



Apariciones en Prensa y Revistas

Grupo Retiro 2010



Saca más rendimiento a tu dinero

★ Seguridad de la Renta Vitalicia

¿Puedo sentirme seguro si firmo una Renta Vitalicia sobre mi vivienda?

Si usted formaliza una Renta Vitalicia sobre su vivienda puede sentirse plenamente seguro, siempre que exija unas garantías jurídicas plenas. En primer lugar, la operación deberá formalizarse ante notario en una Escritura Pública de Renta Vitalicia que quede inscrita en el Registro de la Propiedad. En dicha escritura, deberá incluirse una **condición resolutoria con la que se garantice el pago vitalicio de todas las rentas**. Así, en el caso de producirse un hipotético impago, el cliente recuperaría la plena titularidad de la vivienda sin tener que devolver ninguna de las mensualidades percibidas desde el inicio de la operación. Cualquier otro aspecto pactado —obligación de pago de impuestos, derramas extraordinarias, seguros...— también deberá recogerse en la Escritura Pública.

★ Coste de los créditos

¿Cómo puedo saber cuál es el crédito más barato?

A la hora de conocer cuál es el crédito más competitivo que se puede contratar, no hay que cometer el error de fijarse exclusivamente en el tipo de interés que se aplique. Es necesario prestar especial atención a los gastos de formalización y las comisiones. No obstante, hay que tener en cuenta las necesidades de cada persona y las posibilidades económicas que, tanto en el momento de la contra-



ción como en el futuro, se tengan: un crédito con bajo tipo de interés, quizás, no resulte conveniente por conllevar elevados costes de formalización. Unas comisiones elevadas pueden justificar un mayor plazo de amortización, con el desahogo que ello supone. Hay que conocer las distintas variables para optar por el crédito más adecuado en todos los sentidos: comisiones de estudio, apertura y cancelación, plazo de amortización, tipo de interés fijo, variable o mixto, garantías que se exigen, capitales máximos que se pueden conceder, periodos de carencia, la TAE, que realmente se aplicará...

★ Inversiones alternativas

¿Qué inconvenientes tienen las inversiones alternativas?

En primer lugar, no suelen ser activos tan líquidos como los financieros, de forma que su venta se puede complicar y alargar. Por otra parte, y como norma general, tardan muchos años en ser rentables. Es imprescindible informarse bien de qué entidades gestionan estas inversiones y tener cuidado porque algunas de ellas no están regu-

LA FORMALIZACIÓN DE LA RENTA VITALICIA DEBE REALIZARSE ANTE NOTARIO EN UNA ESCRITURA PÚBLICA DE RENTA VITALICIA.

ladas por el Banco de España, por la Comisión Nacional del Mercado de Valores o por el Ministerio de Economía.

★ Derecho de tanteo

¿Qué clase de limitaciones tiene una vivienda VPO y qué es el derecho de tanteo?

Son varias. La Administración fija para ellas un precio máximo de venta e, incluso, de alquiler. El derecho de tanteo contempla la venta de viviendas VPO con la condición inexcusable de que cada inmueble debe ser ofrecido, en primer lugar, a la Administración. Sus máximos responsables valorarán, en el plazo de un mes, si aceptan o no la operación de venta. En caso de que decidan no adquirirla, la casa se puede transmitir al comprador independiente al precio máximo que se haya fijado. Si estas limitaciones se incumplieran, la vivienda podría descalificarse con carácter de sandón.

Nuestro experto



CARLOS A. MARTÍNEZ CEREZO
Presidente-
consejero delegado
de Grupo Renta
Wobla Mayores.

Para más consultas:
revistajubilo@jubilo.es

24 FINANCIACIÓN

La intención de pedir un préstamo se triplica entre los mayores de 60 años

Un 14,5% de las personas que se encuentran en esta franja de edad se ha planteado solicitar este tipo de financiación.

N&G, Madrid

El número de personas mayores que hoy tiene pensado pedir un crédito se ha incrementado casi un triple con respecto al año anterior.

Así se desprende de un estudio que ha elaborado COFIDIS, en el que se señala que la intención de solicitar financiación ha aumentado con fuerza en este segmento de la población. De hecho, si a principios de 2009 el 5,5% de la población española que superaba los 60 años tenía previsto pedir un crédito, este año ya son un 14,5% las perso-

neral, en el informe de COFIDIS se recoge que el porcentaje de personas que prevé contratar un crédito al consumo durante este año podría alcanzar el 22%, un volumen considerablemente mayor al 14% de los españoles que se había planteado demandar este tipo de financiación a principios del año pasado.

Según los datos registrados por esta entidad, el cliente tipo que contrata créditos al consumo se corresponde con un español de entre 35 y 44 años, con un nivel de ingresos me-

diante de contratar un crédito al consumo por parte de los jóvenes de entre 18 y 24 años. Mientras que a principios de 2009, el 17% de los menores de 25 años preveía solicitar este tipo de financiación, actualmente casi el 30% de las personas de este tramo de edad tiene pensado pedir

dinero prestado. Este informe muestra un incremento generalizado en la intención de los consumidores de contratar estos servicios, sobre todo en Galicia, en Asturias y en la provincia de León. Sin embargo, en la zona de Levante dicha voluntad ha retrocedido moderadamente.

Opinión

CARLOS A. MARTÍNEZ CEREZO

Presidente - Consejo Delegado de GRUPO RETIRO

Existen una combinación de factores que explican el incremento en la intención de los mayores de contratar un préstamo. Por un lado, los parámetros que lastiman permanentemente el poder adquisitivo de este segmento de la población. Es decir, las bajas pensiones y el aumento de las situaciones de dependencia con los costes que ello conlleva. Y, por otro lado, nos encontramos con que la actual crisis económica ha cerrado distintas fuentes de ingresos con las que contaban las personas mayores como, por ejemplo, la reducción de los rendimientos por depósitos bancarios, que es el producto de aho-

ro que más utiliza este colectivo, los impagos de alquileres o las dificultades de venta de segundas propiedades. Quizás, lo más destacable, es que los hijos no pueden mantener las ayudas económicas a sus padres. Es más, en muchos casos, son los mayores los que ayudan ahora a sus hijos. Lo importante es recordar que existen productos crediticios, como la Hipoteca Inversa, que han sido legislados específicamente para este grupo de población y advertir del peligro de la contratación de determinados créditos con financieras privadas que establecen intereses muy elevados.



En 2009, sólo un 5,5% de los mayores de 60 años iba a pedir un préstamo.

nas de esta franja de edad los que creen que lo solicitarán durante el ejercicio actual.

Créditos al consumo

En referencia a la población ge-

neral, en el informe de COFIDIS se recoge que el porcentaje de personas que prevé contratar un crédito al consumo durante este año podría alcanzar el 22%, un volumen considerablemente mayor al 14% de los españoles que se había planteado demandar este tipo de financiación a principios del año pasado. Según los datos registrados por esta entidad, el cliente tipo que contrata créditos al consumo se corresponde con un español de entre 35 y 44 años, con un nivel de ingresos me-

Saca más rendimiento a tu dinero

★ Hipotecas inversas

¿Cuál es el tratamiento fiscal que tienen las hipotecas inversas?

Las disposiciones realizadas mensualmente por una persona mayor que contrate una Hipoteca Inversa no deben declararse en el IRPF, pues no resultan ingresos percibidos a través de una Entidad Financiera. Se trata de un crédito porque se formaliza sobre la propia vivienda.

La cantidad total que representa la deuda del crédito se podrá deducir del valor final del inmueble en el Impuesto de Sucesiones, cuando se realice la corriente testamentaria o, en su caso, la oportuna Declaración de Herederos.

