



NEWSLETTER

1er TRIMESTRE

2·0·1·5



QUALITYBROKERS
CORREDURIA DE SEGUROS

Parte de:





NEWSLETTER

1er TRIMESTRE

2·0·1·5



www.qualitybrokers.es



QUALITYBROKERS
CORREDURIA DE SEGUROS

Parte de:

 **espanor**
seguros del futuro



¿En qué consiste y qué ventajas tiene el nuevo seguro Plan de Ahorro 5 que se puede contratar desde el 1 de enero gracias a la Reforma Fiscal?

La Reforma Fiscal que ha entrado en vigor el 1 de enero incluye la posibilidad de contratar un nuevo producto asegurador: el Plan de Ahorro 5, que contiene ventajas fiscales. La intención del Gobierno con este nuevo producto es fomentar el ahorro a medio plazo de los españoles.

El inversor en Planes de Ahorro 5 podrá invertir hasta 5.000 euros al año, que podrán ser rescatados a los 5 años, y sólo se puede contratar un producto por inversor. La rentabilidad que obtengan de esta inversión gozará de exención fiscal. Aunque el producto puede invertir tanto en renta variable como renta fija, los aseguradores deberán garantizar el 85% de la inversión, con lo que el riesgo máximo del producto es del 15%.

El nuevo producto se puede articular a través de uno o sucesivos seguros de Vida denominados Seguros Individuales de Vida a Largo Plazo (SIALP) o a través de cuenta de ahorro, denominadas Cuenta Individual de Ahorro a Largo Plazo (CIALP). La diferencia entre

ambas modalidades es que los que se instrumenten con un seguro se podrán contratar a través de una aseguradora y los que lo hagan por cuenta, a través de un banco. Si se contrata en un banco, la supervisión del producto estará a cargo del Fondo de Garantía de Depósitos, mientras que si se hace a través de una aseguradora, el control estará en manos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Ventajas del seguro

Los Planes de Ahorro 5 se rescatan a los 5 años únicamente en forma de capital. A vencimiento, en el caso de ser un seguro se puede reinvertir en otro nuevo seguro por la totalidad, sin que compute el límite de 5.000 euros y no tributando por ello; lo que en la práctica supone alargar el plazo del producto más allá de los 5 años con las mismas ventajas fiscales. En el caso de que se contrate en un banco como una Cuenta Individual de Ahorro a Largo Plazo, siempre se produce el desembolso al llegar a los 5 años.





El seguro no es sólo un producto: Es un servicio. Asegúrese de que si compra un seguro low cost por teléfono o internet va a tener el servicio adecuado en el momento del siniestro



Vivimos inmersos en la cultura low cost, donde cada día somos bombardeados por múltiples ofertas con “insuperables” precios a la baja, generalmente a través del teléfono o de internet. Pero cuidado con las ofertas en seguros, porque no se trata únicamente de un simple producto, sino que lo más importante es que es una promesa de un servicio adecuado.

En seguros como el de Automóviles o el de Hogar, el uso que todos hacemos de ellos es muy intensivo: ¿quién no ha tenido alguna vez un pequeño siniestro con el coche o algún problema de fontanería en su casa? En ese momento, es cuando el valor del seguro se presenta con toda su realidad y cuando podemos comprobar si realmente hemos hecho una buena compra o, por el contrario, ese seguro tan barato que compramos no nos ha servido para nada en el momento más importante.

El asunto se complica con los largos y extensos condicionados de las pólizas, que rara vez nos leemos enteros por internet, y donde se muestra imprescindible la labor de asesoramiento de un buen corredor de seguros, que nos evite tener que leer todas las condiciones y coberturas, porque confiamos en que nos está asesorando de manera adecuada. Al igual que hará en el momento del siniestro.

Un buen asesor nos explicará cuáles son las coberturas que más nos convienen en función de nuestra realidad personal, familiar y profesional, y nos seleccionará la mejor opción teniendo en cuenta la calidad y el precio del seguro.

