6

Planes de pensiones

Tema 6. Planes de pensiones.

1 Definición 79

2 Operativa 79

2.1 Partes intervinientes 79

3 Modalidades 79

4 Rentabilidad 80

5 Riesgos 82

6 Comercializadores 82

6.1 Fuerte ofensiva de entidades financieras y aseguradoras ...82

6.2 Cuidado con los regalos “gancho” 82

7 Comisiones 83

8 Planes de Ahorro Jubilación y otros seguros supervivencia 83

9 Recomendaciones 84

9.1 ¿A qué edad debe contratarse un plan de pensiones? 84

9.2 Cómo informarse 85

6 Planes de pensiones

1 Definición

Los planes de pensiones son instrumentos de ahorro-inversión dirigidos a asegurar un **capital que complemente la jubilación**.

Para ello es necesario que la persona que lo contrate vaya realizando distintas **aportaciones** al mismo a lo largo del tiempo, la entidad financiera o aseguradora será la encargada de invertir las aportaciones y podrá cobrar comisiones, que serán especificadas en el documento contractual. Un plan de pensiones se integra dentro de un fondo de pensiones.

Cualquier plan de pensiones debe cumplir el llamado principio de no discriminación, que implica que toda persona que reúna las condiciones necesarias para entrar en un determinado plan de pensiones podrá hacerlo.

Esto es más remarcable, si cabe, en los **planes de pensiones de empresa:** Todos los trabajadores que lo soliciten podrán entrar, aunque si que podrán establecerse distintas categorías en función de las aportaciones realizadas por cada uno de ellos. En los planes individuales se podrá entrar cuando la persona manifieste su voluntad y acredite que puede responder a las obligaciones.

2 Operativa

Al contratar un plan de pensiones nos obligamos a realizar aportaciones periódicas al mismo. Ese dinero se invertirá en una cartera de inversión que generará un rendimiento.

Es decir, **el plan se forma mediante aportaciones periódicas y/o puntuales de los partícipes**.

Sirven para cubrir futuros hechos, especialmente la jubilación, aunque la cobertura se amplía al fallecimiento, incapacidad o dependencia de los partícipes. **Su operativa es como la de un fondo de inversión.**

Los planes de pensiones tienen varias modalidades respecto al capital final que recibiremos y las cantidades que tendremos que aportar para llegar a esa cantidad. En ocasiones, esos datos los conoceremos nada más firmar el contrato, pero no siempre será así. Habrá que distinguir qué es una aportación y qué es una prestación.

2.1 Partes intervinientes

- **Promotor del plan:** Puede ser cualquier entidad financiera, empresa, sindicato o asociación que lo cree y que lo desarrolle posteriormente decidiendo su política y realizando las inversiones en las que se depositen los fondos fruto de las aportaciones de los participes del plan de pensiones.

- **Partícipe:** Es todo aquel que forma parte del plan. Para ser participe de un plan no es obligatorio realizar aportaciones.

- **Beneficiario:** Es la persona que cuando se produzca una contingencia recibirán la prestación del plan.

3 Modalidades

Se pueden distinguir varias modalidades de planes de pensiones, en función de las siguientes clasificaciones:

A) Según su promotor podemos hablar de tres tipos de planes de pensiones:

- **Plan de pensiones de empresa:**
  El promotor del plan es la empresa y los beneficiarios son sus propios trabajadores, incluso hay una modalidad en la que las promotoras del plan son varias empresas.

- **Planes de pensiones asociados:**
  En lugar de ser promovido por una empresa está promovido por una asociación o sindicato. Los beneficiarios sus sus socios o afiliados
  .

- **Planes de pensiones individuales:**
  Son aquellos que cualquiera puede encontrar en las entidades financieras. El beneficiario es la propia persona que lo contrata.

B) Según su modo de aportación:

- **Planes de aportación definida:**
  En estos casos sabremos la cuantía de las aportaciones que deberemos realizar, aunque la cantidad que cobraremos cuando se produzca una contingencia de rescate (jubilación, fallecimiento, incapacidad...) será una incógnita.

- **Planes de prestación definida:**
  Conoceremos la prestación que recibiremos cuando se produzca una contingencia , aunque en este caso no sabremos las aportaciones que tendremos que realizar para alcanzar la cifra de la prestación.

- **Planes mixtos:**
  Es una mezcla de las dos modalidades anteriores, por ejemplo en algunos planes se establece una aportación definida para el caso de jubilación y donde la prestación que se reciba si se produce el fallecimiento o invalidez se conoce desde que se firma el contrato.

Puede resultar algo complejo, pero la realidad es que en la práctica no lo es tanto, ya que sólo los planes de empresa o asociados pueden ser de cualquiera de las tres modalidades anteriores. Los planes individuales tendrán que ser de aportación definida.

C) Según la composición de su cartera:

- **Renta Fija a Corto Plazo:**
  Excluye los activos de renta variable, el vencimiento medio de la misma es inferior a 2 años.

- **Renta Fija a Largo Plazo:**
  No invierte en activos de renta variable, el vencimiento medio de su cartera es superior a 2 años.

- **Renta Fija Mixta:** Como máximo invierte el 30% de su cartera en renta variable.

- **Renta Variable Mixta:** Invierte en renta variable entre el 30% y el 75% de su cartera.

- **Renta Variable:** Como mínimo invierte el 75% de su cartera en activos de renta variable.

- **Garantizados:** Garantizan la cantidad inicial, o incluso un determinado rendimiento.

4 Rentabilidad

Pese a que desde las entidades y aseguradoras se remarca la rentabilidad de estos productos debemos tener en cuenta que en mayo de 2012 la misma estuvo bajo mínimos, actualmente para el total de planes a 10 años es del 2,28%. En la tabla se refleja la **rentabilidad media ponderada** cosechada por los fondos de inversión de las distintas categorías en los últimos 10 años

Tenga en cuenta que la inflación hará mella en la rentabilidad del producto y podrá reducirla de manera muy notable

Rentabilidad media ponderada (2002/2012)	
Renta Fija C/P	1,48 %
Renta Fija L/P	2,07 %
Renta Fija Mixta	2,17%
Renta Variable Mixta	3,50%
Renta Variable	3,96 %
Garantizados	2,26 %
Total Planes	2,40 %

¿Son productos rentables? Vamos a comparar su rendimiento con el que tuvo el IBEX 35 durante los últimos 10 años. **La rentabilidad del IBEX 35 durante el periodo 2002-2012 fue del -2,74%**. En el gráfico podemos apreciar la evolución del selectivo español desde 1996 hasta la actualidad.

La **inflación** también es un factor interesante para comparar la rentabilidad de los planes de pensiones, desde 2002 hasta 2012 la inflación ha sido del 2,77%. Si comparamos ese valor con los de la tabla de rentabilidades vemos como algunas categorías de planes de pensiones no logran batir a la inflación, aún así, invertir en bolsa a día de hoy parece una opción todavía menos aconsejable. Tenemos que ser conscientes que la rentabilidad de los distintos tipos de planes que aparecen reflejados en la tabla tienen en cuenta los rendimientos de los planes de forma global, es decir, dentro de ellos podemos encontrar fondos con una rentabilidad aceptable o fondos con rentabilidad negativa.

Tenga en cuenta que la inflación hará mella en la rentabilidad del producto y podrá reducirla de manera muy notable. Cuando le hagan la simulación de la renta a percibir no tendrán en cuenta el efecto de la inflación.

Evolución del IPC (2002-2013)

Año/ Mes	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
enero	3,1	3,7	2,3	3,1	4,2	2,4	4,3	0,8	1	3,3	2	2,7
febrero	3,1	3,8	2,1	3,3	4	2,4	4,4	0,7	0,8	3,6	2	2,8
marzo	3,1	3,7	2,1	3,4	3,9	2,5	4,5	-0,1	1,4	3,6	1,9	2,4
abril	3,6	3,1	2,7	3,5	3,9	2,4	4,2	-0,2	1,5	3,8	2,1	1,4
mayo	3,6	2,7	3,4	3,1	4	2,3	4,6	-0,9	1,8	3,5	1,9	1,7
junio	3,4	2,7	3,5	3,1	3,9	2,4	5	-1	1,5	3,2	1,9	2,1
julio	3,4	2,8	3,4	3,3	4	2,2	5,3	-1,4	1,9	3,1	2,2	1,8
agosto	3,6	3	3,3	3,3	3,7	2,2	4,9	-0,8	1,8	3	2,7	1,5
septiembre	3,5	2,9	3,2	3,7	2,9	2,7	4,5	-1	2,1	3,1	3,4	0,3
octubre	4	2,6	3,6	3,5	2,5	3,6	3,6	-0,7	2,3	3	3,5	-0,1
noviembre	3,9	2,8	3,5	3,4	2,6	4,1	2,4	0,3	2,3	2,9	2,9	0,2
diciembre	4	2,6	3,2	3,7	2,7	4,2	1,4	0,8	3	2,4	2,9	*
Media anual	3,525	3,03	3,025	3,37	3,525	2,78	4,09	-0,29	1,78	3,21	2,45	1,527

Otro dato interesante es saber si la rentabilidad de nuestra inversión supera a la inflación, ya que en caso contrario estaríamos perdiendo dinero.

Fiscalidad:

La única ventaja que tienen es su tratamiento fiscal, ya que da derecho a deducciones en el IRPF. Reducen la base imponible del IRPF , aunque el beneficio fiscal es mayor si la renta del contribuyente también lo es. El contribuyente podrá realizar una reducción de su base imponible de **hasta un 30%** de la suma de los **rendimientos netos del trabajo** y actividades económicas, que será de **hasta el 50%** para personas **mayores de 50 años,** o de **10.000€ anuales** (12.500€ si el contribuyente es mayor de 50 años).

Si el contribuyente tiene un cónyuge que no tiene rentas superiores a 8.000 euros anuales, podrá reducirse de las aportaciones realizadas a un plan en el que sea partícipe su pareja hasta un máximo de 2.000 euros anuales.

Su principal riesgo es la falta de liquidez, sólo puede rescatarse en determinados supuestos

Las personas con minusvalía y sus familiares o tutores tienen reducciones más amplias:

- **Las personas con una minusvalía física o sensorial igual o superior al 65%, o psíquica igual o mayor del 33%** podrán realizar aportaciones al plan y beneficiarse de su fiscalidad, tanto ellas como sus parientes de hasta tercer grado, con estos importes máximos:
- Partícipes con discapacidad: **24.250€.**
- Familiares o tutores: **10.000€.**
- El límite de aportaciones anuales, incluidas las de la persona discapacitada y del tutor y familiares: **24.250€.**

La prestación se puede recibir en forma de capital o de renta, se considerará como rendimiento del trabajo. Si el partícipe fallece y reciben la prestación sus beneficiarios no tendrán que tributar en el impuesto de sucesiones.

- **Prestación en forma de capital:**
  Existe una reducción del 40% de estos rendiumiento de trabajo (capital) que correspondan a las **aportaciones realizadas hasta el 31/12/2006**, el resto no tendrá derecho a reducción.
- **Forma de renta:** Ninguna reducción en el IRPF.

5 Riesgos

El principal riesgo de este producto es su falta de liquidez, ya que sólo podrá rescatarse en determinados supuestos que fueron ampliados recientemente, ignorando los problemas reales de los consumidores.

Se recogen como causas de rescate del plan de pensiones las siguientes: Jubilación (finalidad del producto), determinados **accidentes**, **dependencia**, despido por **ERE**, finalización de la prestación por desempleo. A las disposiciones anteriores habrá que añadirle otras causas, como la **muerte, incapacidad o jubilación del empresario**, también la pérdida del trabajo debido a un despido colectivo o por procedimiento concursal de la empresa, incluso en situaciones de desahucio.

Para poder rescatar el plan esas causas tendrán que estar reflejadas en los estatutos del mismo. Con esto, estos productos no se vuelven más atractivos, ya que los casos que permiten recuperar el dinero no dejan de ser complejos, seguirán siendo casi ilíquidos. Una vez que se realiza una aportación no se podrá recuperar a no ser que se dé alguna de las circunstancias anteriores.

Solicite esta publicación en todas en la sede de ADICAE más cercanao descárgesela en http://blog.adicae.net/educacion-financiera/

También es importante escoger la categoría del fondo de pensiones, siempre se tendrá mayor seguridad si se invierte en uno de renta fija. Es conveniente analizar la ficha del fondo, ver qué elementos componen su cartera y los riesgos adicionales que podría tener.

6 Comercializadores

Los planes de pensiones son comercializados por entidades financieras y compañías aseguradoras.

6.1 Fuerte ofensiva de entidades financieras y aseguradoras

Estamos asistiendo a una gran campaña de comercialización de estos productos de ahorro-jubilación. Ocurre algo similar con los fondos de inversión. Ambos productos se están aprovechando de algunos hechos y especulaciones que están utilizando en su propio beneficio intentando causar un ambiente de alarma social.

6.2 Cuidado con los regalos "gancho"

Como decimos siempre los "regalos" ofrecidos por las entidades no deben influenciar nuestra decisión a la hora de contratar un producto. Tenemos que ser conscientes que la entidad no está pagando el valor de mercado del producto, ya que en ocasiones dichos regalos son de empresas con las que colaboran o incluso de las que son accionistas y los obtienen por un menor precio.

Además, tenemos que ser conscientes de que esos productos **tributarán como ganancias del capital,** puesto que son rendimientos en especie. Preste especial atención a las aportaciones a realizar y a la rentabilidad. Es muy importante analizar si realmente necesitamos un plan de pensiones, no tendría ningún sentido que una persona de 20 años lo contratara, ya que tendría que realizar aportaciones periódicas durante mucho tiempo y tendría un dinero depositado en un producto con dificultades de liquidez. En ese caso sería mucho más aconsejable decidirse por productos que puedan tener disponibilidad inmediata y otorguen una mayor rentabilidad que los planes de pensiones.

7 Comisiones

A la hora de decidirse por un plan de pensiones **las comisiones podrán reducir considerablemente la rentabilidad del producto**. Las comisiones generadas en los planes de pensiones se descuentan diariamente del valor liquidativo del fondo de pensiones, al fin y al cabo guarda muchas similitudes con los fondos de inversión.

Las comisiones se generarán por dos causas:

- **Comisión de depósito:** A causa del mantenimiento y custodia. Como máximo puede ser del 0,5% del patrimonio custodiado.

- **Comisión de gestión:** Comisión que recibe la Gestora del fondo por desempeñar sus funciones. No será superior del 2% sobre el patrimonio del fondo.

Los planes de pensiones individuales tienen unas comisiones mucho más altas que los planes de pensiones de empresa o asociados.

8 Planes de Ahorro Jubilación y otros seguros supervivencia

Llegados a este punto es preciso también hacer referencia a otros productos destinados al ahorro de cara a la jubilación, que son similares a los planes de pensiones pero tienen diferencias con éstos.

Se trata de seguros de vida dirigidos a conseguir un ahorro para la jubilación, es decir seguros de supervivencia. Estos **planes de jubilación** o seguros de supervivencia reúnen unas aportaciones o primas encaminadas a generar un ahorro para la jubilación y reúnen otras aportaciones dirigidas a pagar un seguro de vida añadido. Tradicionalmente se han diferenciado de los planes de pensiones en tener un tratamiento fiscal distinto (menos favorable, las aportaciones no son deducibles y las prestaciones recibidas tributan como rendimientos de capital mobiliario con algunas deducciones según la fecha de contratación del plan de jubilación, y los diferentes cambios fiscales que han ido sufriendo.

Se pueden rescatar antes del vencimiento pero hay que estar atento a la tabla de valores de rescate, ya que si se recata muy pronto (menos de 5 años) podemos tener pérdidas debido a los gastos del seguro de vida.

Los planes de jubilación, y en general los seguros de supervivencia pueden ofrecer un interés técnico garantizado (un interés cuyo máximo lo fija la Dirección General de Seguros cada año), a diferencia de los planes de pensiones que no pueden garantizar un interés.

Para dotar de mejor tratamiento fiscal a los seguros de supervivencia se regularon otras dos modalidades.

