Apariciones en Prensa y Revistas

Grupo Retiro 2007

GRUPO RETIRO

Líderes desde 1996

Saca el máximo rendimiento a TU DINERO

CARLOS MARTÍNEZ CEREZO
Presidente - Consejero Delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores

Tiempo de duración de la Renta Vitalicia

• Al formalizar una Renta Vitalicia, ¿ durante cuánto tiempo se percibe la Renta y cada cuánto se cobran éstas?

La duración del cobro de las Rentas, en el caso de contratar la modalidad de Renta Vitalicia Clásica, es, como su propio nombre indica, de por vida, es decir, hasta el fallecimiento del Rentista. Respecto a las fechas del cobro de dichas Rentas, éstas se perciben mensualmente.

Tipos de préstamos

• ¿Existen distintos tipos de préstamos o son todos iguales?

Hay distintas clases de préstamos: hipotecarios, al consumo, para inversiones, etc. No obstante, todos los préstamos tienen un planteamiento muy parecido: una entidad financiera nos deja un dinero que debemos devolver a plazos junto con los intereses que ese capital genera. Las principales diferencias radican en los plazos de duración, la finalidad del préstamo, las garantías aportadas, los tipos de interés, los periodos de carencia, etc.

Devoluciones

• Con carácter general, ¿si me arrepiento de una compra, puedo devolver el producto a la tienda?

En principio no. Una vez efectuada la compra sólo podremos devolver el producto recuperando el dinero, o cambiándolo por otro distinto, en el caso de que el artículo presente algún defecto o sus características y/o composición no coincida con la información proporcionada sobre el mismo.

Sólo existe la posibilidad de devolver un artículo sin necesidad de alegar motivo alguno, en aquellas compras realizadas a distancia o fuera de un establecimiento comercial (en la calle, en el domicilio, en el trabajo...); para ello disponemos de un plazo de 7 días.

Servicios de los centros de día

• ¿Para quiénes están indicados los Centros de Día?

Los Centros de Día son una alternativa válida para la atención de las Personas dependientes que, por sus circunstancias personales y/o familiares, pueden seguir residiendo en su domicilio familiar, pero necesitan una atención continuada y especializada durante la jornada diurna. El Centro de Día hace posible cubrir el doble objetivo de mejorar la calidad de vida de las Personas dependientes, proporcionándoles la atención y los servicios de rehabilitación y apoyo que necesitan, y permitir a los miembros de su familia compatibilizar su cuidado con la realización de sus respectivas ocupaciones cotidianas.

Fondos de Inversión de Capitalización

• ¿Cómo puedo retirar las ganancias en un Fondo de Inversión de Capitalización?

El Partícipe que decida retirar las ganancias acumuladas con su inversión en un Fondo de esas características, puede hacerlo en cualquier momento, solicitando a la Sociedad Gestora del Fondo el reembolso de Participaciones que le correspondan.

En este sentido, podrá solicitar el reintegro de todas o de una parte de sus Participaciones, ajustándose en este caso a un número entero de tales Participaciones y que estaría en función de su valor actual.

Para más consultas: *revistajubilo@jubilo.es*

Carlos Martínez Cerezo, presidente de Grupo Renta Vitalicia Mayores

"Rentabilizar la vivienda mejora la calidad de vida"

Más de diez años lleva Grupo Retiro trabajando en las rentas vitalicias sobre inmuebles de personas mayores, tiempo más que suficiente para darse cuenta de que en un país como España estos productos tienen un futuro incuestionable. No obstante, somos una de las naciones más longevas del mundo y una en las que más asentada está la cultura de la propiedad patrimonial.

Bajo este prisma, una de sus sociedades, Grupo Renta Vitalicia Mayores, se ha convertido en la "empresa pionera y líder a nivel nacional en el desarrollo y gestión de rentas vitalicias", tal y como señala Carlos A. Martínez Cerezo, promotor presidente y principal promotor de la entidad.

¿Qué son las rentas vitalicias sobre inmuebles?

La renta vitalicia para mayores es un producto que consiste en la cesión de la nuda propiedad de la vivienda a cambio de una renta mensual con carácter vitalicio y manteniendo en todo momento el derecho de uso y disfrute de su casa. En definitiva, se trata de que los mayores de 65 años rentabilicen al máximo su patrimonio inmobiliario. Actualmente el 95% del ahorro total de las personas mayores lo constituye su patrimonio inmobiliario, lo que va a dar lugar a que en los próximos años quienes quieran tener una cierta calidad de vida van a tener que utilizar su patrimonio inmobiliario.

Es un auténtico problema social el que tenemos en España por esta misma situación; hay una gran estabilidad por parte de los mayores, pero nos encontramos con que sus recursos son escasos. Así que o usan sus patrimonios inmobiliarios o a nivel general la sociedad española no tiene recursos para atender las necesidades de nuestros mayores.

Entonces, ¿las rentas vitalicias tienen un importante componente social?

Este es un aspecto que a mucha gente le pasa desapercibido. Para nosotros los principales beneficiarios de las rentas vitalicias son las personas mayores. En muchos casos, son personas que tienen rentas bajas y sin dinero ahorrado que sin embargo son titulares de una gran ri-

queza, un gran tesoro, que son sus viviendas. El objetivo es conseguir que rentabilicen al máximo sus viviendas para mejorar sus condiciones de vida.

Implantación en España

¿Cuáles son las características propias de España que van a favorecer el desarrollo futuro de las rentas vitalicias?

Nuestro país tiene una enorme ventaja inicial sobre otros ya que el 85% de las personas mayores de 65 años son propietarias de sus viviendas. Además, las pensiones son bastante reducidas, y la gran mayoría de las personas desea seguir viviendo en su casa de siempre. Todo ello hace que las rentas vitalicias sean en España un producto que va a tener un desarrollo importantísimo.

¿Cuánto tiempo llevan funcionando estos productos en nuestro país?

Lleva más de un siglo regulado en nuestro Código Civil, lo que ocurre es que aún es poco conocido. A lo largo de los años ha tenido períodos de gran funcionamiento y otros en que prácticamente ha desaparecido, según la situación del mercado inmobiliario, la situación social y económica o la mentalidad de las personas mayores. Nuestro proyecto es totalmente novedoso en cuanto a su implantación masiva como planteamiento empresarial.

¿Qué ventajas y garantías ofrecen las rentas vitalicias?

Como ventajas la principal es el percibir una renta mensual para el resto de la vida manteniendo el uso y disfrute de la vivienda. Otro de los aspectos a tener en cuenta es que con esos nuevos ingresos las personas mayores van a aumentar de forma significativa su poder adquisitivo y eso va a incrementar su calidad de vida. Otra gran ventaja es que no van a pagar ningún tipo de gasto por la operación, ya que todos corren a cargo de los grupos de inversión que adquieren las viviendas. A partir de la contratación tampoco tienen que abonar recibos del IBI, ni cuotas extraordinarias de la comunidad de propietarios, ni el seguro multirriesgo del continente.

Asimismo, la formalización de las operaciones de rentas vitalicias cuentan con todas las garantías legales, ya que las mismas se establecen por escritura pública ante notario, en la que se incluye una cláusula para cubrir el hipotético impago de algunas rentas.

Grupos de inversión

¿Cómo se puede invertir en rentas vitalicias?

