

QUIZÁS LE INTERESE SABER...

HOJA INFORMATIVA DE SEGUROS PARA LOS CLIENTES DE
CONSULTING EUROPEO DE RIESGOS, S.L.

CORREDURÍA Y CONSULTORÍA DE SEGUROS

VIVIR DE LAS RENTAS A PARTIR DE LOS 65 AÑOS

(5 Días. 18-9-2007)

Con demasiada frecuencia en las grandes ciudades es habitual conocer a jubilados que viven en casas de su propiedad bien situadas y equipadas, pero que a duras penas logran mantener con los ingresos que les reporta su pensión pública.

Para ser beneficiario de una renta de estas características sólo hay que cumplir dos premisas fundamentales: tener una casa en propiedad libre de cargas, que no necesariamente debe ser la residencia habitual, y más de 65 años de edad.

El importe de la mensualidad se calcula según la edad de los contratantes (normalmente todos los residentes en la casa sobre la que se suscribe la hipoteca), el valor de la vivienda y en función de si se escoge una renta vitalicia o por un período determinado. Si se opta por el pago vitalicia, que es lo que recomiendan las entidades financieras, al formalizar la operación se suscribe simultáneamente un seguro de cobertura, cuya póliza se carga en el piso y oscila entre los 8.000 y 12.000 euros. El cliente, de esta forma, no tiene que satisfacer ninguna cantidad en metálico.

La edad media de los contratantes es de 75 años y el 25% mujeres viudas. El 98% admite haberlo hecho para vivir mejor en su casa, mientras que el 2% restante asegura que necesita ingresos adicionales para pagar el coste de la residencia donde tienen previsto trasladarse.

Este colectivo no en vano es cada vez más numeroso. En España, en nueve años, ha pasado de 6,5 millones a 7,52 según los datos provisionales del INE para este año.



UN PRODUCTO DE ÉXITO INCIERTO

(Expansión)

Estrenada en España en 2001, la hipoteca inversa es un producto minoritario y no es fácil de comprender, pero quién sabe lo que ocurrirá dentro de unos años.

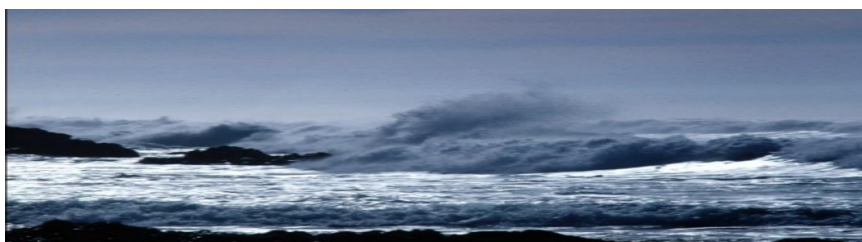
La banca se ha vuelto cada vez más experta en buscar nuevos productos y nichos de negocio para seguir creciendo. Toca todos los segmentos de clientes que tiene a su alcance con todo lujo de iniciativas. Lo mismo ofrece cuentas para los recién nacidos como diseña un paquete de servicios no financieros para los británicos que se han comprado una casa en San Pedro de Alcántara (Málaga).

Los ancianos tampoco se escapan de este apetito. De ahí que estén lanzando ofertas de productos que respondan a sus necesidades. Una de ellas puede ser que el jubilado acceda a un ingreso adicional al mes que complementa su pensión.

Pero este producto, que responde al nombre algo enrevesado de hipoteca inversa, se enfrenta a un futuro incierto en España. De partida es algo complicado de entender. Además, puede chocar con una de las realidades de la actual bonanza económica del país: hay una legión de hipotecados que cada vez afrontan plazos de amortización más largos. Habrá que ver si en el futuro esos potenciales clientes de hipoteca inversa, que acaban de pagar una hipoteca, tienen ganas de hipotecar su casa para recibir, por ejemplo, 700 euros al mes.

Según los casos, las rentas tampoco son tan significativas como se esperaría. Es más, llegados al extremo, un cliente podría llegar a sacarle más rentabilidad al dinero obtenido con la venta directa de su vivienda. Si uno vendiese su casa por 300.000 euros, podría colocarlo ahora mismo en un depósito a un año al 5%, logrando 1.250 euros brutos al mes.