- **Plan de Previsión Asegurado** (PPA):
  Es un seguro de ahorro y previsión que se diferencia de los planes de pensiones en que puede establecer una garantía mínima de tipo de interés. Ya que es un seguro de supervivencia, sin embargo en todo lo demás (tratamiento fiscal y condiciones) es igual que el plan de pensiones. Se trata de un producto especialmente pensado para aquellas personas que no quieran asumir ningún riesgo en su inversión o para aquellos ahorradores que no poseen capital para aportar ahora mismo, pero que si disponen de unos ingresos mensuales que les permite destinar regularmente una cuantía a estos productos, cara a la jubi-

Lo recomendable es contratar un plan de pensiones cuando resten 20 años para el momento de la jubilación

lación. El consumidor puede cambiar de un PPA a otro sin penalización. Suelen tener comisiones más bajas que los planes de pensiones, entre el 1 y 1,5%. Igualmente, tienen un tratamiento fiscal ventajoso, ya que las cuantías que se aporten anualmente son objeto de deducción en la declaración de la renta (los planes de pensiones) de los titulares de estos productos, pero como contraprestación son productos con poca liquidez (mismas condiciones que el plan de pensiones), ya que no se recupera el dinero hasta llegada la jubilación (salvo casos excepcionales). Igualmente, su rentabilidad es igual de baja, entre el 1 y 2,5% TAE.

- **Plan de Inversión Asegurada** (PIA):
  Es un plan individual de ahorro sistemático instrumentado mediante un seguro de vida cuya finalidad es constituir una renta vitalicia en la que el tomador sea asegurado y beneficiario. Son productos también pensados para el futuro y la jubilación, pero poseen una liquidez que no tienen los PPAS o los Planes de Pensiones, en caso de que el titular necesitase su dinero antes de llegar la jubilación. Tienen ventajas fiscales en el momento de cobrar la prestación final, con una novedad interesante ya que transcurridos 10 años desde la primera aportación, si el cliente opta por constituir una pensión vitalicia con el capital acumulado: el rendimiento generado durante todos estos años queda exento de tributación, así como que la renta obtenida tributa como una pensión vitalicia inmediata, es decir, disfruta de significativas reducciones fiscales en función de la edad del cliente en el momento de contratar dicho plan de ahorro, igual que en los Planes de Jubilación. Las aportaciones se limitan a 8.000 €/año, pero son compatibles con planes de pensiones y PPAS.

9 Recomendaciones

Hay que valorar la opción más conveniente. Los planes de pensiones tienen su finalidad: ir realizando aportaciones periódicas, invertirlas en un fondo de pensiones e ir obteniendo cierta rentabilidad para rescatarlo en el momento de la jubilación o ante una situación que permita hacerlo.

Los planes de pensiones son productos en los que para obtener una rentabilidad aceptable es necesario tener retenido nuestro dinero durante un periodo de 20 años o más. Durante ese tiempo podríamos obtener un mejor rendimiento si invirtiéramos el dinero en otros productos, como por ejemplo la deuda pública, un producto de renta fija bastante seguro, cuya rentabilidad a partir de los 10 años es bastante atractiva.

Lo cierto es que los directivos de las gestoras de fondos de pensiones se han encargado de sembrar un ambiente de alarma en cuanto al futuro de las pensiones. Algo totalmente interesado, lo que buscan es que la gente contrate sus propios planes de pensiones y sacar beneficio de las dudas generadas. No hay que tomarse en serio esas opiniones, los propios fondos de pensiones invierten gran parte de su cartera en deuda pública española, algo que es totalmente contradictorio al mensaje que están difundiendo. ¿Por qué compran deuda de un país que piensan que no va a poder seguir manteniendo sus sistema de pensiones?

Antes de contratar un plan de pensiones, al igual que cualquier otro producto, deberá de recopilar toda la información disponible sobre la gestión y rentabilidad del producto, ya que al vencimiento del mismo le podría suponer un beneficio/pérdida de miles de euros. Puede acudir a una asociación de consumidores especializada en asuntos financieros, como ADICAE, a solicitar información y ver si el producto se adapta a sus necesidades.

9.1 ¿A qué edad debe contratarse un plan de pensiones?

Obviamente no se puede generalizar, ya que cada persona tiene distintas necesidades. Lo que está claro es que no merece la pena contratar un plan de pensiones con 20 o 25 años, ya que la jubilación todavía es-

taría muy lejana y tendríamos unos fondos ilíquidos, de los que no podríamos disponer y a los que podríamos haberles sacado un rendimiento mucho mayor si hubiéramos contratado otros productos más rentables. Además, con esa edad no tendríamos las mismas necesidades de una persona de 50 años, que podría destinar sus ahorros a complementar su futura pensión. Los ahorradores más jóvenes necesitan tener sus ahorros disponibles para destinarlos a sus gastos (viviendas, vehículos, etc).

Normalmente, la mayoría de los partícipes de los planes de pensiones comienzan a serlo a partir de los 46 años, siendo el intervalo modal representa a las personas que son partícipes a la edad de 51-55 años, en total a esa edad el 15,7% tiene un plan de pensiones. Se puede decir que la distribución es lógica. **Lo recomendable es contratar un plan de pensiones cuando resten 20 años para el momento de la jubilación,** ya que de esta manera obtendremos una rentabilidad mayor y estaremos dentro de un intervalo de edad donde generalmente se tiene una mayor estabilidad económica y se pueden afrontar con mayor solvencia las aportaciones al plan. No tendría sentido abrir un plan de pensiones con 18 años.

9.2 Cómo informarse

En la página web de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (www.dgsfp.mineco.es) podemos encontrar informes y estadísticas sobre fondos de pensiones, lo mismo ocurre en la web de Inverco (www.inverco.es), donde los fondos de pensiones son divididos en distintas categorías y encontramos información sobre su patrimonio, número de partícipes, rentabilidades durante distintos periodos de tiempo.

PARTICIPA EN ADICAE PLANTANDO CARA A LAS ENTIDADES BANCARIAS

- Ante la concentración bancaria
- Contra la exclusión en los servicios financieros
- En movilizaciones ante los fraudes
- Informando y formando a los consumidores

HAZTE VOLUNTARIO DE ADICAE

Contacta con nosotros en participación@adicae.net

SÚMATE A LA MAREA DE LOS CONSUMIDORES

7

Seguros

Tema 7. Seguros.

1 El Contrato de Seguro 89

1.1 Fundamentos Básicos 89

1.2 Características del contrato de seguro 89

2 La Póliza de Seguro 89

2.1 Partes del contrato 89

2.2 Mediadores de seguros 90

2.3 Tramitación y formalización de la póliza (documentos y cláusulas). 90

3 Obligaciones y derechos de las partes 91

4 Clases de Seguros 93

4.1 Seguros Personales 93

4.1.1 Seguros de Ahorro (supervivencia del asegurado) 93

4.1.2 Seguros de riesgo(fallecimiento del asegurado) 94

4.1.3 Seguros Mixtos (cubren ambas eventualidades) 94

4.2 Seguros Patrimoniales 95

4.2.1 Seguros de Automóviles 95

4.2.2 Seguros Multirriesgos del Hogar 96

4.2.3 Seguros de Responsabilidad Civil 97

4.3 Seguros Asistenciales 98

4.3.1 Seguros de Asistencia Sanitaria 98

4.3.2 Seguros de Decesos 98

4.3.3 Seguros de Defensa Jurídica 98

5 Organismos Supervisores ¿Sabe cómo y ante quién reclamar? 99

5.1 La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones 99

5.2 El Consorcio de Compensación de Seguros 99

5.3 Cómo reclamar a su aseguradora 100

1 El Contrato de Seguro

El seguro es aquel contrato suscrito por dos partes, por el que una de ellas (**asegurador**) se obliga, mediante el cobro de una cantidad de dinero (**prima**), a indemnizar, dentro de los límites pactados, a la otra (**asegurado**) por los daños sufridos en el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura (**siniestro**). Se plasma por escrito en un documento jurídico llamado **póliza**.

1.1 Fundamentos Básicos

- **El riesgo** hace referencia a cualquier circunstancia que se produzca por azar originando un daño que requiere compensación económica. Y el siniestro, por tanto, sería la materialización del riesgo (Ej: la posibilidad de sufrir una inundación sería el riesgo, y la inundación, una vez producida, el siniestro).

- **La prima** del seguro es la cantidad económica que se compromete a abonar el asegurado a la aseguradora como contraprestación por la cobertura de sus riesgos.

- **La indemnización** es el importe que la aseguradora se obliga a pagar al asegurado en caso de que se produzca el siniestro protegido por la póliza.

1.2 Características del contrato de seguro

Las características fundamentales del contrato de seguro son las siguientes:

1. **Escrito:** La póliza (y sus modificaciones o adiciones), siempre deben realizarse por escrito.

2. **Consensual:** En teoría, se perfecciona mediante el acuerdo o consentimiento de ambas partes. En la práctica, en la mayoría de casos, la aseguradora impone sus condiciones.

3. **Aleatorio:** El compromiso adquirido por la aseguradora quedará supeditado a que el siniestro se produzca, desconociendo si sucederá o en qué momento; es decir, se celebra sin conocer las consecuencias económicas que va a tener para las partes contratantes.

4. **Oneroso:** Tiene una base económica. Al asegurado se impone la obligación de pagar la prima y al asegurador la asunción del riesgo del que puede derivar el pago de la indemnización.

5. **De adhesión:** Sus cláusulas están fijadas por la aseguradora de forma genérica para todos los riesgos de las mismas características, y el asegurado debe aceptarlas (se adhiere).

6. **De buena fe:** Está basado en la honradez y confianza mutua de las partes: el asegurador asumiendo que indemnizará al asegurado caso de ocurrir el siniestro, y el asegurado comprometiéndose a no falsear datos ni hechos que perjudiquen los intereses del asegurador.

7. **De duración continuada:** Se mantiene durante un periodo de tiempo, normalmente 1 año, con posibilidad de prórrogas sucesivas.

2 La Póliza de Seguro

El contrato de seguro se formaliza a través de la **póliza**, que es el documento jurídico en el cual se establecen las obligaciones y derechos de las partes, y donde se describen los riesgos que se aseguran y las garantías o indemnizaciones establecidas en caso de siniestro.

2.1 Partes del contrato

En la póliza podemos encontrar los siguientes sujetos intervinientes (o partes del contrato):

- **El Asegurador** es la entidad que, a cambio del cobro de una prima, asume la responsabilidad de indemnizar los daños ocasionados derivados del siniestro. Sólo pueden adoptar alguna de las siguientes formas jurídicas: Sociedades Anónimas, Mutuas Aseguradoras, Sociedades Cooperativas Aseguradoras o Mutualidades de Previsión Social.

- **El Tomador** es la persona (física o jurídica) que contrata el seguro, firma la póliza y asume las obligaciones de pago de la prima. Puede coincidir con el asegurado o no (ej: un usuario contrata (tomador) un seguro de accidentes para su esposa (asegurada)).

- **El Asegurado** es la persona expuesta al riesgo que se protege, ya sea sobre sí misma (ej: seguro de vida) o sobre sus bienes (ej: seguro de daños). Como hemos señalado puede coincidir con el tomador.

- **El Beneficiario,** es la persona/s designada por el tomador/asegurado para el cobro de la cantidad pactada en caso de siniestro (ej: en un seguro vida, el tomador, en caso de fallecimiento, designa como beneficiarios a su esposa e hijos, que serán quienes tienen derecho a cobrar la indemnización de la aseguradora).

2.2 Mediadores de seguros

Debemos hacer mención a los mediadores de seguros, ya que también pueden tener intervención en la contratación y formalización del contrato de seguro. Las aseguradoras, además de ejercer directamente su actividad con sus propios recursos, se sirven de los mediadores de seguros para aumentar su producción. **El mediador de seguros es aquel que "intermedia" entre aseguradora y cliente,** es el eslabón que une a las partes, y se encarga de la difusión del seguro, asesoramiento a clientes y de procurar que el asegurado reciba el servicio pactado. Pueden distinguirse entre:

- **Corredor de Seguros:** Actúa como intermediario de una o varias compañías aseguradoras, aunque sin estar necesariamente vinculado en exclusiva a ninguna de ellas.

- **Agente de Seguros:** Está vinculado a una aseguradora (contrato de agencia) y actúa como prolongación de ésta y por cuenta de ella, siendo la aseguradora quien responde frente a terceros y ante los asegurados de los actos realizados por el agente.

Además tenemos el caso particular de la Banca. En la actualidad, los bancos, conscientes de que el negocio asegurador va, en muchas ocasiones, unido al de la banca no han querido perder la oportunidad de participar en la intermediación en la contratación de seguros. En muchos casos, los ofrecen de forma vinculada a la contratación de otro tipo de productos (ej: en los préstamos hipotecarios (seguros hogar, vida, protección de pagos, etc.)). El consumidor debe saber que no es obligatoria la contratación de tales seguros- a excepción del seguro de incendios que cubra el inmueble -, y que la entidad bancaria no puede obligarle a contratar dichos seguros en entidad perteneciente a su mismo grupo empresarial. En otras ocasiones, las entidades bancarias ofrecen los seguros como productos en sí, para contratarlos con su aseguradora de confianza o con sus propias aseguradoras.

Según la ley, el negocio asegurador en este canal debe cumplir con los mismos requisitos (formación del vendedor de seguros, adecuación del cliente, etc...), pero está demostrado en la práctica no se cumple.

2.3 Tramitación y formalización de la póliza (documentos y cláusulas).

El proceso de tramitación y formalización de una póliza está compuesto por una serie de documentos relacionados con las fases en que se desarrolla. Así podemos hablar de:

1.- **Solicitud de seguro:** El futuro asegurado cumplimenta un documento, que refleja los datos del riesgo a asegurar, con el fin de que la aseguradora lo estudie y le oferte las condiciones en que aceptaría su cobertura. No es vinculante ni para el asegurado ni para el asegurador.

2.- **Propuesta de seguro:** La aseguradora presenta al tomador una propuesta de aceptación del riesgo, especificando las condiciones y términos en que se llevaría a cabo, para que decida si la contrata o no. La oferta tendrá una duración de 15 días. Si las partes lo acuerdan, los efectos del seguro tendrán carácter retroactivo al momento de la presentación de la propuesta. La propuesta hecha por un corredor de seguros no es vinculante para la aseguradora, y hasta que no la firme un representante de la aseguradora no tiene valor y se asimila a una simple solicitud de seguro.

La propuesta de seguro es vinculante durante 15 días para la aseguradora

3.- Emisión de la póliza: La póliza es el documento que refleja los derechos y obligaciones contraídas entre las partes. Si su contenido difiere de la proposición de seguro el tomador podrá reclamar a la aseguradora en el plazo de 1 mes a contar desde la entrega de la póliza para que la subsane. En la póliza se debe hacer constar los datos (nombre, apellidos, denominación social…) y domicilio de las partes, los asegurados y beneficiarios, la descripción, situación y naturaleza del riesgo cubierto, la suma asegurada o alcance de la cobertura, el importe de la prima y su vencimiento, lugar y forma de pago, la duración del contrato y el nombre del mediador de seguros, si lo hubiera.

4.- Firma de la Póliza: Una vez emitida la póliza, esta queda validada mediante su firma por las partes intervinientes. En el caso de seguros contratados a distancia (p.ej: por internet o teléfono), aunque las aseguradoras no informan de ello, el consumidor puede desistir o renunciar al contrato en plazo de **14 días naturales** (30 días, si es seguro de vida), a contar desde el día de la celebración del contrato (ej: cuando el consumidor remite un mail o llama por teléfono a la aseguradora para dar el visto bueno a la oferta que recibió en su día), sin necesidad de alegar causa y sin penalización (la aseguradora deberá reembolsarle la prima abonada en plazo máximo de 30 días).