La forma que tiene establecida Grupo Renta Vitalicia Mayores de cara a formalizar estas inversiones es a través de los grupos de inversión, que son sociedades independientes con las que actuamos en nuestra función de asesores-mediadores. Nuestras sociedades realizan la gestión integral de las operaciones; cuando se cierran son trasladadas a los grupos de inversión, que toman la decisión de realizar esa operación en base a que se ajuste a sus planteamientos empresariales.

¿Qué rentabilidades ofrecen a quienes deciden invertir en este negocio?

Las rentabilidades están muy por encima de las normales del mercado (encontrándose en torno del 10%-15% de rentabilidad media anual o incluso superiores en algunos casos). No obstante, debe considerarse que el horizonte de inversión en rentas vitalicias se establece en los 10-15 años por lo que las mismas no se ven afectadas por situaciones coyunturales del mercado. Grupo Retiro analiza y calcula todas las operaciones de modo que esa revalorización se realiza bajo enfoques muy conservadores, moviéndose en porcentajes próximos al índice del IPC para evitar que en un futuro las rentas vitalicias que se vayan a realizar tengan el mínimo riesgo.

"En los próximos años quienes quieran tener una cierta calidad de vida van a tener que utilizar su patrimonio inmobiliario"

¿Qué capital es necesario para realizar este tipo de operaciones?

No hay ninguna disponibilidad previa establecida. Cualquier sociedad puede formalizar estas operaciones; todo dependerá del valor y del número de inmuebles que adquiera . Por dar una orientación diría que cualquier grupo inversor tiene que entrar en unas 10 ó 12 operaciones para buscar un equilibrio entre los valores de los inmuebles y las edades de las personas mayores; en ese entorno hablaríamos de un capital de unos 600.000-1.200.000 euros.

¿Cuáles son los servicios profesionales que ofrece Grupo Renta Vitalicia Mayores a los grupos de inversión?

Nuestra sociedad como empresa pionera y líder a nivel nacional en el desarrollo y planificación de rentas vitalicias ofrece la posibilidad de formalizar las operaciones a través de nuestro asesoramiento y mediación, para lo cual realizamos el cálculo de las rentas, la revisión de la documentación , la asistencia jurídica y fiscal, etc. También para aquellos grupos que así lo deseen, y una vez constituida la renta vitalicia, podemos gestionarles el seguimiento y control de las operaciones: pago de las rentas, fe de vida de los usufructuarios, resolución de los problemas que puedan surgir respecto del inmueble y de la comunidad de propietarios, etc. Además de cualquier servicio relacionado con el inmueble si la persona fallece o renuncia al uso y disfrute de la vivienda, como gestionar la venta del inmueble o la búsqueda de una residencia de la tercera edad.

Aitana Prieto Mota

Saca el máximo rendimiento a TU DINERO

CARLOS MARTÍNEZ CEREZO
Presidente - Consejero Delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores

¿Es seguro comprar por Internet?

• ¿Tiene plena seguridad el pago de una compra a través del comercio electrónico?

La forma más segura de efectuar un pago en internet es contra reembolso, pero también es cierto que no es la más cómoda y en muchas ocasiones no está disponible. El método más utilizado es el pago *online* con tarjetas de crédito o débito, el cual cada vez es más seguro con la implantación por los bancos del Comercio Electrónico Seguro, que añade un nuevo elemento de seguridad más al asociar una clave al número de la tarjeta que sólo conoce el usuario. Igualmente, es fundamental realizar las compras exclusivamente en aquellas páginas de Internet que usan un navegador seguro, y que son identificables puesto que al acceder a ellas en la dirección se transforman en https://.

Renta Vitalicia para acudir a una residencia

• ¿Es posible realizar una Renta Vitalicia sobre un inmueble para acudir a una residencia para la tercera edad?

Sí, por supuesto. Cuando una persona mayor desea a acudir a una residencia puede renunciar al derecho de usufructo vitalicio de su piso, contratando la denominada Renta Fuera del Hogar, lo que implicaría percibir desde el principio una Renta mucho mayor a la que le correspondería en el caso de que continuara viviendo en su casa y siempre con la tranquilidad de que la misma tendrá carácter vitalicio.

Cobertura del seguro de asistencia sanitaria

• El mes que viene me voy de viaje a un país extranjero y quisiera saber si mi Seguro de Asistencia Sanitaria tendría cobertura en mi destino.

Habitualmente, las compañías aseguradoras ofrecen cobertura temporal en el extranjero, aunque con las limitaciones que se determinan en las Condiciones Generales del Seguro, por lo que siempre habrá que confirmar antes del viaje si tenemos dicha garantía incluida en nuestra póliza. En caso contrario, sería conveniente contratar un Seguro de Asistencia en Viaje que nos proporcione una cobertura total en caso de enfermedad o accidente en el extranjero.

Impuestos para comprar una casa

• ¿Cuáles son los impuestos que hay que pagar a la hora de comprar una vivienda?

Los impuestos varían en función de quien sea el vendedor. Si se trata de un promotor, la transmisión es una operación empresarial habitual con lo que está sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). El tipo general es del 7% sobre el precio escriturado.

En caso de que la venta la realice un particular, la operación está sujeta al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP). El tipo general de este impuesto oscila entre el 6% y el 7% sobre el valor de la adquisición que se refleje en la escritura, y sin perjuicio de las posibles comprobaciones de la Hacienda Pública.

Para más consultas: *revistajubilo@jubilo.es*

Saca el máximo rendimiento a TU DINERO

CARLOS MARTÍNEZ CEREZO
Presidente - Consejero Delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores

No puedo hacer frente a los préstamos

• ¿Qué sucede si en un momento determinado no puedo pagar las cuotas de un préstamo que tengo solicitado?

Si se produce esta situación, lo mejor es acudir a la entidad financiera exponiendo el problema y pactando un nuevo calendario de pagos que nos permita cumplir nuestro compromiso. No obstante, si se impagaran los recibos, transcurrido un tiempo (entre los dos y los cuatro meses), el contrato de préstamo puede conceder al Banco o Caja prestamista el derecho a dar por resuelto dicho contrato, en cuyo caso deberemos pagar no sólo las cuotas pendientes, sino también el capital que nos hayan prestado más los correspondientes intereses de demora, además de otros posibles costes financieros.

Renta Vitalicia y Declaración de Hacienda

• ¿Las cantidades mensuales que se cobren por una Renta Vitalicia, deben declararse a Hacienda?

Cuando una persona mayor tiene más de 70 años, al formalizar una operación de Renta Vitalicia, sólo tiene la obligación legal de declarar el 8 por ciento de las cantidades anuales que provienen de las Rentas Vitalicias.

Estos ingresos se consideran rendimientos de capital mobiliario. El otro 92 por ciento está totalmente exento, y por tanto, no deberá incluirse en la base imponible del IRPF. Además, al ser el beneficiario mayor de 65 años y realizar la operación sobre su vivienda habitual, está exento de la tributación en la Declaración de la Renta por la ganancia patrimonial.

Cobertura del seguro de asistencia sanitaria

• ¿Qué opción resulta más recomendable: invertir en un único Fondo de Inversión o hacerlo en varios a la vez?

Sin ninguna duda, resulta más conveniente invertir en varios Fondos, ya que diversificar equivale a reducir el riesgo.