★ Fondos de Inversión

¿Quién regula la transparencia de las actuaciones en los Fondos de Inversión?

La supervisión de los Fondos de Inversión—así como de las sociedades gestoras y las depositarias de estos Fondos—corresponde a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Mediante el control y la supervisión que ejerce, la CNMV garantiza dos objetivos fundamentales. Por una parte, proporciona estabilidad al sistema financiero, con el objetivo de que no exista ninguna clase de desconfianza por parte de los inversores hacia estos productos. Por otra, ofrece protección a los inversores—pequeños ahorradores—en lo que se refiere a la valoración de su patrimonio o a la información que deben recibir de forma periódica sobre las inversiones que se realizan desde la sociedad gestora.



dica sobre las inversiones que se realizan desde la sociedad gestora.

★ Venta de un inmueble

¿Qué trámites conlleva la venta de una vivienda?

El primer paso es decidir la forma en la que se realizará la venta de la casa: si directamente o a través de los intermediarios profesionales. A continuación, se debe tasar el inmueble para conocer su precio real en el mercado. Cuando exista un comprador, se debe cerrar la operación a través de un Contrato de Señal o Arras. Posteriormente, se tiene que solicitar a la comunidad de propietarios un certificado en el que quede patente que la vivienda se encuentra al corriente en lo que se refiere a los pagos. Tras esto, hay que formalizar la compraventa en Escritura Pública, ante notario. El último paso es formalizar el pago del Impuesto Municipal de Plusvalía que corresponda.

★ Rentabilizar el patrimonio

¿Qué opciones existen para que una

EXISTEN DIFERENTES OPCIONES PARA QUE LOS USUARIOS RENTABILICEN AL MÁXIMO EL VALOR DE SU VIVIENDA. LA AYUDA DE UN PROFESIONAL ES ESENCIAL.

persona mayor rentabilice su patrimonio inmobiliario?

Actualmente, hay varias opciones para que los mayores puedan sacar el máximo rendimiento a sus viviendas. Todo dependerá de lo que cada persona quiera hacer en el futuro, tanto respecto de su lugar de residencia como de la forma de obtener unos ingresos. Si el usuario quiere seguir viviendo en la casa donde ha vivido siempre, puede contratar una renta vitalicia o una hipoteca inversa. Si lo que desea es trasladarse a un centro de mayores, puede elegir entre formalizar una renta vitalicia—de las denominadas *Fuera del Hogar*—, vender el inmueble y constituir una renta dineraria. Otra opción es alquilar su vivienda con el riesgo, en este caso, de que pudiera no encontrar un inquilino y/o llegar a tener impagados.

Nuestro experto



CARLOS A. MARTÍNEZ CEREZO
Presidente-consejero delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores.

Para más consultas:
revistajubilo@jubilo.es

Los expertos advierten de la presencia de hipotecas inversas falsas

N&G. Madrid

Los expertos han observado “un importante desconocimiento” por parte de algunas entidades financieras sobre las condiciones y términos de contratación de la hipoteca inversa, lo que ha generado graves consecuencias para algunos clientes.

Según explica **Carlos A. Martínez Cerezo**, presidente de Grupo Retiro, “este problema ha provocado que la información que se trasladada a las personas mayores en muchos casos no resulte lo suficientemente clara, lo que ha generado confusiones que ya no pueden ser resueltas una vez formalizado el crédito”. Por ello, **Cerezo** considera que, ante esta situación, “se hace especialmente relevante la presencia del asesor independiente que, sin estar vinculado a las entidades, proporcione a la persona mayor una información profesional e imparcial respecto de todas las posibilidades existentes en el mercado”. De hecho, se trata de una figura que se contempla en la ley de la hipoteca inversa desde su aprobación, pero que todavía no se ha desarrollado.

Desde la aparición de la hipoteca inversa, muchas personas mayores han acudido a las entidades bancarias para demandar la contratación

de este crédito debido, principalmente, a la repercusión mediática que ha existido en estos últimos años entorno a este producto. Sin embargo, según explica **Cerezo**, “en muchos casos se encuentran con que lo que les ofrecen puede tener variaciones importantes sobre las condiciones genéricas que la persona mayor piensa que siempre son aplicables”.

Con la finalidad de diferenciar los productos que se ofrecen a las personas mayores en las entidades bancarias, el presidente de Grupo Retiro, explica que, “en la

llamada hipoteca pensión, las entidades conceden un crédito por un importe equivalente a un porcentaje de la tasación, generalmente en torno al 70% y al 80%, de forma que se contrata automáticamente con dicha cantidad un seguro de rentas vitalicias con el que se garantiza el cobro de una mensualidad más el pago de los intereses correspondientes”. La mayor diferencia en este sentido, añade **Cerezo**, “es que, con la hipoteca pensión, la deuda alcanza desde el inicio su máximo valor, mientras que en la

hipoteca inversa, la deuda va incrementándose a medida que se va disponiendo de las cantidades”. También varía el tratamiento fiscal de las mensualidades. En este sentido, manifiesta el presidente del Grupo Retiro, “las cantidades a percibir con este producto pueden ser más interesantes que en la hipoteca inversa si la edad del contratante es muy avanzada, si bien debemos insistir en que la deuda para los herederos será desde el inicio más elevada. Algunas entidades comercializan las dos modalida-

des, hipoteca inversa e hipoteca pensión, mientras que otras sólo trabajan con esta última. Es aquí donde se genera la confusión”. Otra advertencia importante es que, “aunque alguna entidad obliga a que los hijos firmen simplemente como conocedores, hay otras que obligan a la participación de los hijos en la operación como avalistas con sus propios bienes, de modo que salvan así la disposición legal que establece que el acreedor sólo podrá obtener recobro hasta donde alcancen los bienes de la herencia”.

Markel International lanza un seguro de responsabilidad civil para residencias

N&G. Madrid

Markel International España, entidad especializada en seguros de Responsabilidad Civil Profesional (RCP) y de Altos Cargos, ha puesto a la venta un nuevo producto especialmente diseñado para las residencias y para otros centros sociosanitarios orientados a discapacitados físicos o psíquicos y a enfermos crónicos.

Se trata de un seguro que garantiza a los centros el pago de las indemnizaciones que legalmente se impongan al asegurado, a consecuencia de la responsabilidad civil derivada de los daños ocasionados a terceros con motivo de la actividad. La cobertura queda limitada, exclusivamente, a aquellas lesiones objeto de este producto, cuyas reclamaciones se presenten al usuario durante la vigencia de la póliza –lo que se conoce como cláusula *claims made*– con independencia del momento en que se produjo el hecho causante del daño. El nuevo producto de Markel International cubre la responsabilidad civil del afectado en las actividades de asistencia sociosanitaria ordinaria y de urgencia o en las que se derivan de la explotación del centro. También en aquellos casos que se encuentran relacionados con posibles accidentes laborales que sufran los empleados del asegurado y coberturas adicionales como, por ejemplo, la inhabilitación profesional o los costes por pérdida de la autorización de funcionamiento de las instalaciones.

Cuidamos a los tuyos como lo harías tú

Su bienestar, nuestra prioridad

Los mayores y las personas dependientes merecen la mejor atención. En Grupo Care cuidamos de ellos con cariño, con atención sanitaria profesional y especializada, toda la tecnología y las máximas garantías, porque su bienestar es nuestra prioridad.

Visítanos y compruébalo, en Grupo Care descubrirás un espacio de confianza, donde nuestros residentes se sienten como en casa.