Si contrata un seguro a distancia puede renunciar al contrato en un plazo de 14 días naturales

En estos casos, normalmente, cuando se emite el alta se suele enviar al asegurado un e-mail de confirmación de la contratación así como un certificado de aseguramiento, pero debemos exigir el envío de la póliza a nuestro domicilio en soporte papel (es obligatorio según la **Ley 22/2007 de Servicios Financieros a Distancia**) para poder observar todas las condiciones y analizar si nos interesa la oferta. **El desestimiento debe hacerse por medio que permita dejar constancia de la notificación** (Ej: fax, correo certificado con acuse de recibo, etc.)

LAS PARTES DE LA PÓLIZA

La póliza de seguro está compuesta generalmente por 3 partes diferenciadas (que la aseguradora tiene obligación de entregar al tomador/asegurado):

- **El Condicionado General:** Recoge las normas básicas o cláusulas comunes a todas las pólizas de seguros de la misma modalidad de riesgo contratado, y que se contiene en un pequeño manual proporcionado por la aseguradora. En él se reflejan las normas relacionadas con la modalidad de seguro, los riesgos excluidos, las formas de cobro de primas y liquidación de siniestros, comunicaciones entre las partes, etc.
- **El Condicionado Particular:** Refleja datos concretos relativos al riesgo asegurado, como los datos personales del tomador, de la persona o bien asegurado, los importes asegurados, el importe y vencimiento de las primas, duración del contrato, etc.
- **El Condicionado Especial:** Se utiliza para delimitar algunas cláusulas de las condiciones anteriores (Ej: inclusión o supresión de algunos riesgos que afecten de forma particular a la contratación de la póliza en cuestión).

3 Obligaciones y derechos de las partes

Las pólizas de seguros implican una serie de obligaciones para las partes –a las que, caso de incumplimiento, se pueden oponer unos derechos, según veremos– y que son las siguientes:

OBLIGACIONES DEL TOMADOR/ASEGURADO (Y EN SU CASO, BENEFICIARIO)

a) **Declaración exacta, completa y concreta del riesgo que se va a asegurar,** indicando su valor económico real. Caso de no suministrar a la ase-

guradora valoraciones exactas o ajustadas a la realidad pueden producirse dos situaciones:

Infraseguro: Cuando se asegura el bien protegido por un valor inferior a su valor real (ej: se contrata un seguro de incendios sobre un bien que vale 3.000 € por un valor de 1.000 €; en caso de siniestro, la aseguradora indemnizaría como máximo por el capital asegurado, es decir, 1.000 €)

Sobreseguro: Cuando la suma asegurada supera notablemente el valor real del bien objeto de cobertura. En este caso, se podrá exigir la reducción de la suma asegurada y de la prima abonada, debiendo devolver la aseguradora el exceso de prima cobrada.

b) **Pago de la prima pactada:** El contrato refleja el importe y las fechas de pago de las primas, teniendo la obligación de abonarlas a su vencimiento. Generalmente, se pagan de una sola vez (prima única) o en varias veces (primas periódicas) pudiendo fraccionarse el pago (trimestral, mensual, etc).

En caso de impago de la prima, debe distinguirse dos situaciones:

- Si se trata del impago de la primera prima periódica o si es única, la aseguradora puede resolver el contrato o reclamar el importe adeudado por vía ejecutiva. Si se produce un siniestro y la prima no ha sido abonada, la aseguradora quedará liberada de indemnizar.

- Si por el contrario, se produce el impago de las primas periódicas siguientes o sucesivas se concede un plazo de gracia de 1 mes desde la fecha en que venció el pago. Si transcurrido ese mes, no se paga la cobertura de la póliza queda suspendida y la aseguradora puede rescindirla o reclamar el pago dentro de los 6 meses siguientes al vencimiento de la prima, transcurrido el cual el contrato se dará por extinguido. Efectuado el pago por el asegurado, la póliza vuelve a desplegar efectos a las 24 horas del día en que se produjo el pago (siempre que el contrato no se hubiera resuelto o extinguido por la aseguradora).

La aseguradora tiene un plazo de 40 días a partir del parte de siniestro para abonar la indemnización

c) **Comunicación a la aseguradora de los siniestros producidos durante la vigencia de la póliza,** dentro el plazo estipulado (normalmente, salvo que se disponga otro más amplio en la póliza, es de 7 días desde que se conozca). Es recomendable hacerlo de manera fehaciente (fax, acuse recibo), evitando notificarlo por teléfono.

d) **Comunicar a la aseguradora todas aquellas circunstancias que puedan suponer una agravación del riesgo** y que sean de tal naturaleza que de haber sido conocidas por el asegurador en el momento de la firma del contrato no lo habría suscrito o lo habría hecho en condiciones más gravosas para el asegurado (Ej: en un seguro de vida, no comunicar a la aseguradora el diagnóstico posterior a la contratación de unas patologías cardíacas que aumenten las posibilidades de sufrir un infarto).

Si el tomador/asegurado no comunica esa agravación del riesgo y ocurre un siniestro, el asegurador sólo puede quedar liberado de indemnizar si ha existido mala fe en el tomador o el asegurado. En caso contrario, la indemnización se reducirá proporcionalmente a la diferencia entre la prima pactada y aquella que le hubiese sido de aplicación conociendo las condiciones reales del riesgo asegurado.

e) **En caso de no desear renovar** o prorrogar el seguro, el asegurado **lo debe comunicar por escrito y por un medio fehaciente (**carta certificada con acuse de recibo, fax…), **con un plazo de antelación de 2 meses** a la conclusión del seguro (o prórroga) en curso.

OBLIGACIONES DEL ASEGURADOR

a) **La aseguradora está obligada a pagar la indemnización pactada por el daño producido en el siniestro,** una vez realizadas las investigaciones y peritaciones necesarias para establecer la existencia del siniestro y, en su caso, la valoración los daños derivados del mismo. **La prestación puede ser en dinero o mediante la reparación o reposición del bien asegurado** si bien, la aseguradora deberá consultar al asegurado qué prefiere. No obstante, es posible que se fije en el contrato una cantidad fija o variable (porcentaje), llamada franquicia, cuya cobertura no es asumida

por el asegurador y se descuenta de la indemnización a abonar al asegurado (Ej: reparación de un coche que cuesta 850 €, pero hay una franquicia de 150 €; la aseguradora solo abonará 700 €, pagando el resto el asegurado).

La aseguradora tiene un plazo de 40 días a partir del parte de siniestro para abonar la indemnización o reparar/reponer el objeto siniestrado; si todavía no está determinado económicamente el importe de la indemnización por las causas que sean, deberá adelantar, en ese plazo, el pago de un importe mínimo a cuenta de la indemnización final, calculado según las circunstancias por él conocidas o por los datos suministrados. Si en el plazo de 3 meses desde el siniestro no abona cantidad alguna estará obligada a abonar la indemnización más el interés legal del dinero incrementado en un 50%.

b) Notificar por escrito al asegurado los motivos por los que rechace hacerse cargo del siniestro.

4 Clases de Seguros

Existen numerosas clasificaciones, imposibles de recoger en este tema. Por ejemplo, según el **número de asegurados,** podemos hablar de seguros individuales (cubre los riesgos de un solo asegurado), colectivos (dan cobertura a varios asegurados (ej: trabajadores de una empresa). Si atendemos al **número de riesgos cubiertos en la póliza,** pueden ser seguros simples (dan cobertura a un riesgo concreto) o combinados (o multirriesgo: la póliza incluye varios riesgos referidos a un mismo objeto asegurado). Según su **voluntariedad de contratación,** pueden ser voluntarios (suscritos por los ciudadanos o empresas con absoluta libertad, para cubrir los riesgos que les afectan) y obligatorios (su contratación está impuesta por ley). Finalmente si atendemos a la **naturaleza del riesgo,** puede distinguirse entre personales (su objeto es la persona), patrimoniales (cubren los bienes materiales de las personas) y asistenciales (proporcionan servicios y/o asesoramiento, bien la propia persona o sus bienes). Esta es la clasificación que vamos a desarrollar.

4.1 Seguros Personales

Su característica fundamental consiste en que **el riesgo asegurado recae directamente sobre la propia persona.** Estos seguros, en sus distintas modalidades, están destinados a indemnizar al asegurado, o a sus herederos, en los supuestos de accidente, enfermedad o muerte. El más importante es el seguro de vida, en sus diversas modalidades.

Seguros de vida

Tiene por objeto proteger las eventualidades sobre la vida de las personas, que puedan originarles pérdidas económicas, tanto por supervivencia (a partir de una fecha en que no se pueden generar nuevos recursos económicos) como por fallecimiento. Existen 3 modalidades básicas:

4.1.1 Seguros de Ahorro (supervivencia del asegurado)

La aseguradora se compromete a pagar al beneficiario de la póliza (normalmente, el propio asegurado) un capital o renta sólo si vive en una fecha o edad fijada en la póliza. Consiste en crear un fondo de ahorro, mediante aportaciones periódicas del asegurado, durante el plazo estipulado en la póliza, para percibirlo a su finalización, junto con los intereses generados con esas aportaciones.

Las modalidades más comunes son las siguientes:

a) Seguros de capital diferido: el asegurador se compromete a entregar el capital asegurado una vez expirado el plazo estipulado en la póliza, siempre que el asegurado viva aún en esa fecha.

b) Seguros de renta diferida: el asegurador se compromete

a abonar al asegurado una renta constante y periódica al finalizar el plazo convenido.

c) Seguros de jubilación: participan de las dos modalidades anteriores y consisten en contratar un seguro de ahorro fijando como fecha de finalización la edad de jubilación predeterminada por el asegurado. Éste puede percibir un capital o una renta en la fecha estipulada.

4.1.2 Seguros de riesgo (fallecimiento del asegurado)

Su finalidad es la de garantizar el bienestar económico de la familia del asegurado (u otros beneficiarios designados por éste), en caso de su fallecimiento. Existen varias modalidades:

- **Seguros de vida entera:**
  La aseguradora se compromete a abonar el capital pactado a los beneficiarios del asegurado en el momento de su fallecimiento, ocurra éste cuando ocurra. Hay diferentes formas de contratación:

  a) primas vitalicias: El asegurado pagará sus primas hasta su fallecimiento.
  b) primas temporales: El asegurado paga sus primas durante un período determinado en la póliza (Ej: 20, 30 años), permaneciendo vigente el seguro hasta su fallecimiento.
  c) hasta los 85 años: Si el asegurado sobrevive a esa edad, la aseguradora entrega la cantidad acordada en póliza, quedando esta cancelada.

- **Seguros de vida temporales:**
  El asegurador cubre el riesgo de fallecimiento durante un período concreto de su vida y la aseguradora se compromete a pagar un capital a sus beneficiarios en caso de que el fallecimiento se produzca en ese período. Las primas en estos seguros son irrecuperables en caso de supervivencia del asegurado.

4.1.3 Seguros Mixtos (cubren ambas eventualidades)

Es decir, se garantiza un capital o renta a la jubilación del asegurado, y asimismo se asegura un capital para sus herederos o beneficiarios en caso de fallecer antes de su jubilación.

- **Consejos para evitar problemas en el cobro de la indemnización:**

El ramo de seguros de vida constituye una fuente continua de conflictos entre consumidor y aseguradora. Las nuevas ofertas, la venta agresiva y la escasa regulación perjudican gravemente los intereses del consumidor. ADICAE le propone una serie de consejos prácticos para evitar tener problemas a la hora de cobrar la indemnización:

En los planes de jubilación solicite siempre la tabla de valores de rescate

- En ocasiones surge un desfase entre la firma y la posterior remisión del contrato y de la documentación (condicionado general y particular). Antes de firmar, asegúrese de recibir las condiciones particulares y generales para estudiarlas con detenimiento, comprobar las cláusulas limitativas y exclusiones, coberturas, etc. y valorar si le interesa suscribir la póliza; **si el contenido de la póliza difiere de la proposición del seguro** que le efectuaron **puede reclamar a la compañía en el plazo de 1 mes.**
- **Cerciónese de recibir la tabla de valores de rescate** donde se reflejan las cantidades que recuperará el usuario, para evitar sorpresas en el momento del rescate.
- En los **seguros de vida para caso de muerte cuando se trate de una pareja**, se pueden hacer

dos seguros, uno por persona. Pero es más **recomendable hacer uno para los dos,** resultará más barato. Igualmente, conviene especificar bien los beneficiarios de la póliza, incluyendo los hijos que pudieran nacer después de haber suscrito la póliza mediante su modificación.

- **La aseguradora puede cancelar el seguro de vida, pero debe venir especificado en el contrato.** Si no se indica nada, no es posible la cancelación unilateral por la aseguradora a no ser que existiera un incumplimiento contractual (Ej: falta de pago de las primas).
- Las entidades financieras obligan a contratar un **seguro de vida** garantizándose de esta forma el cobro de la deuda pendiente de la **hipoteca** en caso de fallecimiento. **No es obligatorio contratarlo,** pero pueden reducirle el diferencial, eche cuentas.

4.2 Seguros Patrimoniales

La finalidad de estos seguros, **también denominados de daños,** consiste en **garantizar una compensación económica en el caso de producirse un daño o pérdida sobre el bien material asegurado.** A diferencia de los anteriores, en estos seguros el objeto lo constituyen las propiedades del asegurado (viviendas, automóviles, joyas, etc.) cuyo valor es fácilmente estimable. Los riesgos que afectan a los bienes de las personas son muy variados (incendios, robos, inundaciones, etc.), por lo que suscribir una póliza que cubriera cada uno de ellos supondría una complicación para las partes; por esta razón, las aseguradoras han optado por la creación de productos "multirriesgo", que recogen en una única póliza las coberturas necesarias para tener convenientemente asegurado el bien objeto del contrato. Los más habituales son:

4.2.1 Seguros de Automóviles

Tienen por objeto la prestación de indemnizaciones por los daños derivados de accidentes que se producen como consecuencia de la circulación de vehículos. Cabe distinguir dos tipos:

a) **El Seguro Obligatorio de Automóviles:**
La ley obliga a todo propietario de vehículo a motor que circule por España a suscribir un seguro de responsabilidad civil sobre el vehículo para, en caso de causar un accidente, cubrir los daños materiales y personales causados a terceros, dentro de unos límites exigidos legalmente: hasta 70 millones de euros por siniestro, cualquiera que sea el número de víctimas (daños personales) y hasta 15 millones de euros por siniestro (daños materiales). El seguro obligatorio cubre también cualquier accidente sufrido en territorio de un estado miembro del Espacio Económico Europeo.

El seguro obligatorio de automóviles sólo cubre los daños a terceros dentro de los límites

2) **El Seguro Voluntario de Automóviles:**
Las coberturas del seguro obligatorio de automóviles son insuficientes para atender los riesgos a que están expuestos los conductores, ya que sólo cubre los daños a terceros dentro los límites económicos marcados por la ley. Para tratar de compensar esas deficiencias, los automovilistas pueden contratar de forma voluntaria las siguientes coberturas:

- **Seguro de Responsabilidad Civil ilimitada:**
Su finalidad es cubrir los daños causados sobre personas o cosas que excedan de las cantidades cubiertas por el Seguro Obligatorio. Esta garantía suele tener algunas limitaciones (ej: conducción bajo los efectos del alcohol o drogas, omisión de socorro a la víctima del accidente, conducción sin permiso, etc.)

- **Seguro de Daños Propios:**
También denominado "todo riesgo", está destinado a cubrir los daños producidos en el propio vehículo asegurado, independientemente de que el conductor haya sido o no el culpable del mismo. Los costes asumidos por la aseguradora pueden ser los siguientes: reparación de daños (o indemnización variable en función del valor del vehículo para el caso de que sea declarado

como siniestro total, o haya sido robado y no encontrado en un plazo de 30 días), accesorios daños o robados, asistencia en viajes, servicio de grúa, roturas de lunas, etc.

- **Defensa Jurídica del automovilista:**
  Por una parte, cubre los gastos que origine la defensa del asegurado, tanto en vía penal como civil, y por otro, los gastos jurídicos necesarios para la reclamación judicial o amistosa de los daños sufridos por el conductor y/o por el vehículo (honorarios de Abogados y Procuradores, Peritos, tasas judiciales, costas procesales...). Esta cobertura permite la libre elección de Abogado y Procurador, cubriendo sus honorarios hasta el límite asegurado en la póliza, salvo que el conductor del vehículo asegurado sea culpable del accidente, en cuyo caso, la aseguradora asumirá su defensa con sus propios abogados, salvo que: a) quien esté reclamando sea también asegurado de la misma compañía; y b) que exista conflicto de intereses con la aseguradora.