Cuanto mayor sea el grado de diversificación menor será el riesgo que asumiremos, consiguiendo a la vez disminuir la fluctuación de la rentabilidad en el medio-largo plazo. Los Fondos de Inversión son el vehículo idóneo para diversificar nuestras inversiones dinerarias en los más variados productos financieros.

Servicio de Ayuda a Domicilio

• ¿En qué consiste la Ayuda a Domicilio?

El Servicio de Ayuda a Domicilio tiene como objetivo favorecer la permanencia de las personas mayores en su medio habitual de vida, evitando de esta forma el deterioro personal y contribuyendo a la creación de hábitos que mejoren sus condiciones de vida e incrementando sus niveles de autonomía personal para que puedan permanecer viviendo en su propio hogar el mayor tiempo posible.

Para más consultas: *revistajubilo@jubilo.es*

Carlos A. Martínez Cerezo
Presidente y Consejero Delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores

Rentas vitalic seguridad de para toda la

La sociedad del bienestar en la que vivimos nos augura, con sus continuos avances técnicos y médicos, la posibilidad de gozar cada vez de más y mejores años de vida. Es un hecho ya constatable que la población del mundo occidental está envejeciendo, fenómeno que en España parece encontrar sus cotas más altas, pues en la actualidad, el 18% de la población es mayor de 65 años y se estima que para el 2020 la cifra haya alcanzado el 25%.

Sin embargo, las pensiones públicas de nuestros mayores no permiten que estos tengan los recursos económicos suficientes para poder atender todas sus necesidades actuales. No obstante, las personas mayores son dueñas de un importante ahorro que han ido acumulando a lo largo de su vida con gran esfuerzo, y que no es otro que su vivienda, de la que en nuestro país son propietarios el 82% de los mayores de 65 años.

Ante esta situación, el mercado inmobiliario y financiero ha desarrollado y perfeccionado una serie de servicios específicos para que las Personas Mayores rentabilicen su patrimonio inmobiliario, convirtiendo en dinero los "ladrillos" que han ido acumulando en forma de ahorro a lo largo de la vida. Actualmente, el 95% del ahorro total de las personas mayores de 65 años lo constituye su patrimonio inmobiliario.

Éste es el caso de las rentas vitalicias sobre inmuebles de personas mayores, cuya contratación garantiza el cobro de una renta mensual de carácter vitalicio que corresponde a la cesión de la vivienda, pero reservándose los transmitentes el derecho de uso y disfrute de la misma hasta su fallecimiento, ya que no hay que olvidar que el 73% de los españoles desean, por encima de todo, seguir viviendo en su casa de siempre.

En este sentido, Grupo Renta Vitalicio Mayores, sociedad perteneciente a Grupo Retiro, es la primera empresa española que inició hace más de diez años el desarrollo, comercialización y tramitación del novedoso producto de las rentas vitalicias sobre inmuebles. Actualmente, es la entidad líder de la Comunidad de Madrid en la gestión de rentas vitalicias.

Entre las modalidades de renta vitalicia que ha desarrollado Grupo Retiro nos encontramos: Renta vitalicia clásica, en la que se mantiene el uso y disfrute de la vivienda; renta fuera del hogar, por la que se renuncia a la plena propiedad del inmueble lo que repercute en un considerable incremento de la renta a percibir y la renta reversible, destinada a matrimonios o dos titulares, donde los beneficiarios pueden optar por el cobro de una cantidad mayor mientras vivan ambos.

Además, para todas las modalidades anteriormente indicadas existen las opciones de rentas temporales.

La cuantía de la renta mensual a percibir se calcula en función del valor del inmueble y de la esperanza de vida de los propietarios del inmueble, determinada

Los mayores que quieran tener "calidad de vida" tendrán que convertir su patrimonio en rentas vitalicias

N&G. Madrid

Los mayores de 65 años en España son cada vez más partidarios de convertir su vivienda en una renta vitalicia para obtener nuevos recursos económicos "que compensen los escasos ingresos que facilitan el sistema público de pensiones". Así lo ha señalado **Carlos Martínez Cerezo**, presidente consejero delegado de Grupo Renta Vitalicia, en el décimo aniversario de la compañía, "la primera en España en iniciar el desarrollo, comercialización y tramitación de este producto financiero".

Según datos de esta consultora, el 95% del ahorro total del colectivo senior lo constituye su patrimonio inmobiliario. Además, el 85,3% de las personas mayores en España son propietarias de sus pisos, "y más del 80% de ellos, lo que desean por encima de todo es continuar viviendo en su casa de siempre". Es decir, "quien tiene una vivienda, tienen un tesoro, -asegura **Martínez Cerezo**-, ya que en definitiva representa la seguridad de un sueldo para toda la vida y son el mejor instrumento que existe en el mercado para rentabilizar al máximo el patrimonio inmobiliario de nuestros mayores".

Carlos Martínez Cerezo, presidente-consejero delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores.

En opinión del responsable de esta compañía, el cambio de mentalidad de las personas mayores ha sido "muy notable" a lo largo de los últimos diez años. Antes, este colectivo mostraba recelos a la hora de contratar este producto, por entonces "totalmente desconocido", sin embargo a día de hoy, los mayores "están convencidos de la enorme ventaja que representa obtener los máximos beneficios posibles a través de las viviendas".

Además, con la nueva Ley de Dependencia, las rentas vitalicias se convertirán, a juicio de **Martínez Cerezo**, en uno de los productos clave en los que deberá sustentarse el planteamiento de copago que contempla dicho marco regulatorio.

Saca el máximo rendimiento a TU DINERO

CARLOS MARTÍNEZ CEREZO
Presidente - Consejero Delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores

¿Para qué sirve el albarán de compra?

• ¿Sirve el albarán de compra como prueba de que un cliente estaba conforme con todo lo especificado en el momento de realizar la compra?

El albarán de un artículo prueba únicamente la entrega del bien y en ningún caso puede liberar al vendedor de su responsabilidad por la falta de conformidad del bien, en aplicación de la Ley 23/2003, cuyos preceptos son de irrenunciabilidad previa, según se especifica en su artículo 4. De acuerdo con lo anterior, una conformidad del cliente en el albarán no tiene validez, y la pretensión de convertirlo en prueba vinculante puede llegar a constituir un comportamiento abusivo, siendo por tanto susceptible de reclamación.

Contratación de seguro de decesos

• ¿Puede un inmigrante contratar un Seguro de Decesos en España?

Por supuesto. La contratación se realizará en las mismas condiciones que para cualquier otro ciudadano español. Además, debido a la demanda actual, hay compañías que han incluido una cobertura específica para los extranjeros con residencia habitual en España. Ello ofrece la posibilidad de asegurar, en caso de fallecer en territorio español, la repatriación del cadáver a sus países de origen cubriendo todos los gastos del traslado y la funeraria que vaya a realizar el servicio, y lógicamente hasta el límite del capital asegurado en póliza.

Trámites para comprar una casa

• ¿Qué trámites se deben realizar antes de comprar una casa para conocer su situación de cargas y/o deudas?

Puede recabar toda esta información de las siguientes fuentes: Registro de la Propiedad (pida una nota simple informativa de la vivienda), Comunidad de Propietarios (pregunte al presidente si el propietario actual está al corriente de pago de cuotas, si hay derramas pendientes u obras aprobadas, si se ha pasado la ITE, etc); y en la Gerencia Municipal o la Junta Municipal de Urbanismo (por si hubiera algún expediente por ruina o alguna otra implicación urbanística).

