

Del ahorro a la inversión

Claves para impulsar la prosperidad de los hogares y la competitividad europea



Get Europe Invested es una iniciativa del Grupo ING que promueve la **canalización del ahorro de las familias hacia el ámbito de la inversión**, de cara a fomentar **que los hogares puedan beneficiarse del crecimiento económico**, y robustecer la competitividad económica a nivel nacional y europeo.

1. Un diagnóstico: la paradoja del ahorro en Europa

El ahorro tradicional es insuficiente para mantener la capacidad adquisitiva y financiar el crecimiento

- En el contexto actual, caracterizado por la variabilidad en los mercados globales, la acumulación de liquidez mediante el **ahorro tradicional es insuficiente para mantener la capacidad adquisitiva y financiar el crecimiento**.



La **tasa de ahorro bruto en la eurozona alcanzó el 14,3%** en el primer trimestre de 2026, un nivel superior al promedio del 12,5% registrado en los cinco años previos a la pandemia¹.

- Entre los factores que explican estas tendencias se encuentran la inestabilidad geopolítica global, la volatilidad de los mercados internacionales o la preocupación por la pérdida de poder adquisitivo acumulada debido a la inflación.



En este contexto, destaca la **disparidad en la cultura financiera y en la asignación de activos entre Europa y Estados Unidos**.



El Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que el Producto Interior Bruto (PIB) **estadounidense aumente un 2,3% este año**, impulsado por el consumo y el efecto riqueza derivado de las carteras de inversión de los hogares. **En contraste, la eurozona estima un crecimiento de apenas el 0,9%** (y el Reino Unido un 1,0%).

La **distribución de los activos financieros** familiares refleja esta asimetría:



Los **hogares europeos conservan cerca de un tercio (el 33%) de su patrimonio financiero en forma de ahorro en efectivo y depósitos bancarios**, mientras que los hogares estadounidenses mantienen únicamente el **12%** en estos instrumentos líquidos, destinando la mayor parte a acciones y fondos de inversión².



De esta manera, existe un **coste de oportunidad en esta asignación de capital**:

- Los hogares europeos mantienen todavía el 62% de sus activos líquidos en depósitos bancarios. Si los hogares europeos hubieran canalizado únicamente una **cuarta parte (el 25%) de las entradas en depósitos bancarios desde 2002 hacia fondos de inversión**, el patrimonio acumulado por las familias continentales sería **1,17 billones de euros superior en 2025**, un importe equivalente al 7,4% del PIB de la zona euro³.

¹ Financial Times / Expansión (Agosto 2026). 'Los europeos elevan sus ahorros por temor a la inflación'.

² Estudio del Centre for European Policy Studies (CEPS) sobre la estructura de activos financieros de los hogares europeos y estadounidenses, 2026.

³ Cálculo macroeconómico de ING Research sobre el coste de oportunidad acumulado del ahorro no invertido en la Eurozona (2002-2025), citado en NPI NG Encuesta Inversión (Septiembre 2026).



No obstante, pese a este freno cultural a nivel europeo y nacional:

- En la Unión Europea, los **fondos de inversión** (incluidos los ETFs) representan ya el **23% de los activos líquidos de los hogares en 2025**, la cifra más elevada registrada desde comienzos de siglo⁴.
- Y en España, existe una **creciente conciencia social** sobre las desventajas del ahorro frente a la inversión. De hecho, **el 62% de los españoles reconoce que mantener el dinero inmovilizado conlleva una pérdida de valor** debido a la inflación, **aunque el 65% manifiesta preferencia por una rentabilidad baja con capital garantizado**, que se eleva al 73% entre los perfiles de mayor aversión al riesgo⁵.

2. El caso España: una oportunidad de conversión del ahorro a la inversión

- Europa tiene que apostar por oportunidades propias que refuercen su autonomía estratégica y su competitividad económica. Esto requiere **mayor educación financiera y una evolución en el comportamiento financiero** para pasar de un modelo centrado en el ahorro hacia la inversión. **España dispone de una elevada capacidad de ahorro, pero afronta el reto de canalizar el capital acumulado hacia vehículos financieros de largo plazo.**



Aunque el **63% de los españoles no invierte actualmente** (6 de cada 10), casi 4 de cada 10 aseguran que **podrían hacerlo en el futuro**, lo que sitúa a España entre los países de la Unión Europea con mayor potencial de conversión de ahorro hacia la inversión⁶. Este interés se concentra entre las generaciones más jóvenes, entre los 25 y los 44 años de edad⁷.