Una de las situaciones más habituales y que más conflictos genera es el relativo a los daños materiales del vehículo, cuando el conductor asegurado no es culpable del accidente y el vehículo sufre graves desperfectos. En estos casos, su aseguradora (que por aplicación de los convenios entre aseguradoras se hace cargo de la reparación de tu vehículo) o la compañía del contrario (si el convenio no es de aplicación, por ejemplo, porque la compañía contraria no forma parte del convenio) puede decir que el valor de reparación del vehículo es superior a su valor de mercado (valor venal) – es decir, el vehículo es siniestro total - y que por tanto no lo va a reparar y sólo indemnizará con el importe correspondiente a dicho valor venal (y si quiere reparar el vehículo tendrá que pagar usted la diferencia). (Ej: un vehículo de 16 años de antigüedad en buen estado, cuyo valor venal es de 3.000 €, y cuya reparación asciende a 3.600 €. La aseguradora se negará a repararlo porque el coste de reparación es superior al valor venal y solo asumirá los 3.000 €, debiendo pagar el asegurado la diferencia (600 €)).

No debe aceptar esta conducta pues le están engañando. En estos supuestos puede invocarse la aplicación del llamado "valor de afección" que consiste en un porcentaje que oscila entre el 20% y el 40% y que se aplica sobre el valor venal. En este caso, el asegurado tiene derecho a que le reparen el vehículo si el coste de la reparación no supera en un 20%-40% el valor venal del vehículo. Si se está en el límite, suele ser aconsejable pactar con un taller reducir el importe de la reparación, utilizando piezas de segunda mano o de desguace. De esta forma se conseguiría reducir la diferencia entre el valor venal y el porcentaje de valor de afección admisible. En caso de que la reparación sea superior al 20-40%, sólo tendrá derecho a que le indemnicen el valor venal más el "valor de afección".

4.2.2 Seguros Multirriesgos del Hogar

Antes de contratar un seguro para su casa, conozca qué coberturas tiene el de la comunidad de propietarios

Las pólizas de multirriesgo para el hogar están destinadas a indemnizar a los propietarios de viviendas por los siniestros producidos en ellas que requieran compensación económica. Los seguros de este tipo distinguen dos partes fundamentales en las garantías de la póliza:

- **El continente,** que hace referencia a aquellas partes de la vivienda referidas a su estructura, muros, cimientos, paredes, techos, suelos, puertas, ventanas y demás elementos constructivos del domicilio asegurado.

- **El contenido,** que se refiere al mobiliario o conjunto de bienes muebles, enseres de uso personal o domésticos (como joyas, dinero, etc.) y otros elementos decorativos que se hallen en el interior del domicilio asegurado.

Los propietarios de viviendas están sometidos a riesgos que pueden afectar tanto al continente como al contenido, pudiendo contratarlos conjunta o separadamente. El asegurado asigna un valor al continente (esti-

mado en el coste de reconstrucción de la vivienda puesto que el terreno ya está pagado), y otro al contenido, mediante un desglose valorado de las pertenencias que existen en la vivienda (muebles, electrodomésticos, etc). **Las garantías más frecuentes en estos son las siguientes:**

- **Responsabilidad Civil:** Cubre los daños producidos por el propio asegurado y los producidos por aquéllos de los que es responsable civilmente (hijos menores, animales de compañía, etc.) La utilización más frecuente de esta garantía es la reparación de los daños en otras viviendas por accidentes producidos en la propia: inundación, filtraciones de agua, incendio, caída de algún objeto, etc.

- **Incendio, explosión o caída de rayos:** Incluye gastos de extinción, demolición y desescombro.

- **Daños por agua** (incluye localización y reparación de averías)

- **Rotura de cristales** y loza sanitaria.

- **Robo y expoliación.**

- **Daños eléctricos.**

- **Actos de vandalismo** o malintencionados, etc.

En relación con estos seguros, ADICAE le propone una serie de consejos prácticos, a saber:

- Es recomendable profundizar en las condiciones y comparar las propuestas de varias compañías seleccionando el seguro más barato y que nos ofrezca las mejores coberturas.

- El seguro de las Comunidades de Propietarios cubre los elementos y zonas comunes del edificio. Es importante conocer todas las coberturas antes de contratar la póliza para su hogar, ya que si no podría estar asegurando dos veces el mismo bien.

- Los contratos aparecen escritos en un lenguaje complejo que puede dar lugar a diversas interpretaciones. Antes de contratar exija que le expliquen sobre las coberturas de su seguro, sus limitaciones y sus exclusiones. Si tiene alguna duda o algo no le cuadra acuda a su sede de ADICAE.

- Guarde todos los comprobantes de compra ya que pueden aparecer discrepancias en cuanto a la valoración del siniestro. En ocasiones al tratarse de daños en objetos de larga duración no disponemos de factura o ticket de compra.

4.2.3 Seguros de Responsabilidad Civil

La actividad cotidiana, tanto personal como profesional o empresarial, conlleva la posibilidad de ocasionar daños a terceras personas, de cuya responsabilidad habría que responder ante los tribunales quienes determinarían la compensación económica por el daño ocasionado.

Los seguros de responsabilidad civil están destinados a dar cobertura a los gastos derivados de los daños producidos a terceros, ya sea por el propio asegurado o por las personas o hechos de los que sea responsable civilmente. **Estas pólizas suelen incluir las siguientes garantías:**

1.- Constitución de fianzas judiciales que se exijan al asegurado.

2.- Gastos de defensa jurídica del asegurado, derivadas de su responsabilidad civil.

3.- Pago de indemnizaciones a terceros, de las que el asegurado resulte responsable. Este tipo de seguros son obligatorios en algunas actividades que implican riesgo a terceros (ej: seguros obligatorios de automóviles, de responsabilidad civil del cazador, de viajeros para los transportes públicos, etc.).

4.3 Seguros Asistenciales

En este tipo de seguros, el asegurado, mediante el pago de una prima, se garantiza la obtención de un servicio determinado, costeado por la aseguradora, en el momento en que lo precise. Dentro de este grupo, cabe destacar los siguientes seguros:

4.3.1 Seguros de Asistencia Sanitaria

Mediante este tipo de seguros se cubren la asistencia médica, hospitalaria o quirúrgica, en caso de enfermedad o accidente. Es decir, la aseguradora no indemniza sino que ofrece al consumidor un conjunto de servicios sanitarios, incluidos en un listado de facultativos, hospitales, etc, a los que el asegurado puede acudir. Estas coberturas son prestadas también por la Seguridad Social, no obstante, la libre elección de médicos y centros hospitalarios que ofrecen las aseguradoras, así como su flexibilidad de horarios, el evitar largas listas de espera y en general, una mayor comodidad en los servicios prestados, les otorga un atractivo importante. Entre estas coberturas pueden encontrarse: Medicina general, Pediatría, Hospitalización, Servicios de enfermería, Urgencias, Ambulancia, Medios de diagnóstico, Especialidades médicas y quirúrgicas, etc,

El seguro de asistencia sanitaria no debe confundirse con el seguro de enfermedad, que no ofrece cobertura sanitaria

Las compañías de seguros, además, pueden decidir no renovar la póliza a aquellos que les generen demasiados gastos o incrementar las primas para incentivar bajas voluntarias. Igualmente, pueden rechazar al cliente en función de su estado de salud, así como decidir no renovar la póliza.

No debe confundirse con el seguro de enfermedad, que no ofrece la prestación de servicios sanitarios, sino que es un seguro de reembolso de gasto, de subsidio o indemnización, que tiene como finalidad principal cubrir la pérdida de ingresos económicos que se puede originar al asegurado al contraer una enfermedad.

4.3.2 Seguros de Decesos

Esta clase de seguros asistenciales **garantiza que la aseguradora corra con los gastos funerarios y de entierro del asegurado en caso de fallecimiento de éste**. Es un seguro muy extendido en España sobre todo en las personas de mayor edad. Muchas aseguradoras lo incluyen como cobertura accesoria en seguros de asistencia en viaje, en el seguro de hogar o en el de asistencia sanitaria, pero también puede contratarse de manera independiente. Las coberturas habituales de este tipo de seguros son los servicios funerarios, los costes del cementerio y el coste de las tramitaciones relacionadas con los puntos anteriores.

Las primas de estos seguros son muy elevadas en proporción a la contraprestación que ofrecen. Otro dato a tener en cuenta es que durante los primeros años del seguro las primas suelen ser bajas, pero cuando el asegurado alcanza cierta edad (+ 70 años ya es considerada por algunas aseguradoras cómo edad alta), a las aseguradoras no les interesa ya tenerlos.

4.3.3 Seguros de Defensa Jurídica

La aseguradora asume los gastos necesarios para tramitar una reclamación por parte del asegurado, buscando primero una solución amistosa y llevándola ante los Tribunales si no la consigue. También cubre los gastos de defensa del asegurado en caso de ser encausado en un procedimiento judicial o administrativo.

Pese a que las aseguradoras traten de asignar al asegurado sus propios profesionales, debe tener en cuenta que **existe total libertad de elección de Abogado y Procurador** (también en la vía extrajudicial), salvo en el seguro de responsabilidad civil, en el que por norma general, será el asegurador quien asumirá la dirección jurídica frente a la reclamación del perjudicado, excepto en 3 supuestos:

a) Que quien reclame esté asegurado con la misma aseguradora.

b) Que exista algún otro posible conflicto de intereses.

c) Qe esté dilucidando la responsabilidad en vía penal.

En el supuesto de que el asegurado opte por elegir libremente al Abogado y Procurador, la compañía de seguros únicamente abonará hasta el límite máximo de dinero pactado en la póliza (suma asegurada), debiendo el propio asegurado pagar a su costa el exceso si lo hubiere.

5 Organismos Supervisores ¿Sabe cómo y ante quién reclamar?

Existen varios organismos oficiales que participan en el control y la intervención de las aseguradoras, para garantizar su solvencia frente a sus asegurados. Entre estos cabe destacar:

5.1 La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones

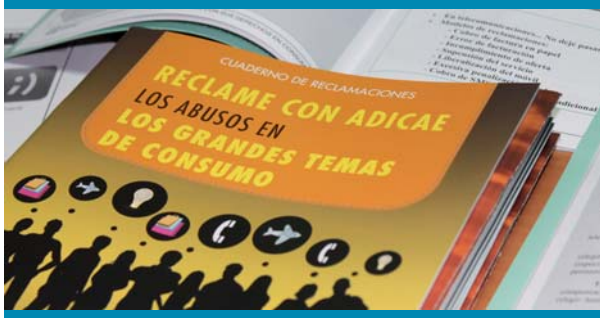
Es el órgano de control y supervisión de la actividad aseguradora en nuestro país, encuadrado en el Ministerio de Economía. Sus competencias fundamentales son:

- Conceder la autorización previa inicial para el desarrollo de la actividad aseguradora.
- Supervisar la documentación técnica y contractual que utilicen las aseguradoras.
- Ordenar a las aseguradoras la adopción de medidas de saneamiento económico necesarias para el cumplimiento de sus compromisos.
- Sancionar e incluso revocar la autorización para el ejercicio de la actividad aseguradora en caso de incumplimiento de sus obligaciones.
- Analizar toda la información de carácter estadístico y contable que, obligatoriamente, deben enviarle las compañías aseguradoras.
- Atender y dar respuesta a las consultas y reclamaciones, contra personas y entidades relacionadas con la actividad aseguradora, planteadas por los ciudadanos.
- Controlar la actividad de las personas físicas y jurídicas que ejerzan la mediación de seguros, comprobando que cumplen las condiciones necesarias para su actuación.

5.2 El Consorcio de Compensación de Seguros

Es una entidad de derecho público adscrita al Ministerio de Economía, a través de la Dirección General de Seguros, con personalidad jurídica propia y plena

ADICAE PONE A SU DISPOSICIÓN



La asociación facilita a todos los consumidores y usuarios una publicación rigurosa y amena que analiza los abusos más frecuentes en el mundo del consumo

Solicite esta publicación en cualquiera de las sedes de ADICAE, o envíenos un correo electrónico a aicar.adicae@adicae.net

ADICAE, CONSUMIDORES CRÍTICOS, RESPONSABLES Y SOLIDARIOS

capacidad para obrar. Su intervención se inicia dónde termina la de las aseguradoras privadas, actuando como complemento en los siniestros producidos por causas extraordinarias.

En este sentido actuará indemnizando a aquellas personas que, teniendo suscrita una póliza privada, sufran daños como consecuencia de riesgos extraordinarios no incluidos en las garantías de su póliza (ej: daños por fenómenos naturales (inundaciones extraordinarias, terremoto, erupciones volcánicas, maremotos, vientos de +120 km/h, etc.)).

El Consorcio indemnizará, también, a los afectados por accidentes de circulación producidos por un vehículo robado, cuando se desconozca el vehículo causante o se trate de un vehículo sin seguro. Además de estas funciones, actúa como liquidador de las entidades aseguradoras que se encuentren en algún supuesto legal que obligue a su extinción, procediendo a la venta de todos los bienes de la aseguradora y al pago de sus deudas. También puede realizar una actividad aseguradora propia similar a la realizada por cualquier aseguradora privada. Por ejemplo, asegurando vehículos particulares mediante el seguro obligatorio cuando la solicitud de aseguramiento haya sido rechazada por dos aseguradoras (para ello el consumidor debe presentar al Consorcio dos Certificados de denegación de aseguramiento emitidos por diferentes aseguradoras); o asegurando la responsabilidad civil derivada de la circulación de vehículos oficiales (Estado, CCAA, Ayuntamientos…) si así se le solicita.

Cada vez que se contrata una póliza de seguro (automóvil, hogar, etc.), a la prima se suma un recargo o canon, que debe pagar el tomador, cuya cuantía está destinada al Consorcio, a fin de garantizar la cobertura de los daños sufridos a consecuencia de esos riesgos extraordinarios.

5.3 Cómo reclamar a su aseguradora

Si quiere poner de manifiesto a su aseguradora las tardanzas, desatenciones o cualquier otro tipo de deficiencia el primer paso es presentar un escrito al Servicio de Atención al Cliente o al Defensor del Cliente de la aseguradora en cuestión, que podrá adoptar las siguientes formas:

- **Queja:** Denunciando irregularidades en el funcionamiento de los servicios prestados.

- **Reclamación:** Cuando pretenda obtener la restitución de su interés o derecho, así como cuando las acciones u omisiones de la aseguradora hayan supuesto un perjuicio para sus intereses o derechos por incumplimiento de los contratos, de la normativa de transparencia y protección de la clientela o de las buenas prácticas.

El escrito deberá incluir una explicación detallada de los hechos acaecidos y la pretensión concreta de la reclamación, aportando copia de los documentos que sean oportunos y debe remitirse de manera que quede constancia de su envío (fax, correo con acuse de recibo, burofax, etc.). La aseguradora dispone de un plazo de 2 meses para contestar. En el supuesto de que deniegue la reclamación o transcurran 2 meses desde su presentación sin recibir contestación, el consumidor puede dirigirse a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, que dictará informe en plazo máximo de 4 meses desde la fecha de presentación de la queja o reclamación. Las resoluciones de la Dirección General de Seguros son de carácter informativo, y no vinculantes para la aseguradora. Igualmente, al no tener la consideración de acto administrativo, tampoco cabe recurso alguno contra esa resolución.

Dado que **las resoluciones del Servicio de Atención al Cliente de las aseguradoras y de la Dirección General de Seguros no tienen carácter vinculante,** el asegurado no cuenta con la garantía de que una resolución a su favor vaya a acatarse por la aseguradora.

Esto, junto con los largos plazos a la hora de reclamar (pueden alargarse hasta 6 meses). ADICAE propone intentar, con carácter previo al procedimiento anterior, recurrir a otra vía de resolución de conflictos más rápida, sin excesivas formalidades, independiente, gratuita y vinculante para las partes que lo acepten: el arbitraje de consumo.