No hay que esperar al siniestro, para darse cuenta de que tenemos un buen seguro. Si se contrata a través de un corredor de seguros, sabrá que está en buenas manos y que, pase lo que pase, estará bien atendido y tendrá cubiertas todas sus necesidades.



CASO PRÁCTICO



En Semana Santa quiero viajar al extranjero ¿Qué seguro me conviene contratar y dónde lo suscribo?

Se acerca la Semana Santa y muchos de nosotros planeamos algún viaje por España o por el Extranjero; y a todos nos preocupa nuestra seguridad. Por eso, es muy conveniente contratar un Seguro de Viaje, que nos proteja allá donde vayamos. Además, tienen la ventaja de que estos seguros son muy económicos, teniendo en cuenta la gran cantidad de coberturas que poseen para protegernos.

Especialmente necesarios resultan estos seguros cuando se viaja al extranjero, ya que viajar al exterior siempre envuelve riesgos y nadie sabe que puede ocurrir cuando se planea un viaje a un país extranjero, donde no conocemos cómo funciona los sistemas de transportes, de sanidad o de seguridad. E imprescindibles, cuando se ha contratado un viaje a países del Tercer Mundo, donde los riesgos se multiplican.

Hay que recordar, que las aseguradoras de Viajes cuentan con equipos en prácticamente todos los paí-

ses del mundo y que siempre estarán dispuestos a ayudar a sus asegurados ante cualquier tipo de problema que pueda sufrir.

Entre las coberturas que podemos contratar, están reembolso de gastos de viaje por emergencia (muerte, enfermedad, huelga de aerolínea, etc.), cancelación, interrupción o demora; gastos médicos y hospitalarios en el lugar al que viajamos, actuación médica de emergencia, evacuación, repatriación, indemnización por pérdida del equipaje o efectos personales, asistencia a los vehículos que utilicemos en el viaje, y un largísimo etcétera.

Suscribir uno de estos seguros es sencillo y barato a través de su corredor de seguros, que le aconsejará cuál es la modalidad más adecuada en función del tipo de viaje que quiera realizar. Pregunte a su corredor de seguros por estas coberturas antes de iniciar su viaje de Semana Santa, y disfrute con tranquilidad y seguridad de sus vacaciones.



Un año más, el sector asegurador ayudó a la economía española. Resultados del seguro en 2014



El seguro español presentó buenos resultados en 2014, después de que el conjunto de los seguros No Vida volvieran a las sendas del crecimiento, tras facturar 30.544 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 0,8%, frente a las caídas de recaudación de los tres años anteriores, según datos de ICEA elaborados para la patronal aseguradora Unespa. En cuanto a los seguros de Vida, el patrimonio gestionado alcanzó los 164.197 millones de euros, un 1,58% más que en 2013.

El seguro de Automóvil sumó 9.882 millones en primas, con una caída del 1,39%, mucho menor de la re-

gistrada en 2013, cuando cedió un 5,5%. Además, en el último trimestre de 2014 este seguro frenó su caída, consiguiendo la estabilidad de ingresos. Asimismo, los seguros Multirriesgos recaudaron 6.546 millones, un 0,13% más.