La **movilización de estos recursos hacia la economía productiva** es relevante debido a la **presión demográfica**.



En 2045, **una de cada tres personas en España superará los 65 años**, estableciendo un promedio de sólo dos cotizantes por cada jubilado⁸. Ante estos datos, crece la conciencia sobre la necesidad de planificar la jubilación de forma individual y el riesgo de pérdida de poder adquisitivo por la inflación.



El **fomento de la inversión privada y la capitalización de los recursos familiares son vías eficaces para garantizar la seguridad financiera** y aportar dinamismo al mercado de capitales doméstico.

2 de cada 3 españoles priorizan la seguridad sobre el rendimiento

Entre los factores explicativos que suponen mayor rechazo a la inversión destacan:



AVERSIÓN AL RIESGO (56%)

Preservar el capital frente a variaciones en la valoración de los activos.



FALTA DE CONOCIMIENTO (43%)

Dificultad para evaluar el funcionamiento de los productos financieros.



INSUFICIENCIA PATRIMONIAL (28%)

Consideración que la inversión requiere un volumen alto de recursos.



FISCALIDAD (27%)

Percepción de que la carga tributaria sobre las plusvalías que desincentiva la inversión.



COMPLEJIDAD EN LA TRAMITACIÓN DIGITAL (21%)

Dificultades en los procesos de alta y contratación.

En cuanto a la **percepción de activos** en un horizonte de diez años:



En cuanto a la percepción de activos a un horizonte de diez años, el **45% de los ciudadanos españoles considera la vivienda en alquiler como la opción con mayor potencial de rentabilidad futura**, a diferencia del promedio europeo, donde el oro se posiciona como el activo con mejores perspectivas de rentabilidad a largo plazo⁹.



Asimismo, sobre la toma de decisiones financieras, los ahorradores españoles manifiestan una **confianza significativamente mayor en el asesoramiento profesional humano y de expertos frente a las recomendaciones automatizadas** generadas por herramientas de **Inteligencia Artificial**¹⁰.

⁴ ING Research (2025 / 2026). Datos sobre distribución de activos líquidos de los hogares europeos en fondos y ETFs.

⁵ ING Consumer Research (Septiembre 2026). Percepción del binomio riesgo-rentabilidad y de la erosión inflacionaria en el ahorro en España.

⁶ ING Research / NP ING Encuesta Inversión (Septiembre 2026). Análisis del potencial de conversión de ahorradores a inversores en España.

⁷ Infografía ING / NP ING Encuesta Inversión (Septiembre 2026). Distribución por tramos de edad de la intención de inversión en España.

⁸ Previsiones demográficas nacionales para España hacia 2045, citadas en Expansión (Junio 2026).

⁹ Infografía ING / NP ING Encuesta Inversión (Septiembre 2026). Comparativa de activos preferidos a 10 años en España (Vivienda 45%) vs Europa (Oro).

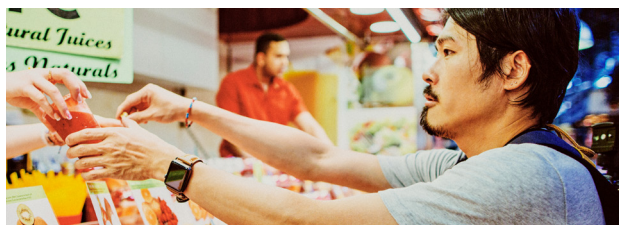
¹⁰ Infografía ING / NP ING Encuesta Inversión (Septiembre 2026). Preferencia de asesoramiento humano frente a Inteligencia Artificial en inversión.

3. Un marco regulatorio y propuestas de adaptación

La **simplificación de los marcos fiscales y regulatorios** permitiría que la industria configure productos a escala y que los ciudadanos participen de forma masiva en la inversión de largo plazo¹¹:

1. Adaptación fiscal de productos de ahorro-inversión

- El **diseño actual de las herramientas de ahorro con incentivos fiscales** ofrece un alcance acotado para los ahorradores minoristas. Para dinamizar el patrimonio minorista, resulta necesario configurar **vehículos integrados o cuentas de inversión a largo plazo que unifiquen incentivos y eliminen restricciones** a la diversificación.
- En este sentido, los **fondos cotizados (ETFs) no disponen del régimen de traspasabilidad fiscal que aplica a los fondos de inversión tradicionales**, de modo que cada rebalanceo o venta de participaciones constituye un hecho imponible sujeto a tributación por plusvalías¹². El **27% de los españoles señala la fiscalidad actual como una de las principales barreras para invertir**, y un 61% declara que una cuenta con ventajas fiscales le motivaría a hacerlo.