Care León I

Residencia
 987 804 631
 leon1@grupocare.com

Care León II

Residencia y Centro de Día
 987 807 805
 leon2@grupocare.com

Care Cáceres

Residencia y Centro de Día
 927 628 010
 caceres@grupocare.com

Care Casar de Cáceres

Residencia
 927 290 550
 casar@grupocare.com

Care Villafranca de los Barros

Residencia y Centro de Día
 924 520 870
 villafranca@grupocare.com

Care Alamillo

Residencia
 926 735 235
 alamillo@grupocare.com

Care Aljarafe

Residencia
 955 726 235
 aljarafe@grupocare.com

Care Sant Cugat del Vallés

Residencia y Centro de Día
 935 877 200
 sancugat@grupocare.com

Care Torrelozanes

Residencia
 918 569 090
 torrelozanes@grupocare.com

Care La Moraleja

Residencia
 916 508 910
 lamoraleja@grupocare.com

Care Meco

Residencia y Centro de Día
 918 861 666
 meco@grupocare.com

Care Villacañas

Residencia y Centro de Día
 925 201 313/14
 villacanas@grupocare.com

Care Campello

Residencia
 965 941 893
 campello@grupocare.com

Care Valencia

Residencia
 963 497 433
 valencia@grupocare.com

Care Cartagena

Residencia
 968 122 789
 cartagena@grupocare.com



www.grupocare.com
 902 200 024

Saca más rendimiento a tu dinero

* Rescatar el fondo de un Plan de Pensiones

¿Cuándo se puede rescatar el dinero aportado a un Plan de Pensiones?

Es posible en el caso de jubilación o en una situación asimilable. También ante una invalidez laboral total o si el partícipe o beneficiario ha fallecido. La cuantía económica de un Plan de Pensiones también se puede rescatar en el caso de padecer una grave enfermedad. Por último, esta operación puede llevarse a cabo en el caso de una extinción de la situación laboral y el posterior estado de desempleo.

* Imposiciones a plazo

¿Cuándo y de qué forma se perciben los rendimientos de las imposiciones a plazo?

Lo habitual es que la remuneración se abone cuando venza el plazo aunque también es posible establecer el cobro periódico de los intereses —de forma mensual, trimestral...—

Cuando la remuneración contempla el cobro de cantidades en efectivo, los tipos de interés pueden ser de varias clases:

- Fija, para todo el período de la imposición.
- Credente o decreciente, de acuerdo a un pacto alcanzado previamente.
- Indexados o referenciados, según el porcentaje de la revalorización media de un determinado índice, como puede



ser el Ibx, el Mibor o el Euribor.

- Mixtos, que aplican un interés fijo y otro variable, este último acorde a un determinado índice.

Existen otras formas de remuneración, como la que sólo concede al cliente un regalo en especie pero ninguna cuantía económica en efectivo. En estos casos, suele tratarse de depósitos a plazo de un año que se contratan a cambio de artículos como vajillas, toallas, sartenes, cacerolas, televisores o bicicletas...

* Cuestiones sobre el Servicio Círculo

¿En qué consiste el Servicio Círculo comercializado desde Grupo Retiro?

El Servicio Círculo —que se tramita de forma conjunta desde las tres sociedades de Grupo Retiro— consiste en la gestión de la venta de un inmueble y en la contratación —junto a una compañía de seguros— de una Renta Dinámica —vitalicia o temporal— con el capital que se haya obtenido de la compraventa de la vivienda. Por último, desde el Servicio Círculo tam-

bién se obtiene la localización de la mejor plaza disponible en una residencia para mayores. En definitiva, se trata de facilitar al sector senior la solución integral a sus particulares problemáticas económicas. Este servicio, pionero en el ámbito nacional, ya había sido demandado con anterioridad por aquellos mayores y sus familiares. En la gran mayoría de los casos, estas personas piden actualmente ayuda porque necesitan resolver las situaciones de soledad y/o de dependencia física, psíquica e intelectual, lo cual no resulta, ni de lejos, una tarea sencilla. Unas veces, por la falta de plazas en los centros residenciales públicos. Otras, por la escasez de recursos económicos propios.

Nuestro experto



CARLOS A. MARTÍNEZ CERESO
Presidente-consejero delegado de Grupo Retiro
Vitalicia Mayores.

Para más consultas:
revistajubilo@jubilo.es

Saca más rendimiento a tu dinero

★ Contratar una Hipoteca Inversa

¿Cuáles son los costes totales que hay que pagar al contratar una Hipoteca Inversa?

Son varios los servicios que se deben contratar a la hora de formalizar el contrato de una Hipoteca Inversa:

- Los honorarios de tasación de la vivienda.
- Los honorarios de la notaría.
- Los honorarios relacionados con el Registro de la Propiedad.
- El impuesto de Actos Jurídicos Documentados si no fuera la vivienda habitual.
- Los gastos y honorarios de la gestoría.
- Las comisiones y los gastos bancarios que las entidades financieras puedan establecer para la formalización del crédito. No obstante, todos estos gastos no deben abonarse a la constitución, ya que se incluirán dentro de las disposiciones iniciales del propio crédito.

★ Corredurías de Seguros

¿Qué garantías y hasta qué capital cubre el Seguro de Responsabilidad Civil Profesional de las Corredurías de Seguros?

De acuerdo con la Ley 26/2006 de 17 de julio de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados, el seguro de Responsabilidad Civil Profesional —obligatorio para los Corredores de Seguros— cubre los posibles daños y perjuicios que en el desempeño de su actividad pudieran ocasionar los corredores a sus clientes. Este seguro debe ofrecer una cobertura de hasta 1.000.000 de



euros por siniestro y hasta un máximo de 1.500.000 euros. En este parámetro se contemplan todos los siniestros que se produzcan durante el mismo año.

★ Inversiones financieras

¿Es posible abrir una cuenta con un *broker* financiero sin tener que desplazarse físicamente a sus oficinas para realizar las inversiones? ¿Cuáles son los gastos que éstas conllevarían?

Para este tipo de transacciones, casi ninguna entidad de inversiones obliga a personarse en sus oficinas ya que le enviarán los documentos por mensajero y con sólo adjuntar el DNI y devolverlos firmados, en pocos días, se activará la cuenta de inversión y ya se podrá operar con toda seguridad. Los gastos que esto supone son el canon de Bolsa y la comisión del intermediario. Además, la entidad depositaria también cobrará por la administración y el depósito de los valores, así como la entidad gestora que le facturará cada vez que formalice una inversión.

LA VENTA DE LA VIVIENDA HABITUAL DE UNA PERSONA MAYOR DE 65 AÑOS ESTÁ TOTALMENTE EXENTA DE TRIBUTACIÓN EN EL IRPF.

★ Venta de la vivienda

¿Cómo puede afectar fiscalmente a una persona mayor la venta de su vivienda?

La venta de la vivienda habitual por parte de un propietario de más de 65 años está totalmente exenta de tributación en el IRPF. Así, el posible incremento patrimonial que dicha venta pueda suponer será cero a efectos fiscales. Si, por el contrario, lo que se pone a la venta es un segundo inmueble, las ganancias de la venta tributarán, en principio, igual que las demás plusvalías. Si la casa se poseyó por un plazo similar o inferior a un año, la ganancia se suma a todas las demás rentas normales del contribuyente tributando a la escala de gravamen. Si, por el contrario, se adquirió inicialmente hace más de un año, la plusvalía obtenida se gravará al 18%.

Nuestro experto



CARLOS A. MARTÍNEZ CERESO
Presidente-consejero delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores.

Para más consultas:
revistajubilo@jubilo.es



No todo lo que los bancos y cajas nos ofrecen es una hipoteca inversa

Tras la regulación de la “hipoteca inversa” en la Ley 41/2007 de Modernización del mercado hipotecario, lo cierto es que la forma de instrumentar este producto ha sido muy homogénea por parte de las entidades financieras y compañías de seguros que han optado por su desarrollo.

