



Agrupación de Vida y Pensiones

DOSSIER DE PRENSA

**GUÍA DE URGENCIA  
DE LOS PLANES DE PREVISIÓN ASEGURADOS**

Desde el punto de vista de los aseguradores, el nacimiento de los Planes de Previsión Asegurados supone un hito en la construcción del sistema de ahorro-previsión privado de la misma magnitud que la regulación, en 1987, de los planes de pensiones.

Los PPA están llamados a jugar un importante papel en la cartera de ahorro de los particulares, complementando los instrumentos ya existentes con entornos de acumulación de capital asegurados y con rentabilidades positivas.

Por este motivo, la Agrupación de Vida y Pensiones de UNESPA considera de gran importancia trabajar para una difusión adecuada del PPA desde su inicio, sus características y casuística. Motivo por el cual se ha trabajado en esta *Guía de urgencia de los Planes de Previsión Asegurados*.

## ¿QUÉ SIGNIFICA PPA? ¿QUÉ ES EL PPA?

PPA significa Plan de Previsión Asegurado.

Se trata de un seguro de Vida que al garantizar el dinero aportado y una rentabilidad permite alcanzar una suma para la jubilación, y también capitales para caso de fallecimiento e invalidez.

Estas coberturas se otorgan garantizando una rentabilidad mínima para el ahorro que se confía al PPA y todo ello con reducción de las primas pagadas en la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en condiciones iguales a la que tienen los Planes de Pensiones.

El PPA permite conseguir una protección integral ante las principales circunstancias que debemos proteger y prever como la jubilación, la orfandad y viudedad (fallecimiento) e invalidez.

El capital alcanzado en el momento de la jubilación, o fallecimiento e invalidez, se puede percibir de una sola vez (en capital), o bien en forma de rentas periódicas vitalicias o temporales.

## ¿POR QUÉ ES DISTINTO EL PPA?

El PPA es distinto porque tiene características que no tienen los otros productos de ahorro-jubilación primados fiscalmente (planes de pensiones individuales).

El PPA es, un seguro de vida. Por lo tanto, es un producto que garantiza rentabilidad en el largo plazo y le puede dar una cobertura económica adicional por fallecimiento o invalidez. Asimismo, el PPA es distinto de otros seguros de vida porque tiene limitado el derecho de rescate antes de la jubilación: el dinero sólo se puede recuperar por enfermedad grave o desempleo de larga duración. Asimismo, se puede traspasar de un PPA a otro (no son posibles los traspasos de PPA a plan de pensiones y viceversa).

"A cambio" de estas características especiales, el PPA disfruta de un tratamiento fiscal que hace reducible de la base imponible del IRPF las primas que se aporten al PPA para la cobertura de jubilación, fallecimiento o invalidez.

## ¿ES EL PPA UN PLAN DE PENSIONES?

No. El PPA es un seguro de vida pero que también, al igual que el plan de pensiones, es un instrumento de previsión complementaria con fuertes beneficios fiscales.

El PPA y el plan de pensiones individual se parecen mucho en algo fundamental: ambos existen para gestionar su ahorro para llegado su retiro laboral obtener un complemento a la pensión pública.

Las diferencias entre ambos productos son fundamentalmente dos:

- **La Rentabilidad:** en el PPA, existe una garantía mínima de tipo de interés. En el plan de pensiones individual, dicha rentabilidad es variable y depende de los resultados de las inversiones que realice la gestora del fondo de pensiones y la situación de los mercados.
- **Las garantías adicionales de fallecimiento e invalidez:** en el PPA, se pueden contratar estas garantías complementarias que, en ese caso, se calculan mediante métodos actuariales y suponen, por lo tanto, el compromiso de pago de una determinada indemnización. En los planes de pensiones individuales, el dinero que se recibe en caso de fallecimiento e invalidez depende del ahorro que se haya acumulado hasta el momento de producirse el evento sin otras cantidades adicionales. El dinero dedicado a la cobertura de fallecimiento/invalidez se deduce fiscalmente.

## ¿QUÉ PUEDO ESPERAR DEL PPA?

Los PPA están pensados principalmente para la jubilación, aunque también pueden ofrecer protección ante los riesgos de incapacidad total permanente y fallecimiento del asegurado. Así, el asegurado tiene la garantía de que podrá hacer frente a las necesidades que pueden presentársele a lo largo de todo su ciclo vital, tanto durante el periodo de vida activa como para la jubilación.