Impuestos y renta vitalicia

¿Qué gastos e impuestos tiene que abonar el adquirente de un inmueble en régimen de Renta Vitalicia?

A título enunciativo, los gastos e impuestos que al adquirente de un inmueble en régimen de Renta Vitalicia le corresponden según se contempla en la Escrituras que se firma con los transmitentes son: los honorarios de Tasación del inmueble, los honorarios de Notaría y los del Registro de la Propiedad, los Impuestos de Transmisiones Patrimoniales, el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados y el Impuesto Municipal de Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (Plusvalía).

Para más consultas: *revistajubilo@jubilo.es*

FERNANDO SÁENZ
PERIODISTA

Carlos A. Martínez

Presidente y consejero delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores

Rentabilizando la vivienda se mejora la calidad de vida

Más de diez años lleva GRUPO RETIRO comercializando las Rentas Vitalicias sobre inmuebles de Personas Mayores, tiempo más que suficiente para darse cuenta de que en un país como España estos productos tienen un futuro incuestionable. De hecho, somos una de las naciones más longevas del mundo y una en las que más asentada está la cultura de la propiedad patrimonial.

Bajo este prisma, una de sus sociedades, Grupo Renta Vitalicia Mayores, se ha convertido en la "empresa pionera a nivel nacional y líder en el desarrollo, comercialización y gestión de Rentas Vitalicias sobre inmuebles de Personas Mayores", tal y como señala Carlos A. Martínez Cerezo, promotor de esta novedosa actividad.

¿Qué son las Rentas Vitalicias?

Una Renta Vitalicia constituida sobre un inmueble es un contrato mediante el cual una Persona Mayor percibe una Renta mensual durante el resto de su vida, a cambio de la cesión de la propiedad de su vivienda, y manteniendo además en todo momento el derecho de uso y disfrute de su casa.

¿Cuál es el perfil ideal de los contratantes de este producto?

Es una fórmula destinada principalmente a las Personas Mayores de 65 años, propietarios de pisos, y que deseen vivir lo mejor posible con sus propios recursos económicos. Serán aquellas Personas que quieran obtener la máxima rentabilidad de su Patrimonio Inmobiliario, y todo ello, sin perder la referencia que supone seguir viviendo en su casa.

Las Rentas Vitalicias son un producto que está dirigido a las Personas Mayores, que representan un colectivo cada día más numeroso y que, en general, a partir de la edad de jubilación, cuentan con unos ingresos totalmente insuficientes para sus actuales necesidades económicas.

¿Qué ventajas ofrecen las Rentas Vitalicias?

La constitución de una Renta Vitalicia tiene grandes ventajas para las Personas Mayores, ya que les permitirá percibir una Renta mensual durante toda su vida, en función del valor de su vivienda y de la esperanza de vida del titular de la misma, determinada ésta por la edad y el sexo del contratante, a la vez que se reservan el usufructo vitalicio de la vivienda en las mismas condiciones en que la venía utilizando como propietarios.

Además, el Rentista dejará de pagar los recibos del IBI y las Cuotas extraordinarias de la Comunidad. Asimismo, la formalización de la Renta Vitalicia no supondrá ningún coste adicional para el contratante, al correr el comprador con todos los gastos, honorarios profesionales e impuestos que conlleva la operación. Por otra parte, las Rentas Vitalicias gozan de un excelente tratamiento fiscal, ya que los mayores de 70 años sólo tendrían que declarar (en caso de estar obligados a ello), el 8% del total de las Rentas percibidas anualmente.

¿Y qué clase de garantías tienen estas operaciones?

Las Rentas Vitalicias cuentan con todas las garantías legales, ya que las mismas se formalizan en

una Escritura Pública ante Notario, en la cual se incluye una Condición Resolutoria para garantizar a la Persona Mayor la recuperación del inmueble en caso de producirse el incumplimiento del pago de las Rentas por parte de la sociedad adquirente. Además, las operaciones se inscriben en el Registro de la Propiedad.

La propiedad de una vivienda va a representar en un futuro muy próximo para una Persona Mayor su mejor Plan de Pensiones

¿Cuáles son las características propias de nuestro país que pueden favorecer el desarrollo futuro de las Rentas Vitalicias?

En España, se da la circunstancia de que las Personas Mayores tienen concentrada la casi totalidad de sus ahorros en sus viviendas (el 95% del ahorro total de las Personas Mayores de 65 años, lo tienen constituido a través de su Patrimonio Inmobiliario). La propiedad de una vivienda en nuestro país va a representar en un futuro muy próximo para una Persona Mayor su mejor Plan de Pensiones, ya que actualmente el 85,3% de nuestros mayores son propietarios de sus casas.

Además, la gran mayoría de las Personas Mayores (más del 80%), desean por encima de todo continuar viviendo en su casa de siempre.

Todo ello hace en su conjunto que en nuestro país, el producto de las Rentas Vitalicias vaya a tener en un futuro inmediato una importantísima implantación social, como ya ocurre en el resto de los países europeos más desarrollados.

La aprobación de la nueva Ley de Dependencia, ¿se espera que tenga una especial repercusión en la contratación de este producto?

En mi opinión, la puesta en marcha de la Ley de Dependencia con la que se pretende implantar el cuarto pilar del estado del bienestar, contempla el copago como sistema para sufragar las prestaciones sociales de las personas dependientes, por lo que las Rentas Vitalicias se convertirán en uno de los productos claves en que deberá apoyarse el cumplimiento de esta normativa.

Sin duda, el auténtico problema social que actualmente tenemos en España por esta misma situación, en la que cada día hay más Personas Mayores, con elevadas esperanzas de vida pero con escasos recursos económicos, obligará a que nuestros mayores rentabilicen sus viviendas o la sociedad española no dispondrá de los fondos suficientes para atender con normalidad sus necesidades concretas.

Por lo que nos indica, parece que las Rentas Vitalicias tienen un importante componente social, ¿es eso cierto?

Este es un aspecto que a mucha gente le pasa desapercibido. Para nosotros los principales beneficiarios de las Rentas Vitalicias son sin duda las Personas Mayores. En muchos casos, son personas que tienen rentas bajas y que tampoco disponen de importantes ahorros, pero sin embargo son titulares de una gran riqueza, un gran tesoro, como son sus viviendas. El objetivo de nuestro Grupo empresarial es conseguir que se beneficien al máximo de sus propiedades inmobiliarias para mejorar sus condiciones de vida.

¿Cómo pueden los Mediadores de Seguros participar en la comercialización de este producto?

Nuestra sociedad GRUPO RENTA VITALICIA MAYORES tiene establecidos numerosos Acuerdos de Colaboración con profesionales pertenecientes a aquellos colectivos que por su actividad se encuentran próximos a las Personas Mayores, como son los Mediadores de Seguros, los Abogados, los Administradores de Fincas, los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, etc. Estos Convenios no tienen establecida ninguna clase de exclusividad ni de compromisos mínimos para ninguna de las partes, basándose exclusivamente en la relación profesional y en el interés mutuo que para los contratantes pueda representar el Acuerdo.