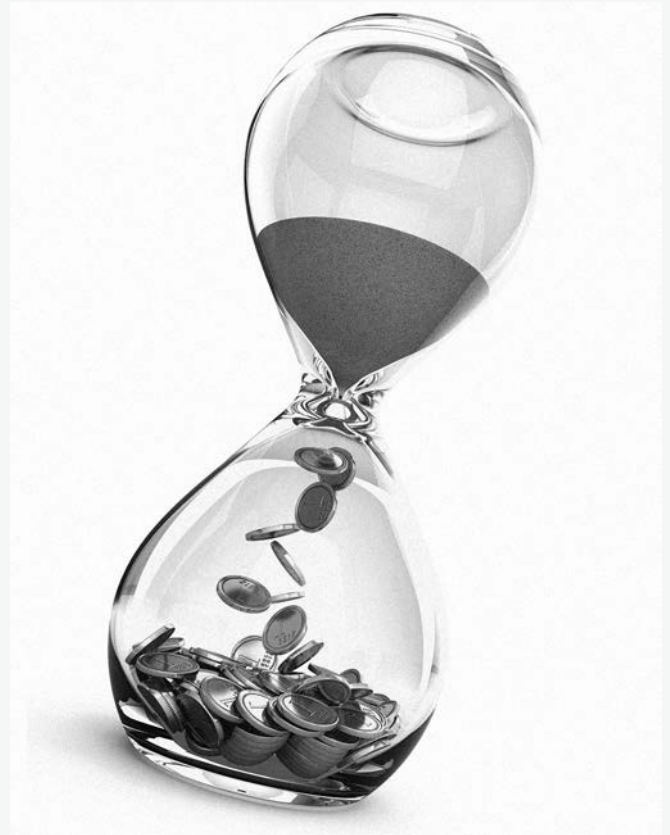
El seguro de Salud fue el más creció; un 3,4%, hasta los 7.175 millones en primas, mientras que el resto de seguros ingresaron 6.941 millones, lo que representa un 1,9% más que en 2013.



Seguros PIAS.

Es un seguro de vida que nació en 2006, para canalizar un ahorro a largo plazo con ventajas fiscales, ya que si al vencimiento el capital se transforma en una renta vitalicia, los rendimientos generados hasta ese momento estarán totalmente exentos de tributación. La normativa establece que la duración de los PIAS debe ser superior a 10 años, aunque el titular puede tener disponibilidad de su ahorro transcurrido el primer año. Además, la cuantía anual máxima que se puede destinar a este producto es de 8.000 euros y el importe total de las primas acumuladas en los PIAS no podrá superar la cuantía total de 240.000 euros por contribuyente.

Los contratos de seguro de vida formalizados con anterioridad al 1 de enero de 2007 y en los que Tomador, Asegurado y Beneficiario sea la misma persona, podrán transformarse en PIAS y constituir rentas vitalicias, siempre que cumplan con los requisitos establecidos para los PIAS. Una de las principales ventajas de este producto, frente a la falta de liquidez de los planes de pensiones o los PPA, es que permiten rescatar el ahorro acumulado en cualquier momento. No obstante, si se rescatan antes de que hayan transcurrido 10 años desde su contratación, el titular perderá la ventaja fiscal del producto. Además, como seguro de vida, los PIAS garantizan un capital asegurado en caso de fallecimiento del titular.



Seguros Unit Linked.

Es un seguro de vida en el que el tomador asume el riesgo de las inversiones que se realizan con sus primas, al tiempo que tiene la capacidad de decidir dónde se realizarán esas inversiones dentro de un abanico de posibilidades que le ofrece la entidad aseguradora. En este abanico suelen incluirse diversos fondos de inversión o cestas de fondos, que dan cobertura a todas las posibilidades de cartera ofrecidas por estos productos, de forma que tenga cabida el inversor más conservador y el más arriesgado.

La rentabilidad en este tipo de productos no va ligada a un interés que la compañía garantiza en sus bases técnicas, sino al comportamiento de estos fondos y de su valor liquidativo en el momento del cobro de la prestación. El tomador adquiere fondos de inversión, no como partícipe, sino como asegurado de una compañía, la cual es la titular de las participaciones de estos fondos. Sin embargo, es él el que decide en qué fondos quiere que se invierta, por tanto recae en él el riesgo de la inversión. Tienen liquidez en cualquier momento, según el valor de mercado de los activos en los que se haya invertido, y también cuentan con una cobertura de fallecimiento del asegurado, que suele ser de baja cuantía.

DESCARGUE LA **APP**
MI ASESOR DE SEGUROS
DE QUALITY BROKERS



we are
HERE



Google play

DESCARGAR
APP ANDROID



DESCARGAR
APP IPHONE



SOLUCIONES DE CONFIANZA

www.qualitybrokers.es