El cliente puede llegar a obtener en un solo producto dos tipos de protecciones:

1. Un dinero para cuando se jubile, que está garantizado.
2. Una indemnización por si ocurre algo inesperado: fallecimiento o invalidez del asegurado.

El asegurado obtiene así del PPA una protección integral.

Debe de tener en cuenta que su PPA siempre tiene que garantizar, principalmente, la jubilación. Así pues, las coberturas de fallecimiento e invalidez serán siempre secundarias y deberán guardar cierta relación con la cobertura de jubilación. Así que cerciórese a través de su asegurador, agente, corredor, etc., de que, si su PPA incluye cobertura de fallecimiento y/o invalidez, está dentro de los límites que permite la legislación.

En la documentación que le entreguen debe constar expresamente que se trata de un Plan de Previsión Asegurado y no de otro seguro de vida. La mera calificación del producto como PPA vendrá a significar que se cumplen las condiciones relativas a la proporción entre la garantía de jubilación y el resto de garantías.

## ¿DE QUÉ ME TIENEN QUE INFORMAR SOBRE EL PPA?

Cuando se está usted informando de un PPA para adquirirlo, le tienen que informar, entre otras cuestiones, de:

1. Tipo de interés técnico garantizado para la cobertura de jubilación.
2. Los plazos de la garantía (durante cuánto tiempo está vigente cada garantía de interés).
3. Los gastos que van anexos a la póliza.
- 4.Cuál es la participación en beneficios a que tiene derecho y cómo y cuándo se calcula, en su caso.

Asimismo, cuando ya tenga usted un PPA, tienen que informarle de:

1. La provisión matemática asignada a su contrato
2. La participación en beneficios que se le ha asignado en su caso.

### GARANTÍA DE TIPOS DE INTERÉS

Con el PPA usted tendrá una rentabilidad positiva en el largo plazo. Las crisis de los mercados (Bolsa, etc.), no pueden afectarle. El PPA le tiene que garantizar una rentabilidad adicional, un tipo de interés positivo. Infórmese.

### PLAZOS DE GARANTÍA

Cerciórese de que entiende durante qué periodos se produce la garantía de tipos de interés. Puede ser durante toda la vida del producto (hasta que se jubile), puede ser con revisiones en determinados periodos (cada tres, cinco, diez años...), etc.

Lo que debe entender, en cualquier caso, es que el hecho de que existan revisiones de tipo de interés **NO SIGNIFICA QUE USTED PUEDA PERDER PARTE DE LO QUE HA AHORRADO.**

Por definición, la rentabilidad del PPA siempre tiene que ser positiva.

## GASTOS

Deben informarle sobre los gastos que le carga la aseguradora. Lógicamente, la entidad incurre en costes de gestión y de otro tipo. Es lícito que se los cargue, pero debe informarle de todos y cada uno de los gastos.

Hay entidades que calculan dichos gastos como porcentaje de la prima. Otras los calculan como un porcentaje de la provisión matemática, es decir del ahorro que ya tiene acumulado. Por ello, cerciórese de que entiende bien cómo se calculan los gastos de su producto.

Un PPA no deja de ser como guardar un dinero en una caja fuerte para recuperarlo al jubilarse. Lo que ocurre es que el dinero "crece" dentro de la caja en los términos de la rentabilidad garantizada.

Cuando un asegurador le cobra los gastos, le podrá decir: cobro un % sobre lo que vas a poner en la caja (la prima); o cobro un % sobre lo que ya hay en la caja (la provisión matemática).

## PARTICIPACIÓN EN BENEFICIOS

Su PPA puede incluir la denominada cláusula de participación en beneficios.

Suponga que usted tiene un PPA que le garantiza un 2% anual y un año su aseguradora consigue una rentabilidad real de las inversiones del 5%. ¿Quién se queda con los tres puntos de más? ( $5-2=3$ )

La cláusula de participación en beneficios le dirá cuánto le "toca" a usted de ese exceso. Cada año, si la rentabilidad efectiva es superior al interés garantizado, su participación en beneficios se acumulará a su ahorro.

Y no lo olvide: si la rentabilidad es menor al tipo garantizado, eso a usted le da igual.