Con esta colaboración, los Mediadores de Seguros darán un valor añadido a los productos y servicios convencionales que facilitan a sus clientes, a través de una fórmula novedosa para que las Personas Mayores puedan rentabilizar su Patrimonio Inmobiliario.

El Mediador simplemente deberá facilitarnos las Referencias de aquellos de sus clientes que puedan estar interesados en nuestro producto de Rentas Vitalicias, ya que a partir de ese momento todas las gestiones y trámites comerciales que haya que realizar con las Personas Mayores son asumidas por el personal especializado de nuestro despacho. Por último, dejar constancia del importante comisionamiento que la intermediación de las Rentas Vitalicias supondrá para los Mediadores de Seguros. ◀◀

Escribe: S. VÁZQUEZ

¿UN ANCIANO EN CASA?

Soluciones que te dan un respiro

Se lo merece todo y no estás dispuesta a que siga viviendo solo o en una residencia. Sin embargo te agobia pensar que no te sobran ni las horas, ni los euros, ni los metros cuadrados. **¿Cómo conseguir que su traslado a tu casa se convierta en una experiencia agradable para todos?** Te damos algunas pistas.

1. Léete la nueva Ley de Dependencia

En realidad se llama *Ley de Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia:* te la puedes descargar de la página www.boe.es (nº 299 del 15 de diciembre de 2006). La ley apoya a las familias porque concede una **prestación específica para cuidados de los ancianos por personas del entorno familiar,** y contempla los servicios de teleasistencia, ayuda a domicilio y centros de día.

2. Navega por Internet

Existen páginas *web* especialmente interesantes relativas a este sector de la población, que **proporcionan un sinfín de informaciones y datos prácticos.** Te recomendamos la de IMSERSO (www.imsersomayores.csic.es), la de la Sociedad Española de Geriatría y Gerontología (www.segg.es), www.tercera-edad.org, www.todoancianos.com y www.mundomayor.com

3. Infórmate de las ayudas públicas

Todas las Comunidades Autónomas cuentan con su Consejería de Familia y Asuntos Sociales, donde se prestan diversas ayudas económicas para el apoyo a las familias en el domicilio, así como para estancias temporales en residencias (desde vacaciones a fines de semana). **Muchos ayuntamientos también disponen de servicios sociales para casos de necesidad** (lavandería, comida, auxiliares de hogar, camas articuladas y teleasistencia domiciliaria).

4. Instala un teléfono *Tecion*

Comercializado por Telefónica, está **pensado para personas mayores de 65 años con ligera discapacidad visual y auditiva.** Tiene un sonido alto, teclas y pantalla grandes, y una luz que parpadea cuando entra una llamada. Además, está adaptado para emergencias con una tecla de acceso directo al 112 y sistema de manos libres. Se puede adquirir llamando al 1004, en distribuidores autorizados, tiendas de Telefónica o a través de www.telefonicaonline.com

5. CONTRATA UN SERVICIO DE teleasistencia

Permite a las personas mayores que pasan tiempo solas estar en contacto con un centro de atención especializada, tan sólo pulsando el botón de un medallón o pulsera que llevan puesta las 24 horas del día y todos los días del año. Si no consigues este servicio a través de tu ayuntamiento, contacta con alguna de las empresas privadas que presta este servicio como Mapfre Asistencia (tel: 902 136 524). En este caso deberás pagar una tarifa fija por la instalación del sistema en el teléfono, y una cuota mensual por el mantenimiento. Geriasistencia: (tel: 915 611 946).

HAY CIENTOS DE AYUDAS QUE PUEDEN FACILITARTE SU CUIDADO, PARA QUE NO TE FALLE LA PACIENCIA Y EL CARIÑO.

LO ÚLTIMO EN **sociedad**

6. Cómprale un móvil especial

El *Owasys 22C* es un teléfono **móvil para personas con discapacidad visual,** ya que informa mediante voz de todas las operaciones que pueden realizarse además de describir lo que se muestra en la pantalla: estado de la batería, cobertura, llamadas perdidas, mensaje nuevos... Comercializado por Movistar, forma parte del *Plan Estrena* (prepago) y del *Programa de Puntos* (contrato), aunque su precio oficial es de unos 400 euros. Más información en el teléfono 1485.

7. ¿Necesitas un voluntario?

Dos organizaciones de voluntariado, *Solidarios para el Desarrollo* (tel: 902 123 125) y *Amigos de los Mayores* (tel: 932 076 773) ayudan a personas mayores sin suficientes recursos a través de visitas a domicilio, acompañamiento al médico o a hacer gestiones, asistencia al enfermo en fase terminal...

ESTIMULA SU memoria

Con *Smartbrain* (www.smartbrain.net), un **innovador sistema interactivo y multimedia (CDRom), especialmente diseñado para la estimulación y el desarrollo de las principales capacidades cognitivas de las personas adultas:** memoria, lenguaje, cálculo, atención, orientación, reconocimiento y capacidades ejecutivas. Sirve tanto para que las personas mayores puedan prevenir la pérdida de memoria, como para mejorar el Alzheimer, enfermedades neurológicas degenerativas, etc.

8. Contacta con empresas de ayuda a domicilio

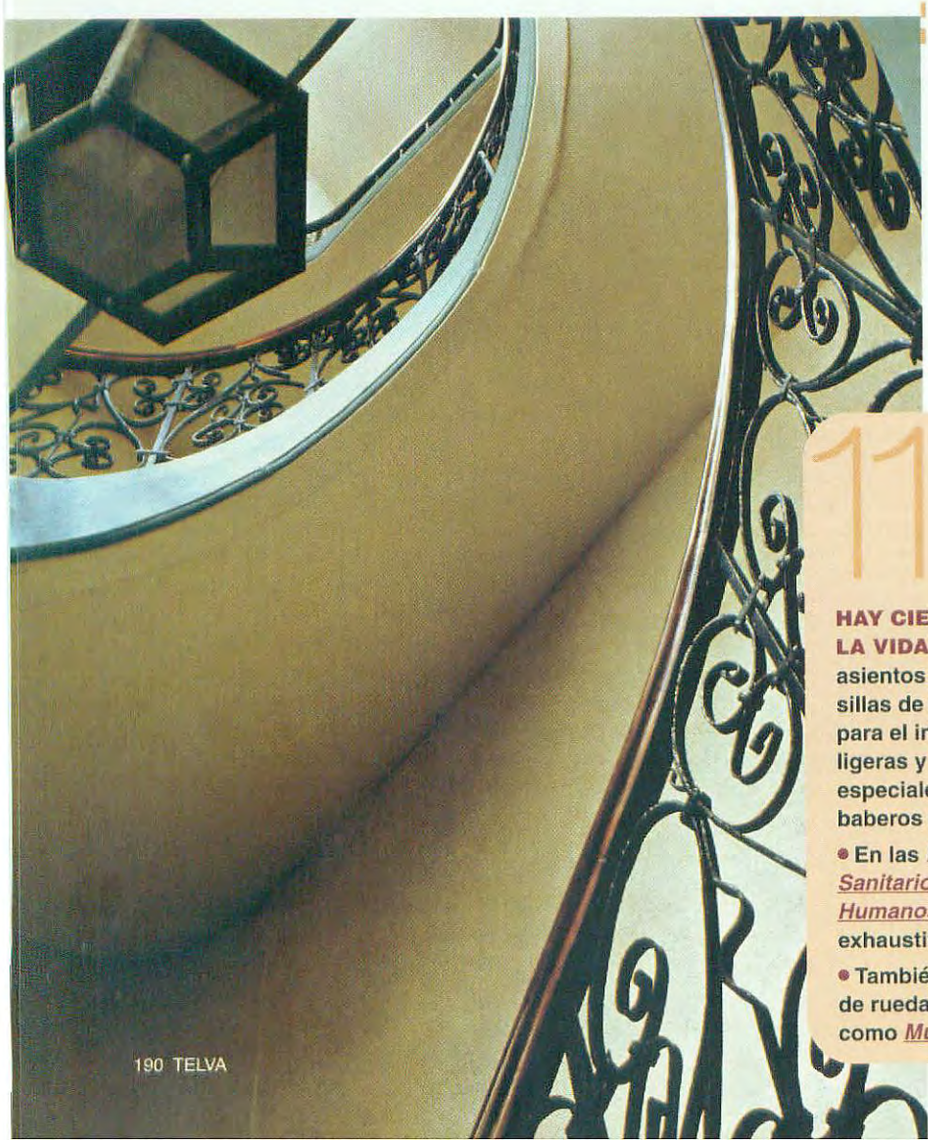
En casi todas las ciudades españolas existen empresas especializadas en asistencia domiciliaria, cuyos servicios pueden ser contratados desde unas horas a la semana hasta las 24 horas del día. **Tienen cuidadores profesionales que se ajustan a las diferentes necesidades:** desde hacerles compañía y darles conversación o servicio de pedicura y peluquería, hasta ayudarles en el baño, comida, o con la incontinencia, cuidado especializado a personas con Alzheimer, control médico, enfermería...
Es el caso de *Home Instead* (tel: 91 781 54 07), *BB Serveis* (tel: 902 103 222), *Home Personal Services* (tel: 902 360 395), *Gerosol Asistencia* (tel: 91 411 36 99), *Asfa 21* (tel: 902 364 155), *Serhogar System* (tel: 91 662 98 69) o *Liber Assistance* (tel: 91 761 69 61).