Las Juntas Arbitrales de Consumo son órganos (municipales, autonómicos, etc.) habilitados por la administración para resolver los conflictos y reclamaciones en materia de consumo. El arbitraje se inicia con una solicitud que puede presentarse en la Junta Arbitral de Consumo del domicilio del consumidor. Una vez recibida se comprobará si la aseguradora reclamada está adherida al arbitraje (el problema es que aproximadamente sólo un 5% lo están, dado su carácter voluntario). Si es así, se le traslada la solicitud para aceptarla o rechazarla. En caso de que la rechace, se archivará la solicitud. Si la acepta se constituye un Colegio Arbitral, formado por el Presidente (designado por la administración) y dos Árbitros, uno en representación de los consumidores y otro de las aseguradoras. Las partes pueden optar por que el arbitraje sea de derecho (los árbitros serán abogados en ejercicio) o de equidad (los árbitros dictarán el laudo según su buen saber y entender). Las partes serán citadas a una audiencia para exponer sus argumentos, tras la cual, el procedimiento finalizará con una resolución llamada laudo arbitral, que es vinculante para las partes teniendo la misma eficacia que una resolución judicial. En caso de incumplimiento, al tener fuerza ejecutiva, se puede acudir al Juzgado solicitando que el Juez obligue a la parte incumplidora a llevar a efecto lo dispuesto en el laudo. Si durante el proceso las partes llegan a un acuerdo este será recogido en un laudo conciliatorio.

ADICAE PONE A SU DISPOSICIÓN

La asociación facilita a todos los consumidores y usuarios una serie de folletos informativos sobre consumo general para evitar futuros abusos.

Solicite estas publicaciones en cualquiera de las sedes de ADICAE, o envíenos un correo electrónico a aicar.adicae@adicae.net

ADICAE,
CONSUMIDORES CRÍTICOS, RESPONSABLES Y SOLIDARIOS

8

Préstamos Hipotecarios (I)

Tema 8. Préstamos Hipotecarios (I).

1 Concepto. Préstamo hipotecario.Garantía hipotecaria 105

2 Obligaciones de información en préstamos hipotecarios .106

2.1 Obligación de poner a disposición del cliente una Guía de acceso al préstamo hipotecario 106

2.2 Obligación de entregar la Ficha de Información Precontractual (FIPRE), también conocida como folleto informativo 106

2.3 Obligación de proporcionar la Ficha de Información Personalizada (FIPER) 107

2.4 La Oferta Vinculante 107

2.5 Información adicional sobreinstrumentos de cobertura del riesgo de tipo de interés 108

2.6 Información adicional sobre cláusulas suelo y techo 108

2.7 Elección de notario 109

2.8 Garantías y productos vinculados al préstamo hipotecario .109

3 Comisiones, impuestos y gastos en la constitución de la hipoteca. Tasación 109

3.1 Comisiones 110

3.1.1 Al inicio de la operación 110

3.1.2 Modificación del contrato durante su vigencia 110

3.1.3 Amortización anticipada total: 111

3.2 Gastos e impuestos 111

3.3. La Tasación 111

4 Tipos de interés y tipos de referencia 112

4.1 Interés en préstamos a tipo fijo 112

4.2 Interés en préstamos a tipo variable 112

Evolución del Euríbor Abr.1999-Mar.2013 113

4.3 Interés en préstamos a tipo mixto 114

5 Cálculo de cuotas y capital prestado 114

5.1.Cálculo de cuotas 114

1 Concepto. Préstamo hipotecario. Garantía hipotecaria

La firma de una hipoteca puede ser el hecho económico más relevante que se realiza en la vida. **Las condiciones que se establezcan en el contrato hipotecario pueden marcar nuestro futuro económico**. Antes de firmarlo es recomendable acudir a una sede de ADICAE con las condiciones del mismo para que los técnicos, especialistas en consumo financiero, puedan advertirnos en el caso de que encuentren cláusulas abusivas, como la **cláusula suelo.** Actuar de este modo podría evitarnos muchos quebraderos de cabeza y garantizaría nuestra calidad de vida, ya que en ocasiones dichas cláusulas son comercializadas por la banca con engaños y tretas de todo tipo, ignorando el consumidor la inclusión de éstas en el contrato.

También es importante que el usuario se forme al respecto y conozca algunos aspectos relevantes.

En el lenguaje común, se suelen utilizar los términos "**hipoteca**" y "**préstamo hipotecario**" como sinónimos. Sin embargo, **no significan exactamente lo mismo.** Veamos la definición de cada uno:

La hipoteca es un derecho real de garantía y de realización de valor, que **se constituye para asegurar el cumplimiento de una obligación** (normalmente de pago de un crédito o préstamo) sobre un bien (generalmente inmueble) el cual, aunque gravado con esa carga, permanece en poder de su propietario, pudiendo el acreedor hipotecario, en caso de que la deuda garantizada no sea satisfecha en el plazo pactado, promover la venta forzosa del bien gravado con la hipoteca,

cualquiera que sea su titular en ese momento para, con su importe, hacerse pago del crédito debido, hasta donde alcance el importe obtenido con la venta forzosa promovida para la realización de los bienes hipotecados. En el caso de las hipotecas de bienes inmuebles, este derecho real se inscribe en el Registro de la Propiedad y tiene efectos erga omnes (es decir, frente a cualquier persona que quiera adquirir la propiedad del inmueble). Esto significa que la obligación garantizada por la hipoteca está "anclada" al inmueble y se traspasa al que compra si no se elimina antes.

Contratar una hipoteca puede ser la operación más importante en la vida de un consumidor. Asegúrese de que no contiene cláusulas abusivas

Y llegamos así al concepto de préstamo hipotecario. **Si la hipoteca es la garantía, el préstamo hipotecario es la obligación garantizada.** Un préstamo es, como concepto general, un contrato por el cual una persona (prestamista) entrega una cosa a otra (prestatario) para que se sirva de ella, obligándose el prestatario a restituir dicha cosa después de haberla utilizado. En el caso de dinero, la cosa que se presta y se devuelve es el mismo dinero.

Por tanto, **un préstamo hipotecario es un producto bancario** que le permite a usted, como prestatario o deudor, obtener una determinada cantidad de dinero (capital del préstamo) de una entidad de crédito (prestamista), a cambio del compromiso de devolver esta cantidad, junto con los intereses que correspondan, mediante pagos periódicos (las llamadas cuotas), cuya garantía de devolución es una hipoteca sobre un bien inmueble. Dicho de otro modo, en este tipo de préstamo, la entidad de crédito cuenta con una garantía exclusiva para el recobro del préstamo: una hipoteca sobre un inmueble (una vivienda, por lo general) que suele ser propiedad del cliente, es decir, la garantía de estos préstamos a favor de la entidad financiera es la propia vivienda que se hipoteca (de ahí su denominación de préstamos hipotecarios). En esencia, el préstamo hipotecario es la deuda y la hipoteca la garantía de que devolveremos ésta al banco.

Este préstamo hipotecario se solicita frecuentemente para afrontar una de las inversiones más importantes que hace una persona durante toda su vida: la adquisición de una vivienda, representando un compromiso financiero trascendental, tanto para el presente como para el futuro. Y decimos ello, porque todos los

préstamos tienen como garantía los bienes presentes y futuros del deudor (y los de los posibles avalistas), pero en el caso específico de los préstamos hipotecarios, **si el cliente incumple con los compromisos de pagos pactados, la entidad puede instar la ejecución forzosa del bien inmueble y hacer que se venda en subasta pública** el inmueble hipotecado con el fin de recuperar la cantidad que usted haya dejado pendiente de pago , con lo que trataría de recuperar no sólo el importe (capital) prestado pendiente de devolución, sino también los intereses no pagados, gastos derivados del impago o devolución de los recibos del préstamo, los intereses de demora y las costas (Honorarios de Abogado, Procurador, Tasas Judiciales, Peritos judiciales, etc...) derivadas del proceso judicial promovido por la entidad bancaria, donde además el cliente pierde la propiedad de su vivienda.

En definitiva, nos referimos a la garantía hipotecaria, que es una característica propia de los préstamos hipotecarios, una garantía específica, adicional a la personal, que se pone a disposición de la entidad prestamista. La existencia de esta garantía permite que la entidad de crédito ofrezca un plazo amplio de devolución y un precio (tipo de interés) supuestamente inferior a otras financiaciones.

2 Obligaciones de información en préstamos hipotecarios

Se denomina **"normativa de transparencia bancaria"** al conjunto de normas que se establecen para regular los derechos del cliente a la hora de contratar con las Entidades de Crédito. El núcleo de esta normativa de transparencia es el **derecho a la información.**

Las entidades financieras se encuentran obligadas a suministrar una **información clara y completa de los productos que ofrecen.** Es necesario que el cliente (prestatario), cuente con un apropiado conocimiento previo de las características básicas de la operación que pretende contratar, de modo que pueda tomar una decisión lo más acertada posible, en función de sus preferencias y necesidades, y, al mismo tiempo, consiga comparar varias ofertas antes de elegir la entidad a la quedará unido financieramente durante un plazo de tiempo que, en el caso de los préstamos hipotecarios puede llegar a ser muy prolongado.

La información que le faciliten deberá ser clara y completa. Le tendrá que permitir tomar la decisión más acertada

La vigente **Orden EHA/2899/2011 de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios**, establece una serie de obligaciones de información al cliente por parte de las entidades bancarias en relación a los préstamos hipotecarios, la denominada Información Precontractual, que se articula en 6 pilares, y que son los que a continuación se relacionan.

2.1 Obligación de poner a disposición del cliente una Guía de acceso al préstamo hipotecario

Según la referida Orden EHA/2899/2011, el Banco de España debía elaborar una **«Guía de Acceso al Préstamo Hipotecario»,** con la finalidad de que quienes demanden servicios bancarios de préstamos hipotecario dispongan, con carácter previo a la formalización de los mismos, de información adecuada para adoptar sus decisiones de financiación. Dicha guía debe estar disponible en todos los establecimientos comerciales de las entidades de crédito, en sus páginas electrónicas y en la página electrónica del Banco de España, y debe hallarse a disposición de los clientes, en cualquier momento y gratuitamente. A pesar de que el Banco de España ha elaborado la citada guía es probable que la misma no sea de mucha ayuda al constar de un total de 75 páginas que exigen un conocimiento previo que buena parte de los consumidores no tienen.

2.2 Obligación de entregar la Ficha de Información Precontractual (FIPRE), también conocida como folleto informativo

Las entidades de crédito deben proporcionar a los clientes que soliciten cualquiera de estos servicios, **información clara y suficiente sobre los préstamos que ofertan.** Esta información, que será gratuita y tendrá carácter orientativo, se facilitará mediante la Ficha de Información Precontractual la cual **estará a disposición de los clientes de préstamos, de forma gratuita, en todos los canales de comercialización utilizados por la entidad.** En ella debe incluirse siguiente información sobre características del prés-

tamo (importe, plazo de amortización), tipos de interés, vinculaciones y gastos preparatorios, tasa anual equivalente y coste total del préstamo, en su caso, comisión por amortización anticipada.

2.3 Obligación de proporcionar la Ficha de Información Personalizada (FIPER)

Las entidades de crédito, una vez que el cliente haya facilitado la información que se precise sobre sus necesidades de financiación, su situación financiera y sus preferencias, proporcionarán a este la información personalizada que resulte necesaria para dar respuesta a su demanda de crédito, de forma que le permita **comparar los préstamos disponibles en el mercado, valorar sus implicaciones y adoptar una decisión fundada sobre si debe o no suscribir el contrato**. La Ficha de Información Personalizada se entregará a todos los clientes de préstamos, de forma gratuita, con la debida antelación y, en todo caso, antes de que el cliente quede vinculado por cualquier contrato u oferta. Toda información adicional que la entidad facilite al cliente figurará en un documento separado, que deberá adjuntarse a la Ficha de Información Personalizada.

2.4 La Oferta Vinculante

Una vez el cliente y la entidad hayan mostrado su voluntad de contratar un determinado servicio bancario de préstamo hipotecario, se disponga de la tasación correspondiente del inmueble y se hayan efectuado las oportunas comprobaciones sobre su situación registral y sobre la capacidad financiera del cliente, éste podrá solicitar a la entidad la entrega de una oferta vinculante.

La oferta vinculante se facilitará mediante una Ficha de Información Personalizada, en la que se especificará lo siguiente:

a) Que se trata de una **oferta vinculante.**

b) El **plazo de vigencia** de dicha oferta.

Toda información adicional que la entidad facilite al cliente en la oferta vinculante figurará en un documento separado, que deberá adjuntarse a la Ficha de Información Personalizada. Si la oferta vinculante se hace al mismo tiempo que se entrega la Ficha de Información Personalizada y coincide íntegramente en cuanto a su contenido, podrá facilitarse al cliente en un único documento.

Solicite la oferta vinculante, el banco no tiene obligación de entregarla si usted no la pide

Esta oferta relaciona diferentes elementos del préstamo como son: entidad de crédito, prestatario, características del préstamo, importe y moneda, duración, tipo de préstamo (amortización, cuotas…), clase de tipo de interés nominal aplicable, tipos de referencia, importe a reembolsar, TAE (que variará con las revisiones del tipo de interés), periodicidad y número de pagos, importe de cada cuota tributaria, tabla de amortizaciones, vinculaciones y otros costes, amortización anticipada, e información adicional.

Salvo que medien circunstancias extraordinarias o no imputables a la entidad, **la oferta vinculante tendrá un plazo de validez no inferior a 14 días naturales desde su fecha de entrega.**

La anterior **Orden Ministerial de 5 de Mayo de 1994 preveía la obligatoriedad de la entrega,** por parte de la entidad, de la oferta vinculante **para las hipotecas de importe inferior a 150.253,03 euros,** sin embargo, tras la aprobación de la **Orden EHA/2899/2011**, que derogó la Orden de 5 de Mayo de 1994, **el banco no tiene obligatoriedad de entregar la oferta vinculante**, describiendo que es el cliente quien debe pedirla a la entidad.

Que la entrega de la oferta vinculante dependa de la solicitud voluntaria del cliente supone una clara disminución de las garantías del consumidor con respecto a la Orden de 1994. Teniendo en cuenta la importancia de este documento a efectos informativos, la entidad debería proporcionar a los clientes la oferta vinculante aun cuando estos no la soliciten, pues en la mayoría de

los casos se desconocen los pormenores fundamentales asociados al préstamo hipotecario. Este documento no solo serviría para conocer los términos exactos de la oferta, sino también con el fin de comprobar si los términos de este documento se ajustan a los que luego constarán en la escritura pública.