Su entidad le informará de la participación en beneficios cuando le toque recibirla. Piense que es como la revisión del tipo de interés de una hipoteca: su banco o caja le informa del tipo resultante cuando le toca cambiarlo. De la misma forma, su aseguradora le informará de la

participación en beneficios que ha pasado a formar parte de su ahorro acumulado.

También pueden existir PPA sin cláusula de participación en beneficios. Esto ocurrirá cuando ofrezcan rentabilidades aseguradas ya de por sí atractivas en el largo plazo.

### ¿QUÉ SON LA PROVISIÓN MATEMÁTICA Y EL VALOR DE MERCADO DE LAS INVERSIONES?

### ¿POR QUÉ SON DIFERENTES?

Cuando sea usted cliente del PPA, su entidad tal vez le informe de dos cosas:

El importe de la provisión matemática que tiene asignada.

La diferencia que, en un determinado momento, exista entre la provisión matemática y el valor de mercado de sus inversiones.

Vamos a explicarle qué significan estas dos cosas.

Cuando un asegurador le promete una rentabilidad anual neta de gastos, por ejemplo del 4%, a cambio de que usted ponga 100 euros, le está prometiendo que:

- El primer año, usted tendrá 104 euros.
- El segundo año, usted tendrá 108,16 euros (104 más el 4% de 104).
- El tercer año, usted tendrá 112,49 euros (108,16 más el 4% de 108,16 euros).
- Etc.

Ese "recorrido", los valores que alcanzará su ahorro en cada momento según la garantía, forma la provisión matemática o ahorro gestionado.

Para materializar su ahorro, la aseguradora hace unas inversiones. Compra títulos de deuda, hace operaciones de crédito, invierte en inmuebles, Bolsa, etc. Son las inversiones que su asegurador considera pertinentes para obtener ese 4% que le ha asegurado en el plazo calculado (por ejemplo: si usted contrata un PPA con 40 años, el plazo que el asegurador tendrá probablemente en cuenta son 25 años, que son los que falta para que cumpla 65 y se jubile).

Esos activos que el asegurador compra tienen una cotización diaria en los mercados (de renta fija, Bolsa, etc.). Y, lógicamente, esa cotización puede ser distinta (superior o inferior) a la "marcha" de su ahorro previamente calculada.

Si usted mantiene su PPA lo que ocurrirá con esas diferencias es lo siguiente:

- Si la rentabilidad es superior a la esperada, dependerá de la participación de beneficios que tenga asignada.
- Si la rentabilidad es inferior a la esperada, no es su problema. Recibirá la rentabilidad prometida.

Esto, sin embargo, será diferente si usted, en lugar de mantenerse en el PPA, decide salirse anticipadamente, normalmente para "moverse" a otro PPA. En ese caso, su asegurador tendrá que vender a una determinada fecha (la que haya elegido usted para marcharse) activos que no estaban calculados para ser vendidos entonces. Para vender los activos, el asegurador tendrá que acudir al mercado financiero y recibirá por ellos lo que esos activos valgan en ese día.

Por eso, debe usted pensar que:

- La provisión matemática es lo que usted tiene, lo que es suyo en cada momento si persiste en su PPA.
- El valor de mercado representa la marcha de las inversiones ligadas a su póliza en un determinado momento y es lo que valen si usted decide movilizar su ahorro prematuramente.

Quizá se esté preguntando si puede exigir que le reviertan el exceso de rentabilidad. La respuesta es: No. Usted deberá respetar las condiciones de la póliza en lo que se refiere a cuándo y cómo se le transmitirá una participación en beneficios. Funciona igual que un crédito hipotecario a

interés variable: aunque los tipos bajen hoy, usted debe esperar a la fecha marcada en el contrato para la revisión del tipo.

### ¿QUÉ ES LA PRIMA DE RIESGO Y QUÉ ES LA PRIMA DE AHORRO?

Es fácil: si hay dos tipos de cobertura hay dos primas de seguro:

- Riesgo significa fallecimiento e invalidez. Así que la prima de riesgo es aquella que "paga" esos riesgos.
- Ahorro significa jubilación: la prima de ahorro es la que se acumula a con la rentabilidad garantizada para el momento del retiro laboral.

ATENCIÓN, pues: si tiene un producto que le dé una cobertura integral, no calcule la rentabilidad sobre la totalidad de la prima. Debe utilizar sólo la prima de ahorro. Si no la sabe, pídale a su entidad aseguradora que le informe.