9. Renueva el cuarto de baño

Puedes recurrir a empresas como *Geribath* (tel: 91 723 04 07), especializadas en adaptaciones de cuartos de baño para ancianos y que cuentan con distribuidores en toda España. Su producto estrella es el sistema integral de ducha, que instalan en tan sólo unas horas, consistente en la sustitución de la bañera –sea cual sea su tamaño– por un plato antideslizante que permite el acceso sin esfuerzo hasta en silla de ruedas. También disponen de asideros, barras, asientos de ducha e inodoros y bidets especiales.

10. Adapta el coche

Varias compañías españolas **se dedican a transformar los automóviles para poder llevar fácilmente a personas en sillas de ruedas,** gracias a rampas elevadoras, asientos especiales, peldaños laterales, etc. Según el modelo de coche, aconsejan la solución más adecuada para cada caso. Puedes llamar a *Rehatrans* (tel: 902 934 292) o *Caradap* (tel: 934 191 949).



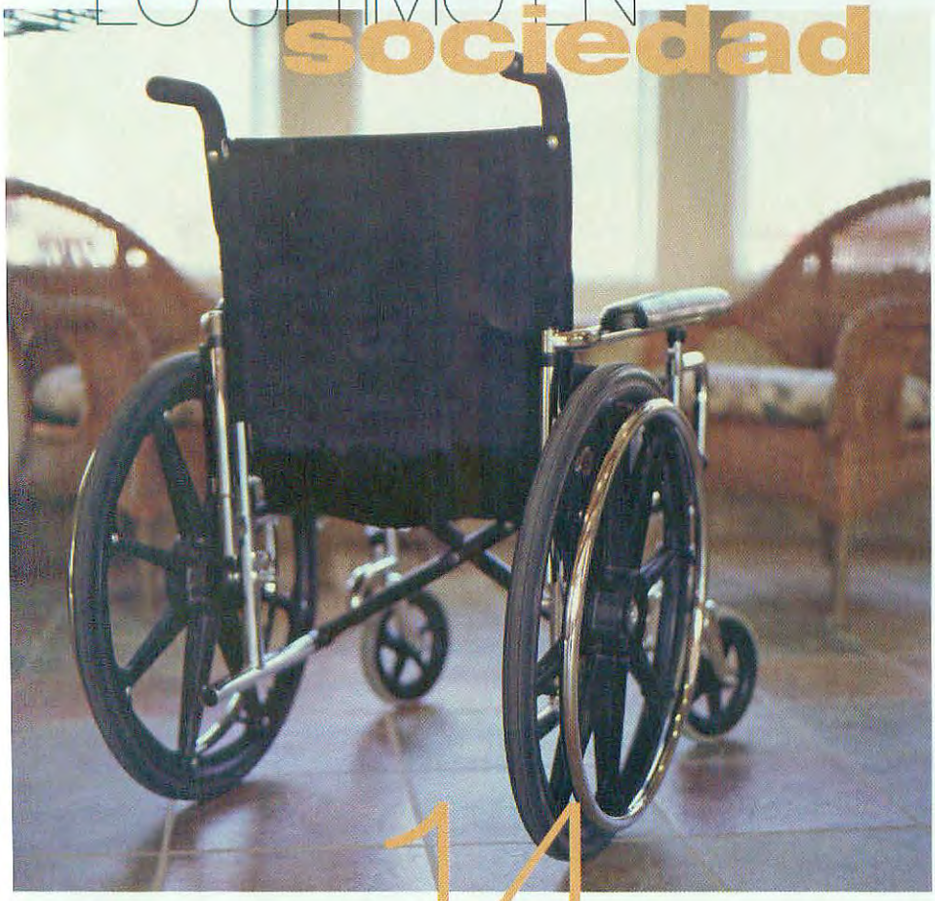
11 UNA CASA cómoda

HAY CIENTOS DE INVENTOS PARA FACILITAR LA VIDA DE LAS PERSONAS MAYORES: asientos abatibles para baños, barras y asideros, sillas de ruedas para duchas, apoyos especiales para el inodoro, grúas y andadores, sillas de ruedas ligeras y plegables, colchones anti-escaras, camas especiales, sábanas de sujeción, vajillas ergonómicas, baberos y empapadores...

- En las *Paginas Amarillas,* busca en *Material Médico Sanitario* para localizar empresas como *Apoyos Humanos* (tel: 902 221 140), que cuentan con un exhaustivo catálogo de productos.
- También encontrarás otras que alquilan desde sillas de ruedas a somieres articulados eléctricos, como *Mundo Dependencia* (tel: 902 196 227).

¿SABÍAS QUE ESPAÑA ES EL QUINTO PAÍS DEL MUNDO CON MAYOR PROPORCIÓN DE ANCIANOS?

LO ÚLTIMO EN sociedad



Ponte al día

Con libros como ***Consejos médicos para la Tercera Edad*** (Ed. Eunsa), en el que siete médicos de distintas especialidades desvelan aquellos conocimientos que pueden **ayudar a conservar la salud en los mayores** y explican cómo proceder cuando ésta se altere en situaciones de urgencia, enfermedades cardiovasculares o infecciosas, cuidados en la demencia, cuidados psicológicos y psiquiátricos, dermatología geriátrica, alimentación en la vejez, ejercicio y el sueño y sus trastornos.