2.5 Información adicional sobre instrumentos de cobertura del riesgo de tipo de interés

En relación con cualquier sistema de cobertura de tipo interés que se comercialice vinculado a un préstamo concedido por la propia entidad y, especialmente, aquellos a los que se refiere la obligación establecida para las entidades de crédito en el **art. 19.2 de la Ley 36/2003, de 11 de noviembre, de medidas de reforma económica** (solicitantes de préstamos hipotecarios a tipo de interés variable), se informará al cliente de:

a) La **naturaleza del instrumento de cobertura,** si se trata de un límite al alza del tipo de interés, o si se trata de otro tipo de instrumento de cobertura ya sea porque el límite al alza vaya acompañado de un límite a la baja, o por cualquier otra característica, en cuyo caso se indicará expresamente que el producto no se limita a proteger al cliente frente al alza de tipos.

b) Su duración y, en su caso, las condiciones para su prórroga o renovación.

c) En función de la naturaleza del instrumento, si fuera el caso: 1.º la obligatoriedad del pago de una prima, y su importe; 2.º las potenciales liquidaciones periódicas del instrumento, producto o sistema de cobertura, teniendo en cuenta diversos escenarios de tipos de interés que respondan a la evolución histórica del tipo de referencia, destacando la posibilidad de que las mismas pueden ser negativas; 3.º la metodología de cálculo del coste asociado a una cancelación anticipada, con referencia a distintos escenarios de tipos de interés que respondan a la evolución histórica del tipo de referencia.

d) **Otras características** del instrumento, producto o sistema de cobertura que pudiera establecer el Banco de España. **La información anterior se recogerá en un anexo a la Ficha de Información Personalizada.**

La Orden da carta de naturaleza a un producto que ha sido y es perjudicial para muchos clientes, como ha sido la venta indiscriminada de las llamadas coberturas de tipo de interés, y frente a las que **muchos juzgados han dado la razón al consumidor.** Estos productos, en realidad, son **contratos financieros complejos y de alto riesgo basados en permutas financieras-swaps-, comercializadas bajo denominaciones como "clips".** La simple "información" sobre estos productos quizás no sea suficiente para proteger adecuadamente los derechos de los consumidores. En un producto de tanta complejidad, cuya naturaleza es claramente especulativa, es claro que no tiene por objetivo proteger de las subidas de tipos, y por tanto **no puede comercializarse a consumidores de perfil conservador.** No será necesario que en la contratación del sistema de cobertura se produzca una vinculación expresa y formal con el préstamo, siendo suficiente que las partes reconozcan expresamente en dicha contratación que el sistema de cobertura se contrata con esa finalidad (cobertura del riesgo de interés) respecto de aquel. Dicha finalidad no podrá observarse, en ningún caso, cuando el importe nocional de la cobertura supere al del préstamo que pretende cubrir. El nocional es la cantidad sobre la que se aplicará el tipo de interés (el nocional también se suele llamar Nominal). Por el contrario, sí será posible observarla aun cuando el plazo del sistema de cobertura sea superior al del préstamo, siempre que este sea renovable y su no renovación suponga la cancelación del sistema de cobertura sin coste para el cliente.

2.6 Información adicional sobre cláusulas suelo y techo

La Orden pretende refrendar el reconocimiento de las cláusulas suelo y techo (sobre las que hablaremos en próximos temas referidos a cláusulas y prácticas abusivas), bastando la mera información y transparencia. También en este caso la Orden perjudica los intereses y derechos de los consumidores que se han visto obligados a defenderlos ante los juzgados, ya que ni las Autoridades de control (Banco de España), ni el legislador ha querido proteger a los cientos de miles de hipotecados afectados por las cláusulas suelo en España.

La Orden prevé, que en el caso de préstamos en que se hubieran establecido límites a la variación del tipo de interés, como cláusulas suelo o techo, se recogerá en un anexo a la Ficha de Información Personalizada, el tipo de interés mínimo y máximo a aplicar y la cuota de amortización máxima y mínima.

2.7 Elección de notario

Se estará a lo dispuesto en el Reglamento Notarial aprobado por Decreto de 2 de junio de 1944 y demás disposiciones aplicables. Es decir, contrariamente a lo que es creencia popular, **el cliente tiene derecho a la libre elección de notario**, sino que también tiene derecho a **examinar el proyecto de escritura pública de formalización del préstamo hipotecario en el despacho del notario al menos durante los 3 días hábiles anteriores** a su otorgamiento. El cliente podrá renunciar expresamente, ante el notario autorizante, al señalado plazo siempre que el acto de otorgamiento de la escritura pública tenga lugar en la propia notaría.

2.8 Garantías y productos vinculados al préstamo hipotecario

Es práctica habitual que las entidades bancarias suelan exigir la **contratación adicional de distintos productos confundiendo al consumidor y haciéndole creer que son obligatorios** (tales como seguros de vida, planes de pensiones, seguros de protección de pagos, domiciliaciones de nómina, seguros de hogar, etc...) cuando ello no es así en modo alguno. Las entidades bancarias intentan "colocar" esos productos, pero la **Ley 2/81 de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario** únicamente establece que los bienes hipotecados habrán de estar asegurados únicamente contra daños por el valor de tasación (se suele confundir con el seguro genérico de hogar, pero no es lo mismo, pues este último incluye muchas más coberturas, y en consecuencia, la prima del seguro a abonar es más elevada). El consumidor deberá de valorar si le son útiles estos productos – o como mínimo si no le perjudican o le suponen un gasto innecesario – y si no le interesan, rechazarlos.

Entre en www.adicae.net y acceda al comparador financiero de ADICAE para escoger la hipoteca más beneficiosa para usted (con mejores condiciones y comisiones)

3 Comisiones, impuestos y gastos en la constitución de la hipoteca. Tasación

Las comisiones bancarias son las cuantías, distintas de los intereses, que l**as entidades de crédito cobran por la prestación de sus servicios** (por ejemplo, estudiar su solicitud y abrir el préstamo, modificar el contenido de los contratos, cancelar anticipadamente la operación, etc.). Las entidades pueden también repercutir al prestatario los gastos justificados que tengan que pagar a terceros para poder prestar dichos servicios.

Respecto al importe de las comisiones, la **Orden EHA/2899/2011, de transparencia y protección al cliente de los servicios bancarios,** instaura que las comisiones que se perciban por servicios prestados por las entidades de crédito serán las que se fijen libremente entre dichas entidades y sus clientes, aunque las entidades bancarias utilizan su supremacía y **en muchos casos imponen comisiones elevadas y totalmente abusivas.**

Previamente l**as entidades deberán informar a los clientes de la cuantía de las comisiones por los servicios que vayan a prestarles,** así como del de los gastos que vayan a repercutirles.

Además cuando se contrata un préstamo hipotecario, el consumidor incurre en infinidad de gastos inherentes a éste. Hablamos de los gastos propios a la situación registral de la vivienda, los gastos notariales, los gastos de gestoría, de tasación, los impuestos a los que se debe hacer frente, comisiones que puede cobrar la entidad… que pueden suponer al consumidor varios miles de euros. Estos gastos habitualmente serán a

Aunque los productos vinculados reduzcan el diferencial aplicado, podrán suponer un gran coste anual. Eche cuentas y valore si le interesa

cargo del demandante del préstamo, para lo cual la entidad de crédito le puede requerir una provisión de fondos (entregar una cantidad determinada a cuenta para ir pagando los gastos que se produzcan).

Por último, una vez formalizada la escritura pública de préstamo hipotecario se deberá proceder al pago de los impuestos que graven la misma.

A continuación se nombran algunas de las comisiones y gastos e impuestos más habituales que suelen cobrar la entidad en un préstamo hipotecario:

3.1 Comisiones

3.1.1 Al inicio de la operación

- **Comisión de estudio:**
  Remunera a la entidad bancaria por las gestiones y **análisis** que debe realizar **para verificar la solvencia del cliente** y los términos de la operación solicitada. Suele cobrarse como un **porcentaje sobre el importe solicitado**. En caso de que la entidad finalmente no conceda el préstamo al cliente, no le podrá cobrar esta comisión, pero sí podría exigirle los gastos que haya tenido que pagar por la intervención de otras personas o empresas, siempre que así se haya pactado previamente.

- **Comisión de apertura:**
  Remunera a la entidad bancaria por los trámites que debe realizar correspondientes a la **formalización y puesta a disposición del cliente de los fondos prestados.** Esta comisión suele ser, un porcentaje sobre la cantidad que se presta y se suele pagar de una vez, cuando se firma la operación, y para el caso de préstamos hipotecarios para adquisición de vivienda de hasta 150.253,03 €, englobará los gastos de estudio. El banco o la caja también puede exigir comisiones por servicios específicos distintos del estudio y/o apertura. Por ejemplo, si el cliente pide que se emita un cheque bancario por el capital inicial del préstamo, tendrá que pagar la comisión correspondiente.

3.1.2 Modificación del contrato durante su vigencia

- **Comisiones por modificación de las condiciones del préstamo**. Pueden ser las siguientes:

  - Por **modificación de condiciones** o por cambio de garantías: Remunera a la entidad bancaria por los trámites que debe realizar en la modificación (o novación) del contenido o condiciones del contrato (**ampliación o reducción de capital, alteración del plazo, tipo de interés o sistema de amortización, la prestación o modificación de las garantías personales,** etc.) y/o en el análisis de riesgos que pueden suponer para la entidad las modificaciones a realizar, como por ejemplo la aceptación de un nuevo deudor, en el caso de adquisición de vivienda al promotor o a un tercero –lo que se llama subrogación de deudor-. En los préstamos hipotecarios a interés variable, cuando la novación sólo se refiera a la ampliación del plazo del préstamo, la comisión está limitada al 0,1% sobre el capital pendiente de amortizar.

  - Por **amortización parcial anticipada:** Remunera a la entidad por los **trámites administrativos** correspondientes a las actuaciones que debe realizar así como por la **compensación** a la entidad **por lo que deja de ganar** –o lucro cesante- al dejar de percibir los intereses por el capital que se amortiza anticipadamente.

Si se trata de un préstamo o crédito hipotecario (sea a tipo de interés fijo o variable) formalizado a partir del 9 de diciembre de 2007, la hipoteca recae sobre una vivienda y el prestatario (o sea el deudor) es una persona física (o una empresa de reducida dimensión a efectos del impuesto sobre sociedades), las entidades sólo podrán cobrar, por amortización anticipada parcial, y si así lo hubieran pactado, una cantidad en concepto de compensación por desistimiento y, en ciertos casos, otra en concepto de compensación por riesgo de interés.

El importe que las entidades podrán cobrar en concepto de compensación por desistimiento no podrá ser superior:

a) Al **0,5%** de lo amortizado anticipadamente, si la amortización se produce **dentro de los cinco primeros años** de vida de la operación.

b) Al **0,25%** de lo amortizado anticipadamente, **si la amortización se produce en un momento posterior** al anterior. Y, si se hubiera acordado con la entidad una compensación inferior a las indicadas, la compensación a percibir será la pactada.

La compensación por tipo de interés se rige por las siguientes reglas:

* **En los préstamos a tipo variable,** cuya revisión se produzca cada doce meses o menos, la entidad no podrá percibir nada por este concepto.

* **En otros casos,** el importe por este concepto será el pactado con la entidad, pero su cobro sólo será posible si la cancelación supone una pérdida para la entidad, lo que normalmente ocurrirá cuando los tipos de mercado sean, en el momento de la cancelación, menores que el que está usted pagando.

3.1.3 Amortización anticipada total:

- **Comisión por cancelación o amortización anticipada total:** Al igual que en la cancelación o amortización parcial, **remunera a la entidad por los trámites administrativos** correspondientes a las actuaciones que debe realizar, así como por la compensación a la entidad por lo que deja de ganar –o **lucro cesante**– al dejar de percibir los intereses por el capital pendiente del préstamo. En los préstamos hipotecarios a interés variable, esta comisión está limitada al 1%, cuando la devolución del préstamo no es consecuencia de que el cliente haya pactado con otra entidad que se subrogue en el préstamo, lo que se llama amortización anticipada no subrogatoria.

En préstamos posteriores a 2007 se aplican los mismos criterios que en la amortización parcial (art. 7,8 y 9 de la Ley 41/2007) con la variación de que en préstamos de interés variable no se podrá cobrar nada por compensación de tipo de interés.

3.2 Gastos e impuestos

- **Tasación** de la vivienda.

- **Seguro de daños.**

- Los gastos propios a la **comprobación de la situación registral de la vivienda** que vaya a servir de garantía al préstamo.

- Gastos derivados de la **inscripción en el Registro de la Propiedad.**

- Los **gastos** que cobre el **notario** por el hecho del otorgamiento de la escritura de la hipoteca (aranceles notariales).

- Los **gastos de gestoría.**

- Los **gastos procesales** o de otra naturaleza derivados del incumplimiento por el prestatario de su obligación de pago.

- **Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados** por la escritura de compraventa.

3.3. La Tasación

Otro de los aspectos significativos ya mencionado para obtener una garantía adecuada del préstamo que se va a conceder es la tasación, por lo que **la propiedad que se va a hipotecar debe ser tasada.** En el mercado hipotecario español, se suele exigir que un profesional adecuadamente competente estipule cuál es el valor del local, piso o industria que se va a hipotecar. **El importe de tasación del inmueble se utiliza para limitar el importe del préstamo a conceder.**

La normativa de transparencia señala que **el futuro deudor tiene derecho a proponer y elegir, de mutuo acuerdo con la entidad, la persona o empresa que vaya a llevar a cabo la tasación del inmueble objeto de la hipoteca**, aunque este derecho es poco conocido y casi nunca se ejerce, ya que los bancos operan con determinados tasadores que suelen ofrecer, dejando al cliente casi sin posibilidad de negociación, que deberían de ser mejor informados de la potestad de elegir por ellos mismos quien tasa la vivienda.

En España, para practicar ese tipo de tasaciones existen unas sociedades de tasación, que cuentan con la autorización del Banco de España y se encuentran inscritas en sus registros oficiales de entidades.

Habitualmente, los gastos de tasación son asumi-

dos por cliente. En este caso, usted tiene derecho a recibir de la entidad de crédito una copia del informe de tasación, o el original en el supuesto de que la operación no llegue a formalizarse. En cualquier caso, el cliente tiene derecho a conocer la identidad de los profesionales elegidos.

Desde diciembre de 2007, **la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del mercado hipotecario**, establece que las **entidades de crédito,** incluso aquellas que dispongan de servicios propios de tasación, **deberán aceptar cualquier tasación de un bien aportada por el cliente,** siempre que sea certificada por un tasador homologado de conformidad con lo previsto en dicha Ley y no esté caducada. Este artículo también dice que la entidad de crédito podrá realizar las comprobaciones que estime convenientes de la tasación presentada por el cliente, pero que no podrá cobrarle nada al cliente por dichas comprobaciones.

4 Tipos de interés y tipos de referencia

Podríamos definir el tipo interés como el "precio del dinero". Concretamente el tipo de interés es el precio que se paga por la utilización el dinero. Como en todos los mercados, los precios regulan la oferta y la demanda. El dinero también tiene su mercado y el uso del mismo tiene un precio que es el tipo de interés.

En cuanto a los tipos de interés en hipotecas, la guía de acceso al préstamo hipotecario el Banco de España especifica: "**el tipo de interés y el resto de las condiciones financieras de las operaciones bancarias serán acordados libremente entre las entidades y los clientes"** y que "no están fijados por ninguna norma, son libres, aunque el cliente deberá recibir información antes de contratar". Es indiscutible que nos hallamos ante un **escenario de negociación con desventajas para el consumidor,** fundamentalmente por desconocimiento de sus derechos en el escenario financiero. Las entidades financieras abusan de su dominio y ofrecen créditos caros, con diferenciales excesivos en las nuevas hipotecas. Cuando nos referimos al diferencial estamos hablando del porcentaje o margen que se suma al valor del índice que se pactado como referencia (Euribor, IRPH a 3 años de entidades de créditos...), en el momento de la revisión del tipo de interés, de un préstamo hipotecario contratado a tipo variable o mixto. El diferencial se establece en un determinado número de puntos porcentuales, por ejemplo: 1,75.

Según el tipo de interés que se aplica a un préstamo, podemos mencionar los préstamos a tipo de interés fijo, a tipo de interés variable o tipo de interés mixto:

4.1 Interés en préstamos a tipo fijo

En los préstamos a tipo de interés fijo, **el tipo de interés se mantendrá constante a lo largo de toda la vida del préstamo,** por ejemplo, en un 4% anual. Este carácter constante le otorga una ventaja como es la estabilidad en los pagos, que no se modifican y que, por lo tanto, alejan el préstamo de cualquier incertidumbre respecto a la evolución de los tipos de interés. De esta manera, el deudor quedará protegido ante cualquier subida de los tipos de interés, si bien, en contrapartida, no podrá beneficiarse de posibles disminuciones.

4.2 Interés en préstamos a tipo variable

Los préstamos sometidos a tipo de interés variable, **el tipo de interés de la operación variará,** cada cierto período, dependiendo de cómo evolucione la referencia que se haya acordado a tal fin.

