTIDO:**

*En general, ningún seguro de inversión con penalización de rescate. Pueden ser más adecuados productos líquidos como cuentas remuneradas, depósitos o fondos, según perfil.*

**NO ES ADECUADO SI:**

*El producto tiene penalizaciones de salida, horizonte recomendado largo o fiscalidad desfavorable en caso de rescate temprano.*

CAPÍTULO 6

Comparativa con otras alternativas de ahorro e inversión

Un seguro de inversión no existe en el vacío: compite con fondos de inversión, planes de pensiones, ETFs y otros instrumentos. La comparativa honesta es la que permite tomar decisiones con criterio.

| Criterio                                      | Unit Linked                                                                                           | Fondo de inversión                                                                                                                      | Plan de pensiones                  | PIAS/SIALP   |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|--------------|
| Garantía de capital                           | No                                                                                                    | No                                                                                                                                      | No (según modalidad)               | Sí (SIALP)   |
| Diferimiento fiscal del switch (condicionado) | Sí ✓                                                                                                  | Sí, mediante traspaso entre fondos que cumplan los requisitos fiscales aplicables. No aplica igual a todos los vehículos (p. ej. ETFs). | Sí ✓                               | N/A          |
| Reducción en base imponible IRPF              | No                                                                                                    | No                                                                                                                                      | Posible, dentro de límites legales | No           |
| Liquidez                                      | Condicionada (posible penalización)                                                                   | Alta                                                                                                                                    | Muy limitada hasta jubilación      | Condicionada |
| Comisiones totales habituales                 | Medias-altas (multicapa)                                                                              | Bajas-medias                                                                                                                            | Variables                          | Bajas        |
| Planificación sucesoria                       | Sí, mediante designación de beneficiarios, con tratamiento sucesorio específico y tributación en ISD. | No directamente                                                                                                                         | Sí (con condiciones)               | Limitada     |
| Selección de activos                          | Limitada a fondos del catálogo                                                                        | Alta                                                                                                                                    | Variable según gestora             | Limitada     |

**◆ CRITERIO DEL ASESOR**

*No existe un instrumento óptimo para todos los objetivos y perfiles. La decisión correcta depende de: horizonte temporal, necesidad de liquidez, nivel de riesgo asumible, situación fiscal personal y objetivo concreto (preservar, crecer, planificar sucesión, complementar jubilación). La comparativa debe hacerse sobre la situación real del inversor, no sobre el producto en abstracto.*

**CAPÍTULO 7**

## Los errores más habituales al contratar o mantener un seguro de inversión

Estos son los problemas que aparecen con mayor frecuencia cuando se revisa un seguro de inversión ya contratado o cuando se analiza uno que está en proceso de contratación.

**1. Confundir unit linked con seguro garantizado**

*El tomador asume riesgo de pérdida de capital sin saberlo. La confusión es frecuente porque se comercializa como «seguro».*

**2. No leer el KID/DIP antes de firmar**

*El documento de información previa detalla comisiones, riesgos y condiciones de rescate. No leerlo equivale a aceptar condiciones desconocidas.*

**3. No calcular la comisión total real**

*La suma de comisiones de fondo + seguro + distribución puede ser significativamente superior a la de alternativas directas.*

**4. Contratar por fiscalidad sin comparar rentabilidad neta**

*Una ventaja fiscal condicionada puede quedar anulada por comisiones superiores o por una selección de fondos de calidad inferior.*

**5. No revisar penalizaciones de rescate**

*Algunos contratos tienen penalizaciones significativas por rescate en los primeros años. Descubrirlo al necesitar el capital es tarde.*

## 6. Elegir fondos por rentabilidad pasada

*La rentabilidad pasada no garantiza la futura. Una selección sin análisis del perfil de riesgo puede generar pérdidas inesperadas.*

## 7. Mantener un producto infrarrentable durante años

*Por comodidad o desconocimiento, muchos tomadores mantienen productos con rentabilidad inferior a sus alternativas sin revisarlos.*

## 8. No actualizar beneficiarios

*Un divorcio, un fallecimiento o el nacimiento de hijos puede hacer que los beneficiarios designados no correspondan a la voluntad real del tomador.*

*En productos de inversión, el error no suele estar solo en contratar mal. Muchas veces está en no revisar durante años si el producto sigue teniendo sentido.*

CAPÍTULO 8

Cómo revisar un unit linked ya contratado

Si ya tiene un unit linked o seguro de inversión contratado, esta es la secuencia de análisis que permite determinar si conviene mantenerlo, ajustarlo o rescatarlo.