Así, y ajustándose a la norma, se trata de un crédito con garantía hipotecaria en el que las personas mayores obtienen disposiciones periódicas (ya que ninguna comercializa actualmente la opción de pago de una única cantidad), y donde la deuda acumulada sólo es exigible al fallecimiento de los beneficiarios. Muy similares son también el resto de condiciones: el tipo de interés es fijo durante la vigencia del crédito, se admite la disposición de cantidades iniciales a modo de anticipo y existe la posibilidad de contratación de un seguro que garantice el cobro de las mensualidades de por vida.

Esta homogeneización de condiciones, así como la repercusión mediática que ha existido en estos últimos años, ha llevado a que las personas mayores acudan a las entidades

demandando la contratación de una hipoteca inversa, pero el producto que se les ofrece puede tener en algunos casos variaciones importantes sobre estas condiciones genéricas que la persona mayor piensa que son siempre aplicables.

En este sentido, debe hacerse mención a la llamada “hipoteca pensión” por la que las entidades financieras conceden a la persona mayor un crédito por un importe equivalente a un porcentaje de la tasación, generalmente en torno al 70% - 80%, contratando automáticamente con dicha cantidad un seguro de rentas vitalicias con el que se garantiza el cobro de una mensualidad más el pago de los intereses correspondientes. La mayor diferencia en este sentido es que con la hipoteca pensión la deuda alcanza desde el inicio su máximo valor, frente a la inversa, donde la deuda va incrementándose a medida que se va disponiendo de las cantidades. También varía el tratamiento fiscal de las mensualidades. Las cantidades a percibir con este producto pueden ser más interesantes que en la hipoteca inversa si

la edad del contratante es muy avanzada, si bien debemos insistir en que la deuda para los herederos será desde el inicio más elevada. Algunas entidades comercializan las dos modalidades, hipoteca inversa e hipoteca pensión, aunque otras sólo trabajan ésta última, creándose la confusión.

Es también interesante señalar el tratamiento diferente que nos podemos encontrar si la hipoteca inversa se contrata sobre una segunda residencia, ya que si bien la gran mayoría de entidades que lo admiten lo único que hacen es no aplicar las exenciones fiscales establecidas por ley para la vivienda habitual, otras exigen en esta situación que el cliente devuelva en vida la deuda generada una vez transcurrido el plazo del préstamo.

Otra advertencia importante es que, a pesar de que alguna entidad imponen que los hijos firmen simplemente como concededores, hay otras que obligan a la participación de éstos en la operación como avalistas con sus propios bienes, “salvando” así la disposición legal que establece que

“el acreedor sólo podrá obtener recobro hasta donde alcancen los bienes de la herencia”.

En los años en que se lleva comercializando este producto se ha puesto de manifiesto una importante falta de conocimiento del mismo por parte de la red de sucursales de las distintas entidades financieras, lo que repercute en que la información trasladada a las personas mayores no sea, en muchos casos, lo suficientemente clara, dando lugar a confusiones que ya no pueden ser resueltas una vez formalizado el crédito. Es por ello que se hace de especial relevancia el impulso de la figura del asesor independiente que, desvinculado de las entidades, proporcione a la persona mayor una información profesional e imparcial respecto de todas las posibilidades existentes en el mercado, tal y como realizan entidades como Grupo Retiro, que desde más de 15 años están especializados en la gestión integral del patrimonio inmobiliario de las personas mayores, buscando las mejores soluciones del mercado a cada situación personal.

29 Octubre 2010

Un 25% de los mayores afirma tener un nivel de aceptación “muy alto” de los productos de licuación de patrimonio

Los productos de licuación de patrimonio –como, por ejemplo, las rentas vitalicias o las hipotecas inversas– comienzan a consolidarse entre las personas mayores. Según revela un sondeo que ha realizado Grupo Retiro, un 25% de los encuestados califica estas soluciones de “muy beneficiosas” para afrontar sus necesidades.

Redacción N&G



Carlos A. Martínez Cerezo Presidente–Consejero Delegado de Grupo Retiro.

Además, del mismo informe se desprende que un 38% considera ventajosas las rentas vitalicias o las hipotecas inversas pero remarcan la aceptación que tienen ambos productos sobre la herencia, mientras que un 31% los contrataría “sólo en caso de necesidad”. Sin embargo, todavía existe un grupo de población que siente recelo hacia estas soluciones –en concreto, un 6%– y que cree, con ellas, pueden perder su patrimonio inmobiliario para afrontar necesidades que, en realidad, “deberían ser cubiertas por el Estado”.

El análisis, que ha tenido en cuenta la opinión de 300 personas, también describe el perfil medio de los mayores interesados en la hipoteca inversa y que respondería a un matrimonio casado, en régimen de gananciales con hijos, cuyas edades se sitúan entre los 68 y los 75 años, con un nivel de ingresos en torno a los 800 euros mensuales y con una vivienda valorada en 300.000 euros aproximadamente.

En lo que respecta al solicitante tipo de una renta vitalicia, se corresponde con un mujer viuda sin hijos, de edad entre los 70 y los 80 años y con un nivel de ingresos de cerca de 600 euros mensuales. El precio del inmueble habitual, libre de cargas, de este perfil rondaría entre los 200.000 y los 400.000 euros. t

> El dato

Este estudio ha recibido el *Premio a la Mejor Comunicación* en el marco de las jornadas Los mayores y la economía actual, que organizó el Ayuntamiento de Madrid del 26 al 28 de octubre.

Saca más rendimiento a tu dinero

* Interés de las rentas vitalicias

¿Por qué las rentas vitalicias pueden resultar un producto interesante para los mayores?

Afortunadamente, en los últimos años, la esperanza de vida de las personas mayores está experimentando un considerable aumento en todo el mundo y, de forma muy especial, en España. Sin embargo, hay muchos ciudadanos que no disponen de los suficientes recursos económicos para poder disfrutar de una situación de bienestar en los últimos años de su vida. La contratación de una Renta Vitalicia permitirá a muchas personas mayores —que, en algunos casos, no tienen otra alternativa— vivir con la dignidad que merecen, convirtiéndose en los principales beneficiarios de este producto. Además, actualmente, el 85 por ciento del total de los ahorros de nuestros mayores lo constituye su patrimonio inmobiliario. De este modo, formalizar una Renta Vitalicia sobre la vivienda resulta una magnífica y, a veces, obligada opción.

* Seguro de Rentas Dinerarias

¿A quién puede interesar la contratación de un Seguro de Rentas Dinerarias?

Este producto suele interesar a aquellas personas que deseen planificar su futuro con un producto de vida-ahorro a largo plazo. Interesa, principalmente, a quienes han ido acumulando ahorros a lo largo de toda su vida laboral —o por otros motivos— y que desean garantizarse unos



ingresos fijos mensuales complementarios a los que perciban por parte de la Seguridad Social. Otro tipo de cliente al que puede interesar este producto es a los padres y/o tutores que quieran dejar tras su fallecimiento parte de los recursos que tengan a sus hijos de una forma tutelada. Este producto también resulta útil a quienes deseen asegurarse de que tendrán unas rentas periódicas dosificadas en el tiempo con el objetivo de evitar que el capital que se ha heredado se gaste de forma descontrolada y de atender permanentemente a sus necesidades vitales.

* Cambio en los términos de un crédito

¿Se pueden variar las condiciones de un crédito?