Pero todos estos factores no deslucen ventajas como que las rentas que genera no tributan, ni tampoco la teoría de que es un producto para un colectivo minoritario y que puede responder perfectamente a unas necesidades muy concretas. Es más, como ayer indicaban en una entidad, es "un producto adelantado a su tiempo" y quizás en un futuro más lejano, con una mayor cultura financiera y una protección social por ver, haya más terreno para este producto.



El Consorcio de Seguros calcula tramitar 3.000 expedientes y pagar 30 millones por la tormenta

El Consorcio de Compensación de Seguros está trabajando desde el viernes con la hipótesis de que los daños generados por la tormenta, tanto por inundaciones como por viento, serán "consorciables", lo que significa que será esta entidad quien se haga cargo de la tramitación de los expedientes y del pago de las indemnizaciones y no las compañías aseguradoras, al menos en los municipios de Palma, Marratxí, Calvià, Lluçmajor y Andratx.

NUEVAS FORMAS DE AHORRO PARA LA JUBILACIÓN

(5 Días. 19.05.07)

Como su propio nombre indica, los seguros son enemigos declarados del riesgo y ofrecen como reclamo infalible la totalidad del capital más una rentabilidad mínima garantizada, aunque a costa de dejar pasar la oportunidad de mayores ganancias con apuestas más arriesgadas. Sin embargo, algo está cambiando en el hermético mundo del seguro con la irrupción de nuevos productos en los que el cliente puede asumir un mayor riesgo a la hora de ahorrar de cara a su jubilación. Ya no se trata de que sólo inviertan en Bolsa los clientes más jóvenes, con mayor margen de tiempo para enmendar los despropósitos de los mercados, sino de que los clientes que están en la cincuentena también disfruten de las rentabilidades bursátiles. Con riesgos controlados, eso sí.

“El cliente demanda cada vez más rentabilidad. Existe una tendencia clarísima a imitar productos propios del mercado estadounidense, donde el cliente asume más riesgo para obtener mayor rentabilidad”. Y en este caldo de cultivo es en el que han surgido los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS), recién estrenados con la reforma fiscal que entró en vigor este año. Con la estructura y la filosofía del seguro de vida, permiten invertir en Bolsa a través de la elección de cestas de fondos, en algunos incluso con el capital asegurado.

Los PIAS han surgido como una fórmula de ahorro que disfruta de una Atractiva fiscalidad en el largo plazo. El rescate puede realizarse en cualquier momento, pero si la inversión supera los diez años y su cobro se rescata en forma de renta, el titular quedará libre de tributar por las rentabilidades conseguidas.

La mayor parte de los PIAS que se han lanzado al mercado en lo que va de año van sobre seguro y ofrecen un interés mínimo garantizado, que llega a alcanzar el 5,3% durante el primer año. Su rentabilidad es similar a la de la Deuda Pública y, en algunos casos, vinculan su rentabilidad a la evolución del euribor.

Pero también ha entrado en escena una inversión más arriesgada del PIAS, en la que su titular invierte en fondos de inversión. Es aquí donde el PIAS establece una poco transitada conexión entre el seguro de vida y la Bolsa, que había caído en desgracia desde el fracaso de los *unit linked*, seguros que invierten en renta variable y que permitían el cambio de fondo sin coste fiscal en un tiempo en que esta exención aún no era posible en la inversión directa en fondos.

Los PIAS, inviertan en Bolsa o no, incorporan además una característica propia de los seguros de vida tradicionales ya que entregan a los beneficiarios de la póliza entre un 5% y un 10% adicional del capital acumulado en caso de fallecimiento del titular antes del cobro de la renta vitalicia.



Las manos de Casillas valen 7,5 millones

(elmundo.es 26.09.07)

El portero del Real Madrid Iker Casillas ha suscrito una póliza con Groupama Seguros por valor de 7,5 millones de euros, para futuras lesiones o accidentes y con cláusulas que confieren “especial relieve” a las manos.

Mediante esta póliza, Casillas asegura sus manos en caso de accidentes sufridos en cualquier actividad, en los ámbitos privados y profesional, las veinticuatro horas del día y en cualquier parte del mundo.



Puede consultar boletines anteriores en nuestra página web www.conseur.com