|                                                 |                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Identificar el producto exacto               | Recuperar el contrato y el DIP/KID. Verificar qué tipo de seguro es: unit linked, PIAS, SIALP, PPA u otro. Las implicaciones son muy diferentes.          |
| 2. Calcular la comisión total real              | Sumar: comisión de gestión del fondo (TER) + comisión de gestión del seguro + coste del riesgo de vida. Comparar con la comisión de un fondo equivalente. |
| 3. Evaluar la calidad de los fondos disponibles | Verificar qué fondos están en el catálogo, si permiten acceso a fondos de bajo coste (indexados) y si la selección actual es coherente con el perfil.     |
| 4. Calcular la rentabilidad neta real           | Rentabilidad bruta menos comisiones totales. Comparar con la rentabilidad neta de alternativas equivalentes para el mismo perfil de riesgo.               |
| 5. Verificar las condiciones de rescate         | Comprobar si existe penalización por rescate anticipado, desde cuándo se puede rescatar libremente y qué fiscalidad tendría el rescate hoy.               |
| 6. Actualizar beneficiarios y suma asegurada    | Verificar que los beneficiarios designados y el capital asegurado por fallecimiento corresponden a la situación familiar y patrimonial actual.            |

◆ CRITERIO DEL ASESOR

La decisión de mantener, ajustar o rescatar un unit linked no debe tomarse solo en base a la plusvalía o minusvalía latente. Depende de los costes de salida, la fiscalidad del rescate, la calidad de los fondos disponibles y la comparativa con alternativas. Hay casos en los que rescatar un producto con minusvalía y reinvertir en una alternativa de menor coste es la decisión financieramente correcta.

CHECKLIST FISCAL ANTES DE CONTRATAR O RESCATAR

Antes de contratar, rescatar o mantener un seguro de inversión, revisar:

- Qué producto es exactamente: unit linked, PIAS, SIALP, PPA, renta vitalicia o seguro de ahorro tradicional.
- Si existe garantía de capital o si el tomador asume riesgo de mercado.
- Cómo tributa el rescate total o parcial.
- Si el producto cumple los requisitos fiscales específicos que promete.
- Si hay penalización por rescate anticipado.
- Si las comisiones anulan la ventaja fiscal condicionada.
- Si la designación de beneficiarios está actualizada.
- Si la forma de cobro modifica la tributación.
- Si hay alternativas más simples, líquidas o baratas para el mismo objetivo.

CAPÍTULO 9

Preguntas frecuentes

| Pregunta                                               | Respuesta                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ¿Puedo perder dinero con un unit linked?               | Sí. En un unit linked el riesgo de inversión es íntegramente del tomador. Si los fondos a los que está vinculado el producto pierden valor, el capital acumulado disminuye. No existe garantía de recuperar las primas aportadas salvo que el contrato lo indique expresamente.                                                                                                                                                                                 |
| ¿Qué es el KID/DIP y por qué es importante?            | El Documento de Información Previa (DIP) o Key Information Document (KID) es el documento normalizado que toda aseguradora debe facilitar antes de la contratación. Incluye la descripción del producto, los escenarios de rentabilidad, las comisiones totales y las condiciones de rescate. Su lectura completa es obligatoria antes de firmar cualquier contrato.                                                                                            |
| ¿Cuál es la diferencia entre un unit linked y un PIAS? | El unit linked no garantiza el capital: el tomador asume el riesgo de inversión. El PIAS es un seguro de ahorro con una ventaja fiscal específica si se cumplen los requisitos legales y se cobra como renta vitalicia asegurada. Puede tener garantía de capital según la modalidad, pero no debe darse por hecho: hay que revisar expresamente el contrato. Son productos con estructuras, riesgos y fiscalidad diferentes aunque ambos sean seguros de vida. |
| ¿Puedo rescatar un unit linked en cualquier momento?   | Depende del contrato. Muchos unit linked permiten el rescate parcial o total, pero pueden aplicar penalizaciones durante un período inicial o en determinadas condiciones. Conviene verificar las condiciones específicas de rescate antes de contratar y antes de solicitar el reembolso.                                                                                                                                                                      |

| Pregunta                                                                         | Respuesta                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>¿Los beneficios de un unit linked tributan igual que los de un fondo?</b>     | No exactamente. En el rescate de un seguro de vida-inversión, el rendimiento suele tributar como rendimiento del capital mobiliario en la base del ahorro. En un fondo de inversión, el reembolso genera normalmente una ganancia o pérdida patrimonial, también integrada en la base del ahorro. Es decir, pueden acabar sometidos a una escala similar, pero la calificación fiscal no es la misma.                                                                                                               |
| <b>¿Un seguro de inversión tiene la misma garantía que un depósito bancario?</b> | No. Un seguro de vida-ahorro o un unit linked no debe confundirse con un depósito bancario ni con un producto cubierto por el Fondo de Garantía de Depósitos. En caso de insolvencia de una aseguradora, puede intervenir el Consorcio de Compensación de Seguros dentro de sus funciones legales de liquidación y protección de acreedores por contrato de seguro. Pero esa protección no elimina el riesgo de mercado del unit linked ni garantiza recuperar las primas si la inversión evoluciona negativamente. |

**CHECKLIST**

## Antes de contratar o de mantener un seguro de inversión

Este checklist permite evaluar si la decisión de contratar o mantener un seguro de inversión está bien fundamentada.