Por supuesto. No obstante, se deben negociar los nuevos parámetros con la entidad financiera y también es muy importante pactar un nuevo calendario de pago. Conviene informarnos de los gastos que supone la modificación del crédito e intentar, dentro de lo posible —en base a las circunstancias concretas y al motivo de la solicitud— que dicha modificación figure en un contrato privado, sin ne-

ES POSIBLE VARIAR LOS TÉRMINOS DE UN CRÉDITO SOLICITÁNDOLO EN LA ENTIDAD FINANCIERA DONDE SE TENGA EL CONTRATO.

cesidad de formalización notarial e inscripción registral —lo cual también se traducirá en un notable ahorro económico—.

* Inversión en Deuda Pública

¿Se puede recuperar en cualquier momento el dinero invertido a través de los productos de Deuda Pública?

Sí, es suficiente con dar la orden de venta a la entidad donde se adquirieron los títulos. Los valores pueden venderse antes del plazo de su vencimiento pero es posible que puedan sufrir pérdidas en la inversión que se haya realizado inicialmente. Para evitarlo, lo más recomendable es mantener los valores adquiridos hasta la fecha de su vencimiento. En caso de que se quisiera retirar el importe invertido, se podría realizar la venta en el mercado de Deuda del Estado —esta operación conlleva algunos costes—.

Nuestro experto



CARLOS A. MARTÍNEZ CEREZO
Presidente-consejero delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores.

Para más consultas:
revistajubilo@jubilo.es

tensidad del diálogo social", señaló el nuevo titular de Trabajo.

En su discurso, Valeriano Gómez, destacó la fortaleza de la Seguridad Social y afirmó que en esta materia el objetivo de su Departamento es trabajar para consolidar ese sistema de protección social. "Tenemos uno de los mejores sistemas en el ámbito eu-

ropeo, un sistema que es uno de los bienes más preciados de nuestra democracia y que hoy y durante mucho tiempo será capaz de dar seguridad y protección a nuestros pensionistas", resaltó.

El reto demográfico

Sin embargo, Gómez también recordó que el sis-

tema tendrá que afrontar el reto demográfico, "gastaremos mucho en pensiones y tenemos que ser capaces de soportarlo, de financiarlo correctamente y de hacer que el sistema no suponga una carga para nuestra capacidad de crecimiento". En este sentido, Valeriano Gómez, señaló que las reformas que im-

vimos en 2004-2006".

Otros nombramientos

Entre los demás nombramientos del Ministerio de Trabajo e Inmigración, destacan María Luz Rodríguez, nueva secretaria de Estado de Empleo; José María Luján, subsecretario del Departamento, y Antonio González, nuevo jefe de Gabinete del ministro.

El objetivo del cambio propuesto es lograr un sistema sostenible ante un futuro demográfico que supone todo un reto para el sistema de pensiones. Pero esta profunda modificación de la Seguridad Social requeriría un tiempo para llevarla a cabo y "la reforma es inevitable y urgente", expuso el director de Fedea, Pablo Vázquez. Por eso, los 100 proponen cambios graduales en el sistema actual durante un periodo de transición que lo haga "más justo y sostenible".

En sus propuestas mantienen el retraso de la edad legal de jubilación de los 65 a los 67 años, y la completan con una demora en la edad mínima de retiro, de 61 a 63 años. Además plantean calcular la pensión teniendo en cuenta toda la vida laboral del trabajador, y piden aumentar los años necesarios para cobrar la totalidad de la pensión (de 35 a 40 años).

Más transparencia

Las consecuencias de estos cambios, tanto los inmediatos como los futuros, serán unas pensiones más reducidas. "El nuevo sistema tendrá que ser necesariamente menos generoso que el actual", señala Díaz-Giménez. Por eso, este experto pide mayor transparencia. "Con ella, los ciudadanos tendrán la información necesaria para recurrir a fondos privados de pensiones si lo creen necesario", resalta.

España es el país europeo que menos destina a pensiones

Redacción

EM

La pensión media de jubilación se situó en el mes de octubre en 889,35 euros, un 3,6% más que en agosto del año pasado. Sin embargo, España destina cerca del 9% del PIB al pago de pensiones, mientras que en el resto de Europa, la mayoría de los países superan esa cantidad. Así, por ejemplo, Francia dedica el 13,2%, Italia el 14,6% y Alemania el 12,9% del PIB de sus países, que es superior al español o igual.

Entre las comunidades autónomas, País Vasco, Asturias y Madrid son las comunidades en las que los pensionistas reciben una cantidad superior a la media nacional.

Un estudio refleja la buena aceptación de la hipoteca inversa y la renta vitalicia

Redacción

EM

Grupo Retiro participó en las jornadas "Los mayores y la economía actual", organizadas por el Ayuntamiento de Madrid y Caja Madrid, donde presentó en un estudio del nivel de aceptación de las rentas vitalicias y las hipotecas inversas entre las personas mayores.

Según explicó Carlos A. Martínez Cerezo, presidente del Grupo, el estudio se realizó sobre casos reales de residentes en Madrid capital que solicitaron información a la empresa entre enero de 2008 y agosto de 2010. Además, se completó con entrevistas tele-

fónicas hasta alcanzar una muestra de 300 personas.

Cerezo señaló que entre los entrevistados, un 25% declaró un nivel de aceptación muy alto al considerar estos productos muy beneficiosos para ellos. Un 38% ha manifestado un nivel alto de aceptación, ya que creen que las rentas vitalicias e hipotecas inversas son ventajosas, pero destacan la repercusión que tienen en la herencia. Del resto, un 31% ha calificado su aceptación de normal, valorando su contratación sólo en situación de necesidad. Y por último, un 6% posee un nivel de aceptación bajo, puesto que consideran que estos productos son una

manera de perder su patrimonio inmobiliario para afrontar necesidades que en realidad deberían ser cubiertas por el estado.

El estudio también determina un perfil tipo para cada uno de estos productos. El de los interesados en hipoteca inversa sería el de un matrimonio casado en régimen de gananciales con hijos, cuyas edades se sitúan entre 68 y 75 años, con un nivel de ingresos en el entorno de los 800 euros mensuales. En cambio, el solicitante medio de una renta vitalicia es una mujer viuda sin hijos, de entre 70 y 80 años, y con unos ingresos de 600 euros mensuales, aproximadamente.

▶ Aeste renueva sus órganos de gobierno

La Asociación de Empresas de Servicios para la Dependencia (AESTE) ha reelegido por unanimidad a Jorge Guarner, actual director general del Grupo SAR, como presidente de la entidad.

En esta nueva etapa, los vicepresidentes serán Ignacio Vivas, consejero delegado de Ballezol, que estrena cargo, y Juan Pérez, director general de EULEN, y Domenèc Crosas, director general de Sanitas Residencial, que han sido reelegidos. La Secre-

taría General la ocupará Alicia Azaña, hasta hora era gerente de la asociación.

La nueva junta directiva ratifica el compromiso de AESTE y de todas sus empresas asociadas con la calidad, la profesionalidad y la innovación en la atención a personas dependientes, y aboga por el desarrollo de un marco de colaboración público-privada más eficiente, como única garantía de sostenibilidad del sistema.



▶ El ejercicio físico ayuda a estimular la memoria en personas con demencia

El ejercicio físico es una de las pocas terapias no farmacológicas que es beneficiosa en todas las fases de la demencia, llegando a producir mejoras, tanto a nivel corporal como a nivel conductual y anímico. Según asegura el doctor Daniel Valle, jefe de Gestión Asistencial de Sanitas Residencial, "existen numerosos ejercicios y actividades que les pueden estimular en la enfermedad". Eso sí, el tipo de ejercicio debe adaptarse a las limitaciones de cada persona. Si, por ejemplo, la persona ya no camina, se deberá pasar a ejercicios de tren supe-

rior, movilizaciones pasivas, etc.