PROPUESTA:

Unificar el marco de estos instrumentos mediante una **Cuenta de Inversión a Largo Plazo simplificada**, tomando como referencia modelos europeos como las **cuentas ISK¹³ o el Assurance-vie francés¹⁴**, y extender el régimen de traspasabilidad fiscal de los fondos de inversión a los ETFs.

2. Mecanismos de coaportación, flexibilidad y previsión social

- El **límite de deducción fiscal para las aportaciones a planes de pensiones individuales se sitúa en 1.500 euros anuales**, lo que condiciona la acumulación de capital para la jubilación por vía individual¹⁵. El 69% de los españoles considera conveniente planificar el retiro de forma individual a que solo el 20% prevé que la pensión pública sea suficiente para cubrir sus necesidades durante la jubilación (frente al 34% de media en la Unión Europea)¹⁶.
- Resulta oportuno diferenciar el límite de deducción fiscal del límite de aportaciones voluntarias para no restringir la capacidad de ahorro previsional. **Experiencias como las Entidades de Previsión Social Voluntaria (EPSV) del País Vasco** demuestran que un marco flexible favorece mayores niveles de ahorro previsional.

La aversión al riesgo y la falta de conocimiento, principal barrera para invertir



PROPUESTA:

Establecer **incentivos fiscales y/o de cotización para las empresas que igualen las aportaciones voluntarias** realizadas por los trabajadores a los planes de pensiones de empleo, con el objetivo de aumentar las tasas de participación, acelerar la acumulación de ahorro para la jubilación y fomentar una **corresponsabilidad efectiva entre trabajadores, empresas y sector público**, tomando como referencia la flexibilidad de modelos como las **EPSV**.

3. Agilización de trámites informáticos en canales digitales

- Los procesos de información previa y las evaluaciones de idoneidad derivadas de las **directrices europeas (ESMA) generan una extensión documental que dificulta la contratación a través de entornos móviles¹⁷**. En España, el 21% de los ciudadanos considera 'farragosos' los trámites de contratación, y entre ellos, el 45% describe la experiencia de alta digital como difícil o muy difícil¹⁸.



PROPUESTA:

Adaptar la documentación obligatoria y los cuestionarios de idoneidad a formatos visuales y digitales más sencillos y accesibles.

¹¹ ING Global / PBWM & Investments (Junio 2026). 'Investments & potential noted growth barriers: Input for Leadership'.

¹² Régimen fiscal comparado entre fondos de inversión clásicos y ETFs en España, citados en el informe IPAN (Junio 2026).

¹³ Una cuenta ISK (Investeringssparkonto o Cuenta de Ahorro para Inversiones) es un instrumento financiero de origen sueco creado para simplificar la forma en que los ciudadanos ahorran e invierten en bolsa que ofrece determinadas ventajas fiscales. En lugar de pagar impuestos sobre las ganancias de capital, paga un bajo impuesto fijo basado en el valor de la cuenta. No tiene periodo de permanencia mínimo, puede realizar retiradas fácilmente y las declaraciones de impuestos son automáticas, lo que favorece sus inversiones a largo plazo y le permite conservar una mayor parte de sus ganancias.

¹⁴ La assurance-vie (seguro de vida) es el instrumento de ahorro e inversión más popular en Francia. A diferencia del concepto tradicional de seguro de vida en otros países (que solo paga en caso de fallecimiento), la assurance-vie francesa funciona como una cuenta o envoltura de inversión a largo plazo con importantes ventajas fiscales en vida y excelentes condiciones para la herencia.

¹⁵ Reformas del límite de deducción para pensiones individuales introducidas en el mercado español desde 2023, citadas en el IPAN (Junio 2026).

¹⁶ ING Consumer Research (Septiembre 2026). Encuesta de opinión sobre planificación del retiro en España vs Europa.

¹⁷ Análisis de directrices ESMA y requerimientos de divulgación en canales de distribución digital de productos financieros minoristas, citados en el informe IPAN (Junio 2026).

¹⁸ ING Consumer Research (Septiembre 2026). Percepción de dificultad en el viaje digital y accesibilidad en España.



do your thing