### Antes de contratar

- ¿Ha leído el KID/DIP completo y entiende todos los términos?
- ¿Sabe exactamente qué tipo de producto es (unit linked, PIAS, SIALP, PPA)?
- ¿Conoce la comisión total anual real (fondo + seguro + distribución)?
- ¿Ha comparado esa comisión con la de alternativas directas equivalentes?
- ¿Entiende que en un unit linked puede perder parte del capital invertido?
- ¿Ha verificado las condiciones de rescate anticipado y las penalizaciones?
- ¿El horizonte temporal es coherente con las condiciones del producto?

### Si ya tiene uno contratado

- ¿Conoce la rentabilidad neta real (después de comisiones) del producto?
- ¿Ha comparado esa rentabilidad con alternativas equivalentes en los últimos 3 años?
- ¿Los fondos actuales son coherentes con su perfil de riesgo actual?
- ¿Los beneficiarios designados están actualizados para su situación actual?
- ¿Ha calculado la fiscalidad de un rescate hoy frente a mantenerlo?
- ¿Ha revisado si la cobertura de vida incluida sigue siendo adecuada?

### INTERPRETACIÓN DE TUS RESPUESTAS

#### 0–2 respuestas negativas

La situación está bien analizada. Una revisión periódica garantiza que el producto sigue siendo adecuado.

#### 3–5 respuestas negativas

Existen aspectos relevantes sin revisar. Un análisis independiente puede identificar si el producto sigue siendo el más adecuado.

### Más de 5 respuestas negativas

Es probable que el producto no esté bien ajustado a los objetivos o al perfil real. Un análisis sin coste puede clarificar la situación.

#### IDEAS CLAVE

## Lo que esta guía debe haber dejado instalado

- Un unit linked no es un seguro de ahorro garantizado. El tomador asume íntegramente el riesgo de inversión: puede perder parte del capital. Esta diferencia es fundamental y debe entenderse antes de contratar.
- La ventaja fiscal del switch es real pero no suficiente por sí sola para justificar el producto. Si las comisiones totales superan las de alternativas directas, la ventaja fiscal puede quedar neutralizada.
- La comisión total real de un unit linked incluye múltiples capas: fondo, seguro y distribución. Calcularlo antes de contratar es tan importante como entender el producto.
- El KID/DIP es el documento que toda aseguradora debe entregar antes de la contratación. Su lectura completa no es opcional: es la única forma de conocer las condiciones reales del producto.
- Un unit linked ya contratado debe revisarse periódicamente: comisiones, calidad de fondos, beneficiarios y coherencia con el perfil y los objetivos actuales del inversor.
- Existen alternativas con garantía de capital (SIALP, PIAS, seguros de ahorro) para perfiles que necesitan preservar el capital. El unit linked no es adecuado para todos los objetivos.
- La planificación sucesoria puede ser una ventaja real de los seguros de vida-inversión cuando existe una designación correcta de beneficiarios. La prestación tiene un tratamiento sucesorio específico y tributa en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, por lo que requiere análisis fiscal y legal concreto.

#### ◆ CRITERIO DEL ASESOR

*Un análisis independiente de un seguro de inversión compara el producto real con las alternativas disponibles para el perfil y los objetivos del inversor. No busca sustituirlo necesariamente; busca confirmar que es el instrumento más adecuado o identificar una alternativa mejor. En ambos casos, saber es siempre más valioso que mantener sin revisar.*

*En ahorro e inversión, el producto adecuado no es el que promete más ventajas fiscales, sino el que encaja mejor con el objetivo, el plazo, el riesgo asumible, los costes, la liquidez necesaria y la fiscalidad real del cliente.*

**Un seguro de inversión no se evalúa cuando se firma. Se evalúa cuando se compara con lo que habría rentado la alternativa.**

*La diferencia entre un producto bien elegido y uno mantenido por inercia puede ser significativa a largo plazo. No en términos de rentabilidad anual visible, sino en el capital acumulado al cabo de diez o veinte años de comisiones compuestas.*

*La fiscalidad de estos productos depende del tipo de contrato, de la forma de cobro, del momento del rescate, de la residencia fiscal y de la normativa vigente en cada ejercicio. Esta guía tiene finalidad informativa y no sustituye un análisis fiscal, financiero o patrimonial personalizado.*

**¿QUIERE REVISAR SU SEGURO DE INVERSIÓN O ANALIZAR SI ES EL PRODUCTO ADECUADO?**

- Revisamos el contrato, comisiones y rentabilidad neta real.
- Comparamos con alternativas equivalentes para su perfil y objetivos.
- Sin compromiso. Sin obligación de contratar.

**[segurosml.com/analisis-gratuito-de-sus-seguros/](https://segurosml.com/analisis-gratuito-de-sus-seguros/)**



**MOLINA LÓPEZ**  
ANÁLISIS Y OPTIMIZACIÓN DE SEGUROS

### Sobre Molina López

*Molina López · Análisis y Optimización de Seguros es un despacho especializado en el análisis y optimización de coberturas aseguradoras para empresas, autónomos y particulares. Trabajamos con acceso a más de 95 aseguradoras para ofrecer un análisis independiente de la situación de cada cliente y recomendar la solución más adecuada. segurosml.com ML-GUIA-UNL-001 · v2.0 · 2026*