Este tipo de terapias no farmacológicas tienen la ventaja de que inciden en más de una función cognitiva del cerebro. Es el caso de las actividades para fortalecer la memoria, como la reminiscencia, que consiste en potenciar la memoria a medio y largo plazo mediante el recuerdo de experiencias vividas. A corto plazo, los ejercicios que tratan de potenciar la memoria utilizan herramientas que nos permiten verificar la memorización de un elemento mostrado a nivel visual o verbal minutos antes.

▶ Grupo Retiro premio a la mejor comunicación en las jornadas *Los mayores y la economía actual*

El Grupo Retiro ha obtenido el premio a la mejor comunicación en las jornadas *Los mayores y la economía actual*, organizadas por el Ayuntamiento de Madrid y Caja

Madrid. El motivo del galardón ha sido un estudio que esta entidad ha presentado sobre el grado de aceptación de los productos de licuación del patrimonio inmobiliario.

Carlos A. Martínez Cerezo, presidente de Grupo Retiro, ha explicado, durante su intervención en el Museo de la Ciudad, que el estudio ha tenido en cuenta casos reales de personas mayores residentes en Madrid capital, que han solicitado información a Grupo Retiro entre enero de 2008 y agosto de 2010. Asimismo, se ha complementado con entrevistas telefónicas hasta alcanzar una muestra de 300 personas.

Entre los entrevistados, un 25% ha declarado un nivel de aceptación muy alto al considerar estos productos muy beneficiosos para ellos. Un 38% ha manifestado un nivel alto de aceptación, ya que creen que las rentas vitalicias e hipotecas inversas son ventajosas, pero destacan la repercusión que tienen en la herencia. Del resto, un 31% ha calificado su aceptación de normal, valorando su contra-

tación sólo en situación de necesidad. Y por último, un 6% posee un nivel de aceptación bajo, puesto que consideran que estos productos son una manera de perder su patrimonio inmobiliario para afrontar necesidades que en realidad deberían ser cubiertas.

Carlos A. Martínez Cerezo también ha analizado la evolución a futuro de estos productos. Respecto a ello, ha indicado que en los próximos cinco años se prevé un aumento considerable de la contratación de rentas vitalicias e hipotecas inversas, dado el mayor número de personas mayores, el aumento de la esperanza de vida, las bajas pensiones y la concentración del ahorro en las viviendas. Según el estudio, estos productos son el único mecanismo actual para que los mayores puedan obtener ingresos en vida a través de su principal ahorro: sus viviendas.

▶ Más del 75% de los españoles que cuidan a mayores con demencia sufre problemas psicológicos

Insomnio, ansiedad, pérdida de interés o insatisfacción en casi todas las actividades (llegando a desencadenar una depresión severa en un 15% de los casos) son los principales síntomas de los cuidadores de personas con demencia. Así se desprende del libro *Avances en demencia. Una perspectiva integral*, una obra coordinada por los doctores Leocadio Rodríguez y Roberto Petidier y que forma parte de la serie de libros formativos que la Sociedad Española de Medicina Geriátrica (SEMEG) publica desde hace nueve años.

Según explica el doctor Juan F. Macías Núñez, presidente de la SEMEG, "nuestra sociedad está comprometida con la investigación para solucionar los problemas que se puedan plantear en la asistencia geriátrica y con la formación de todos aquellos profesionales implicados en el cuidado y atención de los ancianos". En este sentido, este libro ofrece una panorámica de los problemas asistenciales que presentan los mayores con de-

mencia y recoge aspectos que pueden facilitar su diagnóstico y seguimiento evolutivo, así como las complicaciones que plantean estos pacientes en estadios avanzados de la enfermedad".

Actualmente, existen en España algo más de 700.000 personas que padecen algún tipo de demencia senil. "La prevalencia se duplica en cada tramo de cinco años a partir de los 65, pero no es una consecuencia directa del envejecimiento, ya que muchas personas longevas conservan intactas sus facultades mentales", apunta el doctor Luis Carlos Arranz, médico especialista en Geriátrica del Hospital Virgen de la Poveda de Madrid y autor de uno de los capítulos del libro. No obstante, señala que, "la edad es un factor que sí favorece la posibilidad de desarrollar algún tipo de demencia. La prevalencia de las demencias seniles es de aproximadamente el 5% de la población de 65 a 70 años, cifra que aumenta hasta el 30% en las personas de 80 o más".

Saca más rendimiento a tu dinero

* Inversiones alternativas

¿Qué ventajas tienen las inversiones alternativas frente a las clásicas financieras?

Por lo general, este tipo de inversiones ofrece alta seguridad respecto a los capitales que se haya aportado. Además, se trata de una acción que suele tener importantes revalorizaciones con el paso del tiempo. No hay que olvidar que algunas de estas inversiones tienen el atractivo del fin social y también que combinan, en muchos casos, el ocio y el negocio. Esto es así porque llevan implícito un componente lúdico y de entretenimiento —por ejemplo, los sellos, la numismática, el arte...—

* Calcular la renta mensual

¿Qué documentación es necesaria para calcular el importe de la renta mensual que percibirá cada usuario cuando ha formalizado una Renta Vitalicia?

Para estudiar pormenorizadamente la posibilidad de llevar a cabo una Renta Vitalicia —permitiéndonos, a la vez, realizar el cálculo aproximado de la renta mensual que a cada usuario le correspondería—, es necesario disponer de una serie de datos y documentos relacionados tanto con el transmisor como con el propio inmueble. Se requiere una fotocopia del D.N.I. del vendedor —o vendedores— de la casa. Además, se debe presentar una fotocopia de la Escritura por la que se adquirió el inmueble. También es necesaria una fotocopia del Recibo



del Impuesto sobre Bienes Inmuebles y de Contribución —correspondiente a la última anualidad—. Por último, también debe presentarse el último recibo de la comunidad.

* Subrogación de un arrendamiento

¿En qué consiste la subrogación de un arrendamiento?

La subrogación es la sustitución de una persona por otra en el contrato de arrendamiento. De este modo, quien se subroga adquiere todos los derechos y obligaciones que tenía su anterior titular. En el caso del propietario del inmueble, la subrogación se produce cuando el arrendador vende a una tercera persona la vivienda alquilada. Entonces, el nuevo propietario estará obligado a respetar las condiciones del contrato de arrendamiento en las mismas condiciones que fueron pactados con el inquilino. Entonces, este contrato permanecerá en vigor hasta que se cumpla el plazo de duración del mismo. Por parte del inquilino, pueden darse diversas situaciones en las que la subrogación se pueda realizar,

LAS INVERSIONES ALTERNATIVAS OFRECEN UNA ALTA SEGURIDAD ECONÓMICA RESPECTO AL CAPITAL QUE SE HAYA APORTADO.

* Capital de Plan de Pensiones

¿Se puede rescatar el dinero aportado a un Plan de Pensiones antes del plazo previsto?

La posibilidad de recuperar total o parcialmente la cuantía económica que se ha consolidado en un Plan de Pensiones sólo será factible si el titular sufre una enfermedad grave —que requiera cirugía mayor o tratamiento hospitalario—, que cause baja de, al menos, tres meses. También se podrían rescatar los capitales aportados y sus correspondientes intereses en las situaciones de desempleo de larga duración —mínimo, de 12 meses—, invalidez o cese de actividad laboral por regulación de empleo aprobada por el Ministerio de Trabajo.

Nuestro experto



CARLOS A. MARTÍNEZ CEREZO
Presidente-consejero delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores.

Para más consultas:
revistajubilo@jubilo.es

Saca más rendimiento a tu dinero

* Dudas sobre VPO

¿En una vivienda de protección oficial –VPO– puede ser un problema el hecho de que el valor de escritura y el de hipoteca sean diferentes?