12. Házle la vida más fácil

Con un calzador para medias, bastón con asiento plegable, baraja española gigante, triturador de pastillas, bandeja antideslizante, enhebrador de agujas... *Senior Store* (www.seniorstore.es. Tel: 902 024 599) y *Mundo Abuelo* (www.mundoabuelo.com. Tel: 901 120 373) ofrecen **a través de Internet numerosos artículos especialmente diseñados para facilitar las actividades diarias de la gente mayor** y aumentar su calidad de vida. Asimismo, *Medisana* (tel: 902 330 012) comercializa a través de El Corte Inglés y MediaMarkt varios aparatos que te pueden venir muy bien: calientacamas eléctricos, tensiómetros de brazo, termómetros digitales, humidificadores por ultrasonidos, aparatos de manicura-pedicura... Te recomendamos ojear su catálogo *online* (www.medisana.es).

13. Instala una salvaescaleras

Si tienes escaleras en casa te puede hacer falta instalar una silla o una plataforma salvaescaleras. **Actualmente son seguras y de fácil uso,** se instalan rápidamente, y tienen un voltaje especial para que funcionen aunque se corte la luz. Puedes llamar a *ThyssenKrupp Accesibilidad* (tel: 900 460 414) o a *Acorn* (tel: 900 948 915).

14 RECURRE A UN centro de día

- **Están destinados a incrementar la calidad de vida de los ancianos y sus familias, ya que se centran en mejorar su estado físico y psíquico con talleres, actividades, programas de rehabilitación, supervisión médica y psicológica... Normalmente se puede optar por media jornada (mañana o tarde) o jornada completa. Además, la mayoría cuentan con transporte adaptado para acompañar a los usuarios al centro y su posterior vuelta al hogar.**
- **Las plazas de los centros públicos deben gestionarse a través de la Consejería de Asuntos Sociales de las CCAA y, los privados, directamente en los centros o a través de las compañías de seguros sanitarios como Sanitas, Asisa o Adeslas.**

15. Adquiere un andamóvil

El *rollator* de *Andamovil* (tel: 951 707 910), que se puede comprar o alquilar, permite a las personas mayores salir de casa sin peligro. Se trata de un moderno andador fabricado en Holanda que incorpora neumáticos grandes, empuñadoras ergonómicas, cables de freno, una práctica cesta de la compra en su parte delantera, y un asiento muy confortable para poder hacer un descanso.

16. Busca asesoramiento financiero

Óptima Mayores (tel: 91 781 97 54) es una entidad especializada en el **asesoramiento y planificación financiera para personas mayores.** Tras analizar la situación económica y patrimonial de cada cliente, sus inquietudes y necesidades, les ofrece los productos de bancos y compañías de seguros más adecuados: hipoteca inversa, renta vitalicia, soluciones mixtas...

17. ¿Le interesa una renta vitalicia?

Una renta vitalicia constituida sobre un inmueble es un contrato por el que la persona mayor percibe una **pensión durante el resto de su vida a cambio de la cesión de la propiedad de su vivienda,** pero manteniendo el derecho de uso y disfrute de la misma. Cuando el vendedor renuncia a usarla la renta que le corresponde es como mínimo un 50 por ciento superior a la de la opción clásica. La mayoría de bancos y cajas cuentan con este producto, así como compañías especializadas como *Nudarsis* (tel: 902 362 379) o *Grupo Retiro* (tel: 91 577 42 40).

18. ¿...o una hipoteca inversa?

Una hipoteca inversa es una modalidad de préstamo hipotecario por el que el cliente **recibe una cantidad mensual fija a cambio de su vivienda hasta que fallece.** Como la renta vitalicia, se trata de un producto que permite obtener un complemento económico para mejorar las condiciones de vida de mucha gente mayor que percibe pensiones insuficientes. En general, las condiciones que piden las entidades financieras para conceder estos préstamos son que el cliente tenga 70 años o más, y que su casa esté íntegramente pagada.

19. La dieta que necesita

La Sociedad Española de Endocrinología y Nutrición (SEEN) recomienda una serie de **pautas para su correcta alimentación:** no se deben saltar las comidas, reemplazar la leche entera por desnatada, seleccionar las carnes que tengan menos grasa, comer pescado con frecuencia, limitar el consumo de embutidos, yemas de huevo, mantequillas y pastelería, consumir frutas, verduras y legumbres, beber mucha agua, incrementar el consumo de cereales y pan integral.

TODO LO QUE DEBES SABER SOBRE LOS PLANES DE PENSIONES

Este producto financiero, que surgió en España hace casi 20 años, permite ahorrar cómodamente para disponer de un capital o una renta en el momento de la jubilación. Además, en caso de incapacidad o de fallecimiento del titular, podrán disponer de esta renta sus beneficiarios legales. No obstante, los expertos alertan de que, con la aprobación de la nueva reforma fiscal, el futuro de los Planes de Pensiones resulta cada vez más incierto. La elección queda en su mano. Pero antes, lea este reportaje...

POR LUIS ALFONSO LÓPEZ
FOTOS ARCHIVO

Un Plan de Pensiones consiste en un producto de ahorro previsión a largo plazo que atesora interesantes ventajas fiscales y cuyo principal objetivo es cubrir las contingencias de jubilación, fallecimiento e incapacidad, según explica Carlos Martínez Cerezo, presidente y consejero Delegado del Grupo Renta Vitalicia Mayores.

¿A qué destinatarios se dirige?

Legalmente no se establece dad mínima o máxima para contratar un Plan de Pensiones. No obstante, las aportaciones a planes de pensiones realizadas después de la fecha de jubilación, aunque disfrutarán de las mismas deducciones fiscales, sólo podrán recuperarse por parte de los beneficiarios designados cuando se produzca el fallecimiento del partícipe.

¿Qué debemos tener en cuenta cuando contratemos un Plan de Pensiones?

A la hora de contratar un Plan de Pensiones, aparte de la solvencia y capacidad de gestión de la entidad y de la gestora del fondo, uno de los aspectos más importantes lo constituye la edad y, consecuentemente, los años que restan hasta la jubilación. Para obtener un adecuado asesoramiento, la mejor opción consiste en realizar la contratación a través de su correduría de seguros.

Tipos de Planes de Pensiones

Existen tres modelos de Planes de Pensiones, que varían en función del sujeto constituyente, las obligaciones estipuladas y según en qué valores inviertan.

- Según el sujeto constituyente:
- Sistema individual: son planes cuyo impulsor lo constituye una o varias entidades financieras y cuyo partícipe puede ser cualquier persona física.
- Sistema de empleo: aquellos planes cuyo promotor sea cualquier entidad, corporación, sociedad o empresa y cuyos partícipes sean los empleados.
- Sistema asociado: corresponde a aquellos planes cuyo promotor es cualquier asociación, sindicato, gremio o colectivo y cuyos partícipes sean sus asociados y miembros.
- Según las obligaciones estipuladas: Los planes de los sistemas de empleo y asociados podrán ser planes de aportación definida y de prestación definida y/o mixtos. Los del sistema individual sólo podrán serlo de la modalidad de aportación definida.
- Según en qué inviertan:
- Renta fija: la composición de su cartera no admite activos de renta variable.
- Renta fija mixta I: la cartera podrá estar constituida por un máximo del 15 por ciento en activos de renta variable.
- Renta fija mixta II: su cartera incorpora activos de renta variable entre un 15 por ciento y 30 por ciento.
- Renta variable mixta: la composición de la cartera está integrada por activos de renta variable entre un 30 por ciento y un 75 por ciento.
- Renta variable: la cartera debe estar compuesta por un mínimo del 75 por ciento en renta variable.