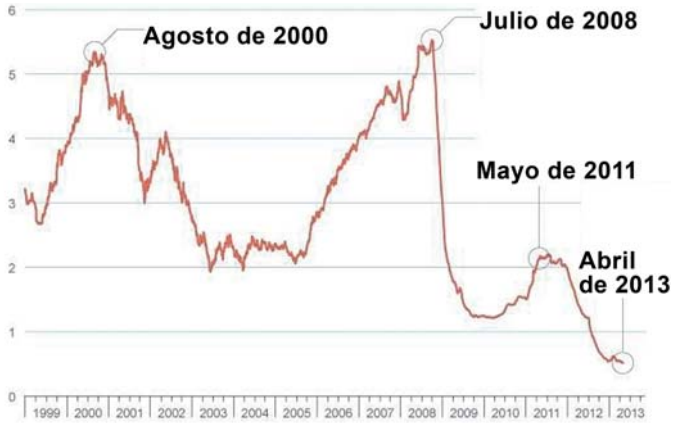
El tipo de referencia más utilizado en España es el Euribor. La Orden de transparencia regula como tipos oficiales los siguientes:

a) **Tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años,** para adquisición de vivienda libre, concedidos por las entidades de crédito en España.

b) **Tipo medio de los préstamos hipotecarios entre uno y cinco años**, para adquisición de vivienda libre, concedidos por las entidades de crédito en la zona euro.

c) **Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre dos y seis años.**

Evolución del Euríbor Abr.1999-Mar.2013



d) Referencia interbancaria a un año (**Euribor**).

e) Permuta de intereses/Interest Rate Swap (**IRS**) al plazo de cinco años.

f) El **Mibor**, exclusivamente para los préstamos hipotecarios formalizados con anterioridad al 1 de enero de 2000 conforme a lo previsto en el artículo 32 de la Ley 46/1998, de 17 de diciembre, sobre introducción del euro.

EJEMPLO:

El tipo de interés de un préstamo se pacta con el Euribor a un año más un diferencial de **1,75 puntos porcentuales,** con revisiones en el mes de octubre de cada año, tomando el dato del mes de septiembre. El 1 de octubre de 2013 se publicó en el BOE el Euribor del mes de Septiembre de 2013, que fue del **0,543 %**. Consiguientemente, el tipo de interés aplicable desde octubre de 2013 a septiembre de 2014 será: **0,543% + 1,75% = 2,293%**.

La oferta de tipos de interés puede ser con diferencial bonificado o con diferencial no bonificado. Por lo general, en las operaciones a tipo de interés variable, es frecuente que las entidades ofrezcan bonificar el diferencial, a cambio de la contratación de determinados productos y/o servicios.

Muchos bancos y cajas ofrecen las llamadas **hipotecas bonificadas,** unos préstamos hipotecarios que **ofrecen disminuir su tipo de interés dependiendo de los productos vinculados que se adquieran con la misma entidad al contratar el préstamo.**

Por lo general, son hipotecas con un alto número de seguros y otras vinculaciones, y que tiene como objetivo "premiar" de algún modo la fidelidad y la vinculación del cliente con la entidad bancaria.

Demandas judiciales

Si quiere información sobre nuestras demandas agrupadas entre en

www.afectadosclausulasuelo.org

o contacte con nosotros en el

902 876 326

o en **casoscolectivos@adicae.net**

Así, por ejemplo, una hipoteca a Euribor + 2,5 % se podía quedar a Euribor + 1,80% al domiciliar la nómina (-0,25%), domiciliar los recibos del hogar (-0,15%), contratar una tarjeta de crédito con un mínimo de compra anual (-0,10%) contratar un seguro de desempleo (-0,10%) y abrir un plan de pensiones con una aportación mínima anual (-0,10%).

Pero ¿qué ocurre cuando el cliente que firmó estos acuerdos no puede cumplir con alguno de los requisitos que bajaban el diferencial de su hipoteca? Bien porque ya no se utilice tanto la tarjeta y se pretenda reducir al máximo el gasto, o no se pueda realizar la aportación mínima al plan de pensiones.

En estos casos el banco considera que se ha roto el acuerdo y, por lo tanto, restablece el diferencial. En el ejemplo anterior, si este año por ejemplo no lográramos realizar la aportación mínima al plan de pensiones (porque nos hemos quedado sin trabajo y no tenemos otros ahorros para afrontar el compromiso), pagaríamos Euribor + 1,90% en vez de Euribor +1,80% si mantuviéramos el resto de condiciones.

Según un estudio de ADICAE realizado en 9 ciudades españolas y a más de 35 entidades, entre los productos que permite bonificar el interés de la hipoteca se detectan como los más habituales el seguro de vida, seguro de hogar y multirriesgo, plan de pensiones y plan de jubilación. Sin embargo, el consumidor deberá de valorar cuidadosamente la contratación de estos productos vinculados y en ningún caso contratarlos si los costes derivados de los mismos son superiores al beneficio resultante de la bonificación del interés del préstamo hipotecario asociado a su contratación.

En el momento de contratar la hipoteca debemos tener en cuenta este diferencial, pues en el último año, a medida que el Euribor (usualmente es uno de los más utilizados por las entidades crediticias) ha ido bajando, el diferencial medio que las entidades financieras suman a las hipotecas que comercializan ha ido subiendo. Esta situación debería ponernos en alerta ya que si contratamos una hipoteca con un diferencial elevado y en el futuro el Euribor tiende al alza se dispararían los intereses que tendríamos que pagar por el préstamo hipotecario, debiéndose analizar detenidamente las propuestas de varias entidades y seleccionar la mejor opción.

4.3 Interés en préstamos a tipo mixto

En los préstamos a tipo de interés mixto, se establece **un tipo de interés fijo durante los primeros años** y posteriormente, **hasta el vencimiento** final, un **tipo variable.**

5 Cálculo de cuotas y capital prestado

5.1. Cálculo de cuotas

La amortización representa el pago o conjunto de pagos que se efectúa para devolver a la entidad de crédito el capital prestado. **Existen diferentes métodos de amortización** o maneras de devolución del préstamo que determinan cómo se constituirá la cuota de amortización hipotecaria a pagar por el prestatario, normalmente con una periodicidad mensual. **La cuota de amortización** (conocida habitualmente como «mensualidad» cuando su pago tiene esa periodicidad) **se compone de dos elementos:**

- Una parte que es destinada a la **devolución del capital prestado** (amortización).
- Y otra parte destinada al **pago de intereses** que ha devengado el préstamo hipotecario.

Si tiene una hipoteca con interés variable con cuota constante debe saber que en cada cuota amortizará más capital puesto que el capital vivo del préstamo hipotecario (y los intereses correspondientes) se irá reduciendo

La proporción de la cuota que se reserve al pago de intereses y a la amortización de capital variará dependiendo del sistema de amortización seleccionado. Se tendrá presente que el pago de intereses se calcula sobre el capital pendiente de amortizar en cada momento, por cuanto, mientras más se demore la devolución del capital —ya sea por el plazo del préstamo en sí mismo o por la forma en la que se disponga la amortización— mayor será el pago acumulado de intereses.

Existen diversos sistemas de amortización de préstamos, pero el más utilizado en España es el de «cuota constante» o «sistema francés» . En este sistema de amortización, la cuota a pagar, con la periodicidad pactada (mensual, trimestral, etc.), permanece constante durante toda la vida del préstamo, siempre que se trate de préstamos a tipo de interés fijo. Si el préstamo es a tipo de interés variable (la mayor parte de los que hay en España), la cuota permanecerá constante para cada período de tipo de interés, pero variará en la fecha en que corresponda la revisión del índice de referencia, volviendo a mantenerse constante en el nuevo valor hasta la siguiente revisión.

En las hipotecas a tipo variable la cuota permanece constante desde que se revisa hasta la nueva fecha de revisión, variando cada vez que se revisa el interés (normalmente semestral o anualmente).

La cuota mensual ( ) de la hipoteca está formada por dos factores: = I + A

El primer factor se refiere a la cuota de intereses (I) que es la cantidad de intereses que pagamos cada mes, mientras que el segundo factor se refiere a la cuota de amortización de capital (A), que se refiere a la cantidad destinada a reducir la deuda pendiente del préstamo hipotecario. La cuantía variará en función de la cantidad de intereses pagada (a menos intereses pagados, más amortizamos). El valor total del préstamo será igual a las cuotas actualizadas a la tasa de referencia oficial.

EJEMPLO:

Realizaremos el cálculo de las cuotas mensuales utilizando el **simulador hipotecario de ADICAE** que se encuentra en la siguiente dirección:

http://asp.adicae.net/proyectos/nacionales/hipotecas/formulario2.asp

Supongamos que tenemos una hipoteca de 200.000 € con un tipo del interés del **Euribor + 1,75%** con un **plazo de 30 años.** Si el primer año el Euribor hipotecario es del **0,543 %** (publicado en el mes de Septiembre de 2013 según BOE), nuestro tipo de interés durante el primer año es un **2,293 %** (0,543 +1,75). El banco nos fija la cuota hipotecaria, según este tipo de interés, en **766,46 €.** Esta cantidad en la primera cuota se destina:

Intereses (I) el primer mes: **378,21 €**.

Amortización de capital (A): **388,25 €.**

Con lo que la cuota mensual de la hipoteca será = I + A = 378,21 + 388,25 = **766,46 €**

9

Préstamos Hipotecarios (II)

Tema 9. Préstamos Hipotecarios (II).

1 Cláusulas y prácticasabusivas en préstamos hipotecarios 119

1.1 Clasificaciones de cláusulas abusivas 119

1.1.1 Cláusulas financieras 119

1.1.2 Cláusulas de vencimiento anticipado 121

1.1.3 Cláusulas que afectan a la ejecución 121

1.1.4 Otras cláusulas 121

2 Modificacionesen la hipoteca (subrogación y novación) . .122

2.1 La Subrogación 122

2.1.1 Subrogación hipotecaria acreedora 122

2.1.2 Los gastos asociados a la subrogación de un préstamo hipotecario 123

2.1.3 Subrogación hipotecaria deudora 124

2.2 La Novación modificativa 124

2.3 Cancelación de la hipoteca 124

3 Otras garantías. Aval y productos vinculados al préstamo hipotecario 125

3.1 La garantía personal. El aval 126

3.2 Productos vinculados al préstamo hipotecario 126

4 Ayudas a la vivienda y deducciones fiscales 127

4.1 Ayudas a la vivienda 127

4.1.1 Préstamos convenidos 127

4.1.2 Ayudas económicas directas 127

4.1.3 Conveniencia de los planes nacionales de la vivienda 128

4.2 Deducciones Fiscales 128

1 Cláusulas y prácticas abusivas en préstamos hipotecarios

En muchos contratos financieros podemos encontrar **cláusulas abusivas,** pero, generalmente, **los casos más sangrantes y habituales son los relacionados con productos de financiación.** Si sospechamos que hemos sido victimas de un engaño que ha culminado con la inclusión de una o varias cláusulas abusivas en nuestra hipoteca no debemos quedarnos parados. Es necesario moverse y reclamar para librarnos de el perjuicio económico que puede causarnos.

Se entiende por cláusula abusiva toda aquella estipulación contractual no negociada individualmente cuya incorporación al contrato viene impuesta por una sola de las partes – en este caso, la entidad bancaria - y que, en contra de las exigencias de la buena fe que debe presidir todo contrato, **causa, en perjuicio del consumidor, un importante desequilibrio de los derechos y obligaciones de las partes que se deriven del contrato.**

LAMENTABLEMENTE, LAS CLÁUSULAS ABUSIVAS AFECTAN A LOS CONTRATOS DE TODO TIPO, PERO LAS MÁS SANGRANTES SON LAS DE LOS PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN

De acuerdo con lo establecido en el art. 10 de la **Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (LGDCU),** tales cláusulas serán nulas de pleno derecho y se tendrán por no puestas. En el caso de que el Juez declarara la nulidad de dichas cláusulas, el resto del contrato seguiría teniendo vigencia y obligaría a las partes a su cumplimiento, salvo en el supuesto de que las cláusulas subsistentes – es decir, las no abusivas, y por ello no anuladas – provocaran una situación no equitativa en la posición de las partes que no pudiera ser subsanada, en cuyo caso, se podría declarar la ineficacia del contrato.

Según un reciente estudio elaborado por el Colegio de Registradores para analizar la Ley 1/2013 de 14 de mayo de medidas para reforzar la Protección de los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social, que adapta la legislación vigente, a las exigencias de la sentencia del Tribunal de Justicia Europeo de 14 de marzo de 2013 y la sentencia del Tribunal Supremo de 9 de mayo de 2013 (cláusulas suelo),se elabora un listado o clasificación de las cláusulas abusivas más frecuentes utilizadas por las entidades financieras, que, de acuerdo con la nueva ley, los registradores deberían rechazar su acceso o inscripción en el registro de la propiedad.

1.1 Clasificaciones de cláusulas abusivas

El listado incluye un total de 35 cláusulas agrupadas en cuatro categorías: **cláusulas financieras, cláusulas de vencimiento anticipado, cláusulas afectantes a la ejecución y otras cláusulas que no deben constar en el asiento registral.** No se trata de una enumeración cerrada de disposiciones que deban ser rechazadas simultáneamente y de manera automática por ser abusivas, sino que el estudio incluye orientaciones sobre cuáles pueden serlo en función de cómo esté redactada.

1.1.1 Cláusulas financieras

Entre las disposiciones del ámbito financiero que, de conformidad con la nueva legislación, podemos encontrar las siguientes:

- Aquellas que en relación a los intereses ordinarios:

  1) Incluyan **redondeos de intereses ordinarios por encima del 1/8 de punto.**
  2) Que fijen la **variación de los intereses sólo al alza.**
  3) Que señalen un **tipo de referencia no objetiv**o por incluir, en todo o en parte, el tipo de la propia entidad bancaria.

Estos pactos son contrarios a normas imperativas o prohibitivas como por ejemplo, la Disposición Adicional 12ª de la **Ley 44/2002 de Medidas de Re-**

forma del Sistema Financiero, el art. 1256 del Código Civil o el art. 10 LGDCU, y ya han sido declarados abusivos, y en consecuencia, no inscribibles por diversos Juzgados.

- Las que establezcan **intereses por demora que sean superiores a 3 veces el interés legal del dinero** (es decir, el máximo sería el 12%, ya que el interés legal está fijado para el año 2013 en el 4%). Sólo podrán devengarse sobre el principal pendiente de pago y no podrán ser capitalizados en ningún caso.

- Aquellas que establezcan las denominadas **Cláusulas suelo-techo** sobre las que el hipotecado no haga constar su consentimiento expreso, o aún cuando las consienta expresamente, haya un límite de la variación máxima al alza (en beneficio del banco) mayor que el de la variabilidad a la baja (en beneficio del hipotecado). Estas cláusulas limitan las subidas o bajadas de los tipos de interés hasta el tope fijado en el contrato, que suele ser superior al 3%. Las entidades bancarias han venido alegando que la cláusula no es abusiva pues dicen que a cambio de la cláusula suelo se establece en las escrituras una cláusula techo; sin embargo, tal y como ADICAE ha venido manteniendo, los valores dados a las cláusulas techo (a partir de un 8% hasta el 15%), provocan que las mismas no puedan ser aplicadas en la práctica en toda la vida del préstamo y confirma el carácter abusivo de las mismas. El Euribor nunca ha sobrepasado desde la entrada de España en el euro en el año 2000, el valor del 5%. Por ello, la cláusula techo nunca se aplicaría en la práctica, lo que redundaría en perjuicio del deudor hipotecario.

La cláusula techo suele guardar gran desproporción con la cláusula suelo y podría no entrar en vigor en toda la vida del préstamo

A este respecto, debemos destacar la reciente **Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 241/2013, de 9 de mayo de 2013**, declara nula la cláusula suelo en las hipotecas de tres entidades bancarias, pero por motivos de falta de transparencia en la comercialización. A tal efecto, entiende el Tribunal que esta transparencia debe concretarse en la comprensibilidad real de su importancia por parte del consumidor, asegurando que éste entienda la cláusula de forma individualizada y no enmascarada en la totalidad del contrato, sin diluir la realidad de sus efectos mediante el resto de cláusulas del contrato, como por ejemplo las cláusulas techo, o las bonificaciones que se establecen para determinar el tipo de interés variable que se aplicará al contrato. El consumidor, en definitiva debe estar completamente informado de que cuando el tipo de interés aplicado baja a determinados niveles, el préstamo firmado se transforma en un préstamo a tipo de interés fijo, tornándose nuevamente en variable cuando el índice de referencia (generalmente el Euribor), ascienda por encima de los límites mínimos acordados.