En términos legales, no hay ningún problema en el hecho de que en la escritura de compraventa aparezca el valor de VPO y en la hipoteca uno superior. Por tanto, esto es totalmente factible. Lo que ocurre es que, a la hora de las desgravaciones en el IRPF, se tendrá como valor de referencia el de compraventa de VPO. Otro caso es que se demuestre documentalmente –con las facturas correspondientes– que el resto para cubrir el importe de la hipoteca se utilizó para la rehabilitación o reforma de la vivienda. En ese caso, el Departamento de Vivienda de la Administración correspondiente lo podría admitir como tal y se podría desgravar el total del importe de los gastos de la hipoteca.

* Tipos de Hipoteca Inversa

¿Existen varias modalidades de Hipoteca Inversa?

En la actualidad, las distintas entidades que comercializan el producto de Hipoteca Inversa ofrecen varias opciones: a) Vitalicias: las disposiciones mensuales serán efectivas hasta el fallecimiento de los titulares de la vivienda. En este tipo, de forma simultánea a la constitución del crédito, se procede a la contratación de un Seguro de Rentas Vitalicias Diferidas.

b) Temporales: las disposiciones



mensuales se cobrarán hasta la finalización del crédito –este plazo queda establecido por cada entidad y dependerá de la edad del contratante–.

En las dos modalidades anteriores podrían darse determinadas disposiciones iniciales de capital a modo de anticipo.

* Fondos de Inversión

¿Qué gastos conllevan las inversiones en Fondos de Inversión?

La inversión a través de un Fondo de Inversión está sujeta a una serie de gastos y comisiones que cobran las Sociedades Gestoras y Depositarias a los beneficiarios de este producto. Dichos gastos y comisiones se restan de la rentabilidad bruta –positiva o negativa– que se obtiene a través de los activos en que se invierte el patrimonio de cada fondo. Son los siguientes:

- Comisión de Gestión: cuantía que se cobra desde la entidad gestora por realizar la gestión del capital invertido en un Fondo.
- Comisión de Depositaria: es la cifra que cobra la Entidad Depositaria de los activos que se adquieren a través del Fondo de Inversión.

HOY DÍA, SE COMERCIALIZAN DOS TIPOS DE HIPOTECA INVERSA: LA VITALICIA Y LA TEMPORAL

- Comisión de Suscripción: se cobra sobre el importe de la inversión que realiza el beneficiario. Reduce el importe de la inversión inicial.
- Comisión de Reembolso: se materializa cuando se reembolsa una parte o la totalidad del capital invertido. De este modo, se reduce el importe del reembolso.

* Reclamaciones a un banco

¿Cómo debo proceder si deseo realizar alguna reclamación contra una entidad financiera?

Primero, debe dirigirse al Defensor del Cliente de la entidad. Éste recogerá por escrito su queja. Si lo prefiere, puede acudir a los servicios de consumo –ya sean pertenecientes a la Administración o bien a las asociaciones de consumidores–. Si desde el departamento de Atención al Cliente del banco no obtiene ninguna respuesta satisfactoria en el plazo de dos meses, puede dirigirse al Servicio de Reclamaciones del Banco de España.

Nuestro experto



CARLOS A. MARTÍNEZ CEREZO
Presidente-consejero delegado de Grupo Renta Vitalicia Mayores.

Para más consultas:
revistajubilo@jubilo.es

PLANES DE PENSIONES: la tranquilidad del *futuro*

Teniendo en cuenta la actual situación económica, aquellos que en su día se decidieron y contrataron un plan de pensiones, ahora cuentan con un respaldo económico garantizado. A pesar de la crisis y las bajas pensiones, estas personas podrán mantener su actual nivel de bienestar.

Los planes de pensiones permiten constituir un ahorro destinado al momento del retiro laboral, con deducción fiscal de las aportaciones realizadas. Son fórmulas de ahorro directamente relacionadas con la jubilación. El contratante se compromete a realizar unos pagos periódicos: mensuales, trimestrales, anuales o extraordinarios (en momentos puntuales), que le dan derecho a cobrar unas prestaciones en caso de jubilación, fallecimiento, invalidez y dependencia.

En función de quién realice las aportaciones, estaremos ante un tipo u otro de plan de pensión. Existen diferentes modalidades: sistema individual, cuando las aportaciones las realiza el propio ahorrador; sistema de empleo, en el que las aportaciones se efectúan a través de las empresas a favor del partícipe; y sistema asociado, que son especiales para determinados colectivos como abogados o arquitectos.

Tanto si el plan es individual como si es de empresa, los fondos consolidados pueden invertirse en renta fija, mixta o variable. Los primeros invierten el 100 por cien en valores de renta fija (bonos, obligaciones, pagarés) y, en general, con vencimiento a medio y largo plazo. Los fondos de renta variable invierten un mínimo del 51 por ciento de sus aportaciones en renta variable. Por último, los mixtos realizan inversiones de renta fija y variable, que combinan la seguridad de la rentabilidad de los valores fijos que no precisan de liquidez inmediata con la mayor rentabilidad y riesgo que implica la renta variable. Las entidades gestoras de estos planes son las encargadas de llevar a cabo las inversiones necesarias para obtener los máximos beneficios del plan, sopesando los riesgos que supone la operación.

Estas entidades también contemplan la posibilidad de repartir la inversión entre planes diferentes, con lo que los riesgos en los que incurre un plan de renta variable se compensan con la alta garantía de beneficios, aunque no muy elevados, que proporciona la renta fija.

Además, en los últimos años, se han creado nuevas modalidades de planes de pensiones atendiendo a las

necesidades concretas de determinados colectivos: planes a favor del cónyuge y planes de partícipes con discapacidad.

Tratamiento fiscal

Los planes de pensiones disfrutan de un atractivo tratamiento fiscal, acorde con la política del Gobierno de incentivar el ahorro a largo plazo como complemento a la pensión que ofrece la Seguridad Social.

En este aspecto, es necesario distinguir la tributación de las aportaciones: el dinero que uno invierte en el plan de la fiscalidad de las prestaciones, que es el dinero que uno retira (rescata) del plan.

Las aportaciones están sujetas a desgravaciones, es decir, reducen la base imponible del IRPF. En este sentido, la ley establece un límite en el importe de las aportaciones. Hasta los 50 años, el partícipe podrá invertir 10.000 euros anuales o el 30 por ciento de sus ingresos. Una vez traspasado ese límite de edad, la cantidad asciende a 12.500 euros o el 50 por ciento de sus ingresos.

En cuanto a las prestaciones recibidas por el beneficiario, están pensadas para cobrarse en el momento de la jubilación y, precisamente por ese

motivo, tienen ciertas implicaciones fiscales. Su importe se incorporará anualmente como rendimiento íntegro del trabajo, tributando en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Se pueden recuperar de tres formas distintas:

- Como capital. El beneficiario recibiría un único pago que incluye las aportaciones realizadas más los rendimientos. La normativa actual otorga un beneficio a quien opte por esta opción.
- Como renta. Las cantidades aportadas se cobrarían en varios pagos regulares.
- Forma mixta. Una parte se recibe en capital y otra como renta.

Flexibilidad y transparencia

El partícipe tiene total flexibilidad para modificar el programa de aportaciones previstas, la frecuencia de pago, suspenderlas o anularlas, así como realizar aportaciones extraordinarias según su conveniencia, sin que ello afecte a la rentabilidad de sus derechos consolidados. También es posible traspasar o movilizar el saldo acumulado de un plan de pensiones a otro, en cualquier momento y tantas veces como lo considere oportuno, sin ningún coste adicional, siempre y cuando no haya empezado a cobrar ya las prestaciones del plan.

La transparencia es otra de las ventajas que se pone de manifiesto una vez que las personas mayores comienzan a cobrar su plan de pensiones. De esta manera, el contratante recibirá la siguiente información:

- Evolución de las rentabilidades de cada plan.
- Información trimestral sobre la cuenta de posición en la que se detalla los movimientos de las aportaciones, prestaciones y valor acumulado del plan; y el informe de gestión con detalles de la distribución de la inversión del fondo de pensiones al que está adscrito el plan.
- Información mensual de la evolución del sector, a través de la web pública de Inverco y de periódicos económicos.
- Información fiscal anual: certificado fiscal de las aportaciones y/o prestaciones realizadas por el partícipe durante el ejercicio.

Interesante rentabilidad

La rentabilidad de los planes de pensiones es interesante a medio y largo plazo, mayor cuanto más riesgo se asume y mayor sea el horizonte de la inversión. Según la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva, Inverco, las rentabilidades medias anuales, variando según los años que lleve contratado el plan de pensiones, a 30 de junio de 2010 son las siguientes: 5,18 por ciento en 20 años, 4,18 por ciento en 15 años, 0,98 por ciento en 10 años, 0,91 por ciento en 5 años, -1,54 por ciento en 3 años, y -3,4 por ciento en un año.

Las últimas previsiones sobre la suficiencia del sistema público de pensiones aconsejan la contratación de un plan de pensiones para toda la población ocupada, más aún en el

caso de rentas altas, pues la tasa de cobertura de la pensión pública disminuye cuanto mayor es el salario.

Un plan de pensiones es una importante inversión de futuro que nos puede proporcionar un gran colchón una vez que alcancemos nuestra jubilación. Por ello, no está de más atender a todos sus pormenores para que se adapte lo mejor posible al perfil del inversor y nos garantice la calidad de vida futura.

Carlos A. Martínez Cerezo
Presidente de GRUPO RETIRO



vitalia
Centros de día, centros de vida

Donde
la innovación
se encuentra
con el cariño

Nuestros centros de día son centros de vida

Lugares de encuentro en los que nuestros mayores son los protagonistas. Por eso analizamos cada caso de forma individual a través de nuestro propio método: el **Método Hoffmann***. Porque, para nosotros, cada caso es único.

* Registrado como Obra Científica

902 05 07 98
www.vitalia.com.es

PROGRAMAS
DE PREVENCIÓN
Y DETECCIÓN
PRECOZ

VALORACIÓN
INICIAL SIN
COMPROMISO

Centros en Madrid (Ferraz, S.S. de los Reyes, Chamartín y próximamente en A. de Henares, Pozuelo, Arturo Soria y Bº del Pilar), Granada, Oviedo, Salamanca y próximamente en Barcelona, Valladolid y León.

Grupo Retiro premio a la mejor comunicación en las jornadas *Los mayores y la economía actual*

El Grupo Retiro ha obtenido el premio a la mejor comunicación en las jornadas *Los mayores y la economía actual*, organizadas por el Ayuntamiento de Madrid y Caja Madrid, por su estudio sobre el grado de aceptación de los productos de licuación del patrimonio inmobiliario. El presidente de la compañía, Carlos A. Martínez Cerezo, ha explicado que la investigación ha tenido en cuenta casos reales de personas mayores residentes en Madrid capital, que han solicitado información al Grupo Retiro entre enero de 2008 y agosto de 2010. Asimismo, el estudio se ha complementado con entrevistas telefónicas. De esta forma, el 38 por ciento de los encuestados considera estos productos (rentas vitalicias e hipotecas inversas) muy ventajosos para ellos y el 31 por ciento valora su contratación sólo en situación de necesidad.

Ganadores de la V edición del concurso *Las huellas del tiempo de Mapfre Quavitae*

Mi México lindo, de Vicente Neira (residencia Concepción Arenal de A Coruña) ha sido la obra ganadora de la V



edición del concurso de arte gráfico *Las huellas del tiempo* de Mapfre Quavitae. El segundo premio ha sido para *Nubarrones del pasado*, de María Romera, del centro de Palma, mientras que el tercero fue para *El niño feliz*, de Justina Pérez, de Oviedo. Esta quinta edición del concurso, que este año versaba sobre "la persona más importante de mi vida", ha supuesto un récord de participación con más de 1.300 trabajos presentados. Los objetivos del concurso son promover actividades y proyectos para alentar la creatividad e imaginación de los mayores, satisfacer sus necesidades de comunicación y relaciones sociales y mejorar su calidad de vida.

IDEA inaugura su primera residencia en Cataluña

La empresa navarra Innovación y Desarrollo Asistencial (IDEA) ha inaugurado un centro gerontológico para usuarios asistidos en la localidad barcelonesa de Sant Esteve Sesrovires, el primero en Cataluña, en un acto en el que han estado presentes el presidente de la Generalitat de Cataluña, José Montilla; el alcalde de Sant Esteve Sesrovires, Enric Carbonell; y el director de Desarrollo de IDEA, Jon San Julian. La cobertura de servicios abarca toda la comarca del bajo Llobregat, una zona rural de especial dispersión, lo que hace de esta residencia un proyecto pionero en la atención especializada, ubicando los recursos en las zonas de origen de los usuarios.



Maragall vs. Alzheimer

Maragall vs. Alzheimer es, como nos explica su autora, Ángela Vinent, una crónica, no cronológica, que refleja la cotidianidad del ex presidente de la Generalitat de Cataluña en el estadio inicial de la enfermedad. El relato incluye testimonios de sus familiares y amigos, así como de los médicos que le acompañan en el proceso. En el libro se vuelcan sentimientos y vivencias que han acompañado a Pascual Maragall y a su familia desde el día en que aparece la enfermedad hasta la actualidad.



Fundación Edad&Vida presenta un estudio sobre la hidratación de los mayores

La Fundación Edad&Vida ha presentado en Madrid las conclusiones de su *Estudio sobre las actitudes y comportamientos saludables de la gente mayor en su hidratación*, elaborado por el Observatorio del Comportamiento: Sociedad y Consumo de ESADE, con la colaboración de la Fundación Coca-Cola y el Imsero, en el que se señala que dos de cada tres personas mayores de 50 años en España se hidratan de forma insuficiente (menos de dos litros de líquidos al día). Además, el estudio ha puesto de manifiesto el desconocimiento, tanto a nivel profesional como a nivel consumidor, de las cantidades adecuadas que garantizan una correcta hidratación. Por este motivo, los expertos han señalado la necesidad de que los sectores público y privado profundicen y consensúen los criterios que permitan definir protocolos de prevención y actuación sobre una hidratación óptima.

A debate la participación de los mayores en los municipios

La Asociación Formación Social (AFS), en colaboración con el Imsero, la Subdirección General de Aprendizaje a lo largo de la vida del Ministerio de Educación y la Fundación Friedrich Ebert, ha organizado en Madrid unas *Jornadas europeas sobre la participación de las personas mayores en los municipios*, con el objetivo de fomentar la participación de los mayores como recurso útil y productivo y ofrecer vías de actuación para el desarrollo de la sociedad y economías municipales. Entre otros ponentes, han participado en este encuentro: Antonio García, catedrático de Filosofía Política de la UNED; Carola Castellá, socióloga y colaboradora del Instituto de Gobierno y Políticas Públicas de la UAB; Manuel Pérez, ex alcalde de Albacete; Fidel Revilla, presidente de la UMER; Pablo Cobo, ex subdirector general de Planificación del Imsero; y Francisca Sauquillo, presidenta de la organización Movimiento por la Paz.