Véalo con un ejemplo sencillo:

Suponga que tiene un PPA con el 4% garantizado para su ahorro y cobertura de fallecimiento. Usted pone 1.000 euros, pero de esos 1.000 euros hay 35 que se consumen en el riesgo de fallecimiento.

Al final del año, la entidad aseguradora le informa de que su provisión matemática (no tenemos en cuenta gastos) ha crecido en 38,6 euros. Y usted se dice: entonces, no me han dado la rentabilidad garantizada; no me han dado 40 euros (el 4% de 1.000) sino 38,6 (el 3,8% de 1.000).

Sin embargo, si de toda la prima que ha pagado detrae la prima de riesgo, encontrará que  $1.000 - 35 = 965$ . Y que 38,6 es el 4% de 965. Es decir, ha obtenido la rentabilidad garantizada, pero sobre la prima de ahorro.

## ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES VENTAJAS DEL PPA?

Debe usted pensar en tres grandes ventajas: su tratamiento fiscal, la seguridad del ahorro y la solvencia.

### FISCALIDAD

Se trata de un producto con reducción en base imponible en sus aportaciones para quien lo contrate, opción que antes no existía para ningún otro seguro de vida.

- Las aportaciones realizadas a un PPA podrán reducirse de la base imponible en la declaración de la renta, siendo el límite máximo de aportación de 8.000 euros anuales para las personas menores de 52 años.
- Los mayores de 52 años podrán añadir a este límite 1.250 euros por cada año de edad que exceda de 52, con un límite máximo de 24.250 euros que se alcanza a los 65 años, y que permanecerá invariable a partir de entonces.

Los límites de reducción son conjuntos para PPA, Planes de Pensiones individuales y Mutualidades de Previsión Social.

Los contribuyentes cuyos cónyuges no obtengan rentas a integrar en la base imponible, o sean de cuantía inferior a los 8.000 euros anuales, podrán reducir en la base imponible las aportaciones realizadas a PPA de los que sea titular el cónyuge, con el límite máximo de 2.000 euros anuales. Además, estas aportaciones no están sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Las prestaciones que se reciben de los PPA tienen la consideración de rendimiento del trabajo en el IRPF.

### RENTABILIDAD ASEGURADA Y VITALICIA

A diferencia de otros productos cuyos rendimientos están ligados a la evolución de los mercados financieros, los PPA garantizan obligatoriamente un tipo de interés mínimo durante todo el proceso de

ahorro. De esta forma, incluso en un entorno de veinte o treinta años, el ahorrador no se tiene que preocupar de las subidas y bajadas de las bolsas y de los tipos, porque su ahorro está asegurado. A través de un PPA usted ahorra para la jubilación de una manera conservadora y no especulativa.

Para los casos en los que los rendimientos de los mercados son superiores al tipo garantizado, existe la posibilidad de que el asegurado tampoco pierda mediante las denominadas cláusulas de participación en beneficios, que prevén trasladar al cliente una determinada parte del exceso de rentabilidad que se obtenga sobre el interés inicialmente garantizado.

De este modo, el asegurado complementa los ingresos del Sistema Público de Pensiones en la época de jubilación, con la tranquilidad de que sabe con qué dinero va a contar, a diferencia de otros productos cuyos beneficios dependen de los vaivenes de los mercados financieros. El cliente puede escoger, además, que ese dinero se le transmita en forma de renta vitalicia, es decir, mientras viva, lo cual es un componente más de tranquilidad.

#### SOLVENCIA:

El cliente del PPA sabe que sus ahorros están protegidos, ya que ahorrar a través de productos de seguro es ahorrar con unas amplias garantías financieras: por cada 100 euros que consolida a favor del cliente, el asegurador debe tener un margen de solvencia es decir, un patrimonio propio no comprometido de otros 4 euros, muy por encima de los requerimientos de otros gestores de ahorro a los que se les exige menos.

Además, el cliente cuenta con la profesionalidad y la buena gestión de un sector avalado por una dilatada experiencia en garantizar tipos de interés a largo plazo. Junto con los productos de ahorro a medio plazo y los dirigidos a cubrir el fallecimiento y la invalidez, los seguros de ahorro a largo plazo son los pilares del seguro de Vida, y no debemos olvidar que este tipo de productos es un factor estabilizador de la economía de un país y de la economía de las familias.