Si es necesario, debe facilitarse al consumidor por parte del prestamista, una simulación de escenarios diversos relacionados con el comportamiento razonablemente previsible del tipo de interés en el momento de contratar, informándole de otros productos para que pueda efectuar una comparación teniendo así suficiente información para poder escoger.

Obviamente, no se han proporcionado a los consumidores simulaciones de escenarios futuros, ni explicaciones acerca de que la aplicación de la cláusula suelo convierte el interés en fijo, (aspecto generalizado para todas las hipotecas con cláusula suelo). Así que a pesar de declarar que dichas cláusulas podrían ser válidas cuando se cumplan los requisitos de transparencia, en la práctica la Sentencia las declara nulas.

ADICAE, ha defendido y defiende, que las **cláusulas suelo,** evidentemente, **provocan el desequilibrio de las partes** (usuario y banco), debido al conocimiento profesional de las entidades bancarias del escenario del futuro próximo de los tipos de interés, frente al desconocimiento de los usuarios.

- Los pactos relativos al **pago de comisiones y compensaciones de riesgo de interés que excedan del máximo permitido** por las normas que las regulan (ej. art. 8 Ley 41/2007, que fija que la cantidad a percibir por la entidad acreedora en concepto de compensación por desistimiento, no podrá ser superior: a) al 0,5% del capital amortizado anticipadamente cuando la amortización anticipada se produzca dentro de los 5 primeros años de vida del préstamo, o b) al 0,25% del capital amortizado anticipadamente cuando la amortización anticipada se produzca en un momento posterior.

- Los **pactos que impongan al deudor el pago de gastos o impuestos cuyo abono por ley corresponderia al acreedo**r.

- Los **pactos que dan derecho a la entidad bancaria a exigir el pago de los intereses de las amortizaciones aplazadas y todavía por vencer.**

1.1.2 Cláusulas de vencimiento anticipado

El criterio en teoría era que las garantías de la hipoteca sólo se ejecutaban anticipadamente cuando el deudor hipotecario incumplía una cláusula del préstamo garantizada con responsabilidad propia. Sin embargo, ha sido una práctica habitual de las entidades incluir todo tipo de cláusulas cuyo incumplimiento les autorizaría a ejecutar anticipadamente la hipoteca. **Entre las que se consideran no admisibles son las que autorizan al banco a ejecutar la hipoteca cuando:**

- El cliente deje de pagar una o dos cuotas del préstamo hipotecario. **Será necesario el impago de al menos 3 cuotas para que pueda ejecutarse**, ya que el nuevo **art. 693.2 de la Ley de Enjuiciamiento Civil** así lo dispone, y se trata de una norma imperativa.

- **Se venda la finca o el inmueble.**

- **El hipotecado deje de cumplir algunas obligaciones accesorias,** como por ejemplo la no inscripción de la hipoteca en el Registro de la Propiedad, la no inscripción en plazo determinado de la hipoteca o la denegación parcial de inscripción de la hipoteca por el registrador. Este pacto es rechazado por la STS de 12 de diciembre de 2009 porque "no cabe hacer recaer exclusivamente sobre el prestatario la circunstancia de que la hipoteca prevista no se pueda constituir, incluso por motivos ajenos al mismo, y no tiene en cuenta que es de la Entidad Financiera la carga o diligencia de hacer las comprobaciones pertinentes en el Registro antes de suscribir el préstamo".

- **El valor de la finca baje**, ya sea por deterioro o por cambios en el precio de mercado.

- Se den **otras causas** que no estén relacionadas con el contrato de hipoteca entre el banco y el cliente.

1.1.3 Cláusulas que afectan a la ejecución

No deben admitirse las cláusulas que regulen determinados aspectos de la ejecución, como:

- Establecer una **tasación** de la finca **que no se ajuste a los requisitos legales**.

- Un **pacto de venta extrajudicial** en casos **en que la deuda no esté inicialmente determinada,** salvo que se haya consentido expresamente y así se haya hecho constar en el Registro.

- **Extender la hipoteca a los bienes muebles colocados permanentemente en los edificios,** y a las mejoras realizadas por un tercer poseedor.

- **Establecer que el deudor pague los honorarios del abogado del banco en caso de que se ejecute la hipoteca extrajudicialmente,** porque su intervención no es obligatoria y el notario sólo debe practicar la liquidación de gastos, considerando exclusivamente los honorarios de su actuación y los derivados de los distintos trámites seguidos.

1.1.4 Otras cláusulas

Entre el resto de cláusulas que pueden considerarse abusivas, aparecen algunas como:

- **Que el hipotecado acepte someterse a un juez o tribunal distinto del que corresponda** conforme a las reglas de competencia establecidas en la Ley de Enjuiciamiento Civil.

- Pactos en los **que el deudor se comprometa a compensar la deuda de la hipoteca con las deudas que la entidad tenga con él.**

- El pacto para **extender la hipoteca a ampliaciones** o nuevas construcciones en la finca.

2 Modificaciones en la hipoteca (subrogación y novación)

Durante la vida de la hipoteca podremos modificar el plazo, el importe o el interés aplicado a la misma. A cambio, la entidad cobrará una comisión

A lo largo del período de vigencia de un préstamo hipotecario **es posible modificar las condiciones** del mismo a través de distintos procedimientos como la subrogación o la novación del contrato.

2.1 La Subrogación

En el ámbito del Derecho la subrogación es un término relacionado con la delegación o reemplazo de obligaciones hacia otros. Con carácter general se trata de un negocio jurídico mediante el cual una persona (física o jurídica) sustituye a otra en una obligación. Por dicho motivo, **la subrogación puede darse en cualquiera de las dos posiciones de una obligación, tanto deudora como acreedora.**

Si la **subrogación es en la posición del acreedor,** (cambio de entidad bancaria) **otro banco adquiere la posición de acreedor en una deuda con otra entidad** al proceder al abono de ésta, de manera que desde su comunicación al deudor, éste deberá pagar ahora al nuevo acreedor (banco). La subrogación por cambio de acreedor puede ser, a su vez, de 2 tipos: **convencional** (pactada), que existirá cuando el cambio de acreedor se lleva a cabo **por acuerdo entre el antiguo y el nuevo acreedor,** con consentimiento de ambas partes y simple conocimiento del deudor; (esta situación se produce cuando una entidad bancaria absorbe a otra, el banco que ha realizado la absorción se subroga en la posición de acreedor del banco anterior en sus hipotecas) o **sin consentimiento,** que existirá cuando es el **deudor el que interviene para colocar un nuevo acreedor en lugar del primitivo,** sin consentimiento de éste. (es decir, es el usuario el que busca otro banco que se subrogue en la hipoteca, normalmente porque le ofrece mejores condiciones).

Si por el contrario, la **subrogación es en la posición del deudor**, (esta situación se produce habitualmente cuando el usuario compra un piso de nueva construcción y se subroga en la hipoteca que previamente había contratado el promotor/constructor) dado que éste es el obligado al cumplimiento, **es necesaria la autorización del acreedor para que se produzca la subrogación,** ya que es posible que el nuevo deudor no tenga tantos bienes o no esté suficientemente capacitado para cumplir con la obligación. No es necesaria dicha autorización en caso de muerte del deudor, si la subrogación es por herencia.

Curiosamente, antes de 2007, la problemática habitual de los consumidores en las subrogaciones en préstamos al promotor, consistía en que éste le solía traspasar hipotecas en malas condiciones por tipo de interés o comisiones, y el usuario tenía que defenderse buscando otra hipoteca distinta. Actualmente, con el número tan reducido de préstamos concedidos por las entidades bancarias, es el promotor el que se encuentra con el problema de no poder vender un piso, porque el banco no acepta al comprador como deudor en la hipoteca.

2.1.1 Subrogación hipotecaria acreedora

Se produciría cuando una entidad bancaria sustituye a otra entidad bancaria como acreedora. Este proceso, regulado en la **Ley 2/1994, de 30 marzo,** tiene como finalidad estimular la competencia entre entidades bancarias, que para lograrlo deben ofrecen condiciones más ventajosas para los consumidores - y tratar de favorecer la conversión de las hipotecas fijas en variables, además de aprovechar el descenso de los tipos de interés – y funciona de la siguiente manera:

a) **La nueva entidad que quiera subrogarse en la posición acreedora presenta una oferta vinculante al deudor hipotecario,** detallando las nuevas condiciones del préstamo y a continuación se pone en contacto, a través de conducto notarial, con la entidad bancaria acreedora para hacérselo saber y para solicitar que le sea certificado el saldo pendiente de pago del préstamo en cuestión. La aceptación por parte del deudor hipotecario de la oferta vinculante realizada por la nueva entidad bancaria implica autorización para que ésta se la notifique a la entidad acreedora original.

b) **La antigua entidad tiene un plazo de 7 días para emitir este certificado del importe adeudado por el préstamo hipotecario y 15 días para igualar o mejorar las nuevas condiciones de interés ofrecidas por la competencia** (en este último caso no prosigue la subrogación). En el primer supuesto, para que la subrogación surta efectos, bastará con que la entidad bancaria subrogada declare en la escritura pública de subrogación que debe otorgarse ante Notario el haber pagado a la acreedora la cantidad acreditada por ésta (mediante la mencionada certificación/liquidación de deuda) por capital pendiente e intereses y comisiones devengadas y no satisfechas.

En el caso de que la entidad bancaria acreedora inicial iguale las condiciones de la nueva entidad, podrá mantenerse como acreedora en la hipoteca. Se producirá una novación para adaptar la hipoteca a las mejores condiciones ofrecidas por la otra entidad bancaria (se modificará el interés o el plazo de la misma). Y la entidad que se mantiene como acreedora no podrá cobrar comisión por novación, ya que no es un servicio solicitado por el cliente (que normalmente ya habría pedido una mejora de sus condiciones y sin conseguirla, se ha visto obligado a buscarla en otras entidades), sino impuesto por la entidad bancaria.

c) **En la escritura de subrogación sólo se puede modificar el tipo de interés aplicable, tanto ordinario como de demora, inicialmente pactado o vigente, así como la alteración del plazo del préstamo, o ambas,** manteniendo las otras condiciones de la hipoteca (capital pendiente, método o sistema de amortización y cualesquiera otras condiciones financieras, prestación o modificación de garantías personales...) Esta condición, es exclusivamente para que se puedan aplicar las exenciones y rebajas en materia de comisiones, y gastos de Registro e Impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.

2.1.2 Los gastos asociados a la subrogación de un préstamo hipotecario

Estos gastos **son superiores a los de la novación, pero muy inferiores a los asociados a la formalización de una hipoteca nueva.**

Cuando se haya pactado amortización anticipada sin fijar comisión, no habrá derecho a percibir cantidad alguna por este concepto. En las hipotecas a tipo variable, si se hubiese pactado una comisión de amortización anticipada igual o inferior al 1 por 100, la comisión a percibir será la pactada. En los demás casos, la entidad acreedora solamente podrá percibir por comisión de amortización anticipada el 1 por 100 cualquiera que sea la que se hubiere pactado.

No obstante, según la ley, si la entidad acreedora (que pierde la hipoteca en favor de otra) demuestra la existencia de un daño económico que no implique la sola pérdida de ganancias, producido de forma directa como consecuencia de la amortización anticipada, podrá reclamar aquél daño. Esta norma indujo a algunas entidades a pretender cobrar mayores comisiones de amortización anticipada basándose en dichos gastos, pero cuando se les exigió que los acreditasen, esta práctica desapareció.

Esta norma está pensada para aquellas hipotecas que puedan estar vinculadas a títulos de inversión (cédulas hipotecarias), y cuya amortización implique para la entidad la amortización anticipada de dichas cédulas con el correspondiente coste. Pero en realidad las entidades financieras no vinculan con tanta exactitud una hipoteca a la emisión de cédulas hipotecarias (en todo caso lo hacen por bloques), de forma que la pérdida de una de esas hipotecas no le obliga a realizar amortizaciones anticipadas y no les provoca los perjuicios que alegan.

También existen gastos notariales, registrales (la escritura de subrogación debe inscribirse en el Registro de la Propiedad mediante el oportuno asiento o anotación registral) y de gestión de la escritura de subrogación, pero son mucho menores que los de una hipoteca nueva, fundamentalmente porque no hay que cancelar la hipoteca original en el Registro de la Propiedad y está exenta de pago del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados.

2.1.3 Subrogación hipotecaria deudora

Se produciría cuando, por ejemplo, el comprador adquiriera una vivienda ya hipotecada y optara por subrogarse en el préstamo hipotecario que gravara la vivienda, es decir, **adoptando la posición deudora del vendedor de la vivienda.**

Es una operación **frecuente para viviendas nuevas cuando el promotor tiene un préstamo hipotecario.** Se subroga el préstamo en el momento de la entrega de la vivienda mediante la correspondiente escritura pública, con determinadas condiciones. También es posible en la compra de una vivienda de segunda mano subrogar la hipoteca de los antiguos propietarios.

2.2 La Novación modificativa

La novación hipotecaria es el proceso mediante el cual la entidad financiera, de acuerdo con el deudor hipotecario, modifica las condiciones del préstamo hipotecario originariamente convenido. Es decir, se trata de una **renegociación de las condiciones de la hipoteca, sin cambio de entidad bancaria.** La entidad no tiene obligación de atender esta petición, por lo que el éxito de la negociación dependerá del perfil del titular y del interés de la entidad de mantenerlo como cliente. Existe la posibilidad de realizar novación sobre:

- El **tipo de interés aplicado**
- El **importe pendiente** (si necesitara disponer de más dinero, ampliación de hipoteca)
- El **plazo de amortización** (tanto para prorrogarlo como para recortarlo)
- Los **titulares del préstamo** (supresión de alguno de ellos por causas tales como separación, divorcio y fallecimiento).

La entidad bancaria podrá exigir una comisión por el servicio, esta es muy discutible, ya que en la práctica es parte de la negociación. La comisión será más o menos alta en función de las características del caso concreto.

No obstante, **en los préstamos hipotecarios a interés variable, cuando la novación sólo se refiera a la ampliación del plazo del préstamo, la comisión está limitada al 0,1% sobre el capital pendiente de amortizar** (art. 10 Ley 2/1994 de Subrogación y Modificación de Préstamos Hipotecarios)

Si sólo se rebaja el tipo de interés, ni siquiera es necesaria una escritura pública, lo que resulta más barato. Puede hacerse simplemente a través de un contrato privado, o incluso a través de una comunicación por carta por parte de la entidad. En cualquier caso, la novación da muchas más garantías si se realiza formalmente ante notario.

La Ley 2/1994 de Subrogación y Modificación de Préstamos Hipotecarios establece que estarán exentas del pago del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados las escrituras públicas de novación modificativa de préstamos hipotecarios siempre que el acreedor fuera una entidad financiera y siempre que la modificación se refiera a las condiciones del tipo de interés inicialmente pactado o vigente, a la alteración del plazo del préstamo, o a ambas.

2.3 Cancelación de la hipoteca

Cuando por fin se ha pagado totalmente el préstamo hipotecario, la hipoteca que garantizaba la operación (es decir, la vivienda) sigue existiendo legalmente. **Para extinguir esta hipoteca hace falta otorgar una nueva escritura pública ante notario de levantamiento o cancelación de la hipoteca**. Los gastos de esta escritura se suelen prever en la escritura de constitución de la hipoteca. Corren a cargo del deudor, aunque normalmente no es necesario que intervenga porque el otorgamiento se hace por representantes de la entidad financiera. Aún así, debería asegurarse de que se haga.

Cuando termine de pagar la hipoteca un notario deberá cancelarla. Normalmente se encarga de este trámite el banco. Asegúrese de que se hace