"LOS PIAS (PLANES INDIVIDUALIZADOS DE AHORRO SISTEMÁTICO), LOS *UNIT LINKED* Y LOS PLANES DE JUBILACIÓN SON OTRAS OPCIONES INTERESANTES"

Algunas alternativas a los Planes de Pensiones

Las principales alternativas que actualmente existen a los Planes de Pensiones, y que permiten tener una cierta disponibilidad del dinero antes de la edad de jubilación, lo constituyen los Planes Individualizados de Ahorro Sistemático (PIAS), los *Unit Linked* y Planes de Ahorro o Planes de Jubilación.

"Los PIAS son un producto de ahorro a largo plazo dirigido a complementar la pensión, que ha surgido al amparo de la nueva ley del IRPF. Gozan de excelentes ventajas fiscales siempre y cuando se cobren a partir de los diez años de su contratación y se haga en forma de Renta Vitalicia", asegura Martínez Cerezo.

Las aportaciones a los PIAS no reducen la base imponible en el impuesto sobre la renta, y ahí estriba su principal diferencia con los planes de pensiones. Por su parte, los *Unit Linked* son un producto que combina las características y ventajas de los seguros de vida y la flexibilidad de los fondos de inversión, "aprovechándose de

LOS NUEVOS PLANES DE PENSIONES DE LA CAIXA

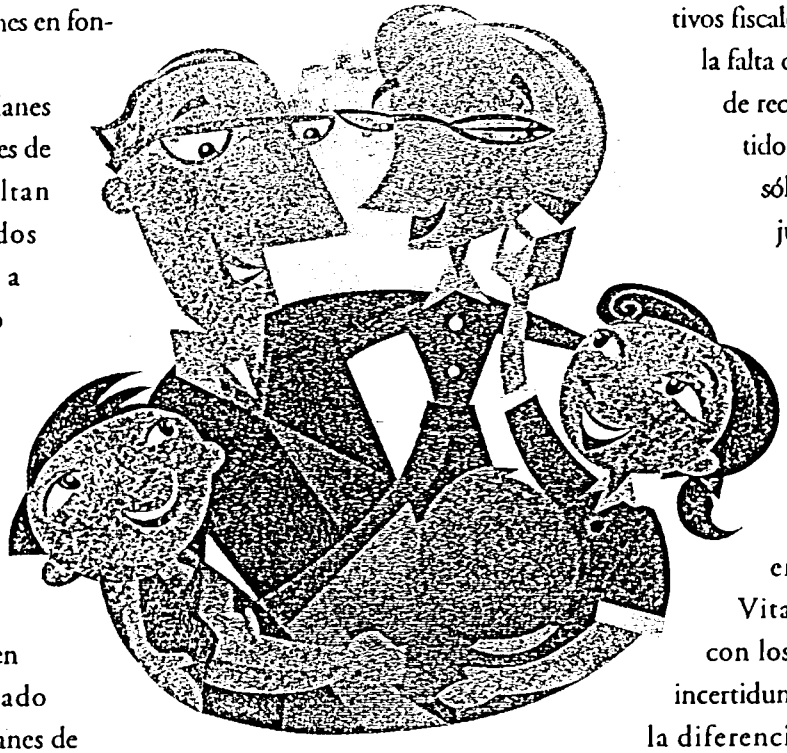
VidaCaixa, la compañía gestora de Planes de Pensiones de la Caixa, presenta al mercado dos nuevos productos financieros: el *PlanCaixa 7 Plus* y el *PlanCaixa Invest 18*.

- *PlanCaixa 7 Plus*: contratando este nuevo plan, el cliente obtendrá el 120 por ciento del importe aportado. Este producto es especialmente adecuado para clientes que deseen asegurarse la rentabilidad obtenida de la inversión de sus ahorros y que se encuentren próximos a la fecha de su jubilación.
- *PlanCaixa Invest 18*: Con este plan, el cliente obtendrá el 140 por ciento del importe aportado. Este es un producto diseñado para aquellos clientes a los que aún les restan bastantes años para la jubilación y que deseen invertir a largo plazo, conociendo, en el momento de contratar el producto, la rentabilidad final que obtendrán.

Si desea más información puede llamar al teléfono 902 288 882 o bien consultar en la página *web* www.lacaixa.es.

la evolución de los mercados bursátiles. Es decir, se trata de un seguro en el que las primas pagadas se vincularán a participaciones en fondos de inversión".

Por último, los Planes de Ahorro o Planes de Jubilación resultan seguros diseñados para ahorrar a medio o largo plazo, lo que permite obtener una prestación determinada compuesta del capital invertido más una rentabilidad en un determinado plazo. Con los planes de ahorro, se puede disponer del dinero en cualquier momento, aunque durante los primeros años suele existir una penalización.



Un futuro "incierto"

Según explica el presidente y consejero Delegado del Grupo Renta Vitalicia Mayores, "los Planes de Pensiones siempre tendrán un mercado potencial basado sobre todo en aquellas personas que buscan determinadas ventajas fiscales y desean completar económicamente su jubilación el día de mañana. No obstante, con la nueva reforma fiscal, el futuro de los Planes de Pensiones es cada vez más incierto". "El motivo –prosigue Martínez Cerezo– radica en el empeoramiento sufrido en los incentivos fiscales de estos productos y la falta de flexibilidad a la hora de recuperar el capital invertido (ya que las prestaciones sólo se perciben en caso de jubilación, fallecimiento o invalidez)".

La nueva Ley tributaria "trata de primar aquellos productos que otorgan obligatoriamente prestaciones en forma de Rentas Vitalicias, como ocurre con los (PIAS), lo cual crea incertidumbre en el inversor por la diferencia que puede existir entre el montante de las rentas vitalicias y la cantidad invertida". En conclusión, "considero que la reforma tributaria no ayudará a afrontar los problemas derivados del envejecimiento y la dependencia", asegura Cerezo. ■ *www.jubilo.es.*

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

VENTAJAS

- Ahorro de dinero para la jubilación.
- Reducción de hasta el 45 por ciento en la Declaración de Renta.
- Exención de tributación en el Impuesto sobre el Patrimonio.
- No tributación por parte de los beneficiarios en el Impuesto de Sucesiones.
- Posibilidad de disponer del dinero en el momento de la jubilación en forma de renta, de una sola vez (con exención fiscal del 40 por ciento) o una combinación de ambas.
- Reducción del 50 por ciento para las personas con minusvalía igual o superior al 65 por ciento si reciben la prestación en forma de capital (si han transcurrido más de dos años desde la primera aportación), o de dos veces el salario mínimo interprofesional si la prestación se percibe en forma de renta.

DESVENTAJAS

- La imposibilidad de recuperar el dinero invertido hasta la fecha de la jubilación, excepto en los casos de invalidez permanente o absoluta, fallecimiento, desempleo de larga duración o enfermedad grave del partícipe o de su cónyuge.