

Plan de Actuación 2022: más gestión, menos riesgo

## Avanza Previsión y Asefa Seguros presentan sus productos en Espacio Inade

- La Renta Vitalicia Remunerada, la propuesta de Avanza Previsión frente a los productos de ahorro tradicionales
- Asefa Seguros presentó su producto de afianzamiento de cantidades anticipadas en la compra de viviendas

20/04/2022 Fundación Inade celebró ayer una jornada de su tribuna Espacio Inade, en la que participaron las compañías Avanza Previsión y Asefa Seguros, presentando un producto de renta vitalicia la primera y un seguro de afianzamiento la segunda.

Durante la presentación, Adolfo Campos, director de Fundación Inade, recordó a los asistentes que el objetivo de Espacio Inade es “ayudar a los productores y distribuidores de seguros a cumplir con los requisitos de control y gobernanza de productos”.

En primer lugar intervino Tania Piñez Yanes, responsable comercial de Avanza Previsión, que explicó cómo funciona la Renta Vitalicia Remunerada (RVR) y su tratamiento fiscal.

“Dotamos de una esencia mutual a la RVR. Se trata de un producto que se centra en el tratamiento fiscal, que nace como una demanda de los clientes y que ofrece una rentabilidad de 1,20% neto anual”, comentó Tania Piñez.

Para ejemplificar su funcionamiento, la responsable comercial de Avanza Previsión utilizó la siguiente situación: “Un cliente de 64 años, con una rentabilidad anual de 1.200€, tributaría un 19% con un producto tradicional. En cambio, con un producto de rentas, se le aplica un porcentaje de tributación del 4,56%. Es decir, la diferencia en la tributación de un producto a otro es de 173,28€ a favor de la RVR”.

Tania Piñez destacó que este producto tiene una aportación mínima de 6.000€, aunque normalmente la inversión media es de 65.000€. “El cliente objetivo de la RVR es una persona de unos 55 años, con ahorros consolidados y sin necesidad de liquidez”, comentó.

En segundo lugar participaron en Espacio Inade en representación de ASEFA, su directora de la Delegación Norte, Isabel de Jorge Aguinaga, y su directora de Caución, Eva Lozano. Entre las dos explicaron cómo funciona el seguro de afianzamiento de cantidades anticipadas para la compra de viviendas.

### ¿QUIENES SOMOS?

Fundación Inade es una organización sin ánimo de lucro que tiene como objetivo crear cultura en torno a la gestión de riesgos y seguros.

### INFORMACIÓN

LOPDGDD 3/2018 y LSSICE 34/2002: FUNDACIÓN INADE, INSTITUTO ATLÁNTICO DEL SEGURO trata sus datos para enviar notas de prensa. Podrá acceder, rectificar y suprimir sus datos, así como ejercitar otros derechos. Para más información y para darse de baja envíe un correo electrónico a la dirección [comunicacion.angela@fundacioninade.org](mailto:comunicacion.angela@fundacioninade.org).

### CONTACTO

[www.fundacioninade.org](http://www.fundacioninade.org)  
C/ La Paz, 2 - Bajo  
36202 - VIGO  
Teléfono: 986 485 228 / 619 301 944

Comenzó la intervención Eva Lozano, haciendo referencia al marco legal en el que se apoya este tipo de seguro, regulado por primera vez en 1968 con la Ley 57/68, a continuación, con la Ley de Ordenación de la Edificación 38/99 y, por última vez, en el año 2015 con la LOSSEAR Ley 20/2015.

El objetivo de este seguro, de contratación obligatoria para el promotor de la obra, es garantizar a los compradores que, si se incumple el plazo según el contrato de entrega de su vivienda, se le compensará económicamente por ello.

“Si un promotor se retrasa un día en la entrega de una vivienda, podemos estar ante un siniestro. Esto fue muy habitual en la época del boom inmobiliario, cuando se compraban propiedades para especular con su valor. Sin embargo, hoy en día es poco frecuente y lo más habitual es que promotor y comprador acuerden una prórroga del plazo estipulado en el contrato”, comentó la responsable de Caución de Asefa Seguros.

Por su parte, Isabel de Jorge, explicó toda la operativa de estudio del seguro de afianzamiento, que comienza con el análisis del riesgo y concluye con la cancelación del mismo cuando se obtiene la cédula de habitabilidad, la licencia de primera ocupación o un documento equivalente.

Por último, recordó las ventajas que este seguro ofrece al promotor, además, por supuesto, de la obligatoriedad de cumplir con la ley. “Supone un aumento de la capacidad crediticia del promotor y no supone riesgo bancario, reduce los gastos administrativos y elimina comisiones de estudio apertura y mantenimiento. A mayores, transmite imagen de seriedad y genera confianza al consumidor, que ve sus derechos garantizados a la hora de adquirir una vivienda”, afirmó la directora de la Delegación Norte de Asefa Seguros.

La jornada concluyó con una ronda de preguntas para los ponentes.

## ¿QUIENES SOMOS?

Fundación Inade es una organización sin ánimo de lucro que tiene como objetivo crear cultura en torno a la gestión de riesgos y seguros.

## INFORMACIÓN

LOPDGDD 3/2018 y LSSICE 34/2002: FUNDACIÓN INADE, INSTITUTO ATLÁNTICO DEL SEGURO trata sus datos para enviar notas de prensa. Podrá acceder, rectificar y suprimir sus datos, así como ejercitar otros derechos. Para más información y para darse de baja envíe un correo electrónico a la dirección [comunicacion.angela@fundacioninade.org](mailto:comunicacion.angela@fundacioninade.org).

## CONTACTO

[www.fundacioninade.org](http://www.fundacioninade.org)  
C/ La Paz, 2 - Bajo  
36202 - VIGO  
Teléfono: 986 485 228 / 619 301 944