## ¿QUÉ SIGNIFICA PROTECCIÓN INTEGRAL?

Protección integral significa cubrirse ante todos los riesgos que pueden ocurrir y de forma adecuada a las circunstancias.

Ya sabe cuáles son los riesgos: la jubilación, el fallecimiento y la invalidez. Si lo piensa, verá que son los mismos que le cubre la Seguridad Social pública (pensión de jubilación, pensión de viudedad/orfandad, pensión de invalidez).

¿Qué significa eso de adaptarse a las circunstancias?

Cada persona tiene un perfil diferente. Circunstancias diferentes que supone necesidades diferentes. Como ejemplo:

- Una persona joven aún no ha tenido tiempo de generar un ahorro muy elevado. Por eso, necesita más que una de edad avanzada prever las consecuencias de un fallecimiento o una invalidez.
- Una persona de quien dependen muchas personas (cónyuge, descendientes, ascendientes) tiene también más necesidad de tener en cuenta estos riesgos.
- Una persona de edad mediana que no ha ahorrado antes tiene más necesidad de acumular ahorro para la jubilación que otra que haya ahorrado desde joven.
- Las personas de edad cercana al retiro suelen tener menos personas que dependan de ellas y más necesidad de prever su propia jubilación.

Un mismo PPA es capaz de adaptarse a estas circunstancias, diseñando un ahorro integral y a medida para el cliente. Éste puede:

- Contratar sólo la jubilación.
- Gastar una determinada proporción de su prima, dentro de los límites legales, en prever el fallecimiento e invalidez.
- Gastar una proporción de su prima en fallecimiento e invalidez, pero sólo durante los años que le interese en razón de su edad y circunstancias personales/familiares.

## ¿CUÁNTO DINERO DEBO TENER PARA PODER ABRIR UN PPA?

Si bien no existen restricciones mínimas para poder adquirir un PPA (todo depende de cuánto dinero el cliente pueda aportar y cuál es el valor de lo que quiera obtener cuando se jubile), lo cierto es que la ley establece unas aportaciones máximas con derecho a reducción:

- Las personas menores de 52 años que contraten un PPA podrán aportar hasta 8.000 euros anuales.
- Los que superen los 52 tendrán la posibilidad de sumar 1.250 euros más por cada año que excedan esa edad, llegando a un total de 24.250 euros anuales a los 65 años, el límite máximo permitido.
- A partir de los 65, el asegurado no podrá superar los 24.250 euros anuales.

Estos límites son conjuntos con los de Planes de Pensiones y Mutualidades de Previsión Social.

**¿QUÉ ES UN SEGURO DE JUBILACIÓN? ¿POR QUÉ ES DISTINTO?**

En realidad, el PA es un seguro de jubilación. Lo que pasa es que tiene unas características especiales, que son las que hacen que tenga también un tratamiento fiscal específico.

Un seguro de jubilación que no sea PPA se diferencia de éste en las siguientes características:

- No tiene límite de aportación. El cliente puede ahorrar lo que desee en su seguro de jubilación, sin tope alguno.
- No tiene limitado el derecho de rescate. El cliente puede recuperar anticipadamente su dinero en el la medida que su contrato así lo prevea. No necesita estar viviendo una situación de enfermedad grave o desempleo de larga duración, como en el PPA.
- La combinación entre coberturas de fallecimiento/invalidez y jubilación es libre. El cliente puede diseñarse su protección integral como desee.
- Los beneficios fiscales para el seguro de jubilación no se producen a la entrada (reducción de las primas pagadas) como en el PPA, sino a la salida: los rendimientos obtenidos por el seguro de jubilación (diferencia entre el dinero recibido y primas pagadas) tributan, en el caso de percibirse como capital, como rendimientos del capital mobiliario, aunque beneficiándose de una reducción del 40% si la antigüedad de las primas es superior a 2 años, y el 75% si la antigüedad supera los cinco años.
- El seguro de jubilación no PPA percibido en renta tributa sólo en un determinado porcentaje de la prestación que depende de que la renta sea temporal o vitalicia y de la edad que se tenga en el momento de la primera percepción.
- En el PPA, las prestaciones tienen la consideración de rendimiento del trabajo. Si se perciben en forma de capital, se reducen en un 40% de la totalidad de la prestación, siempre que hayan transcurrido más de dos años desde la contratación del seguro. Si la prestación es en forma de renta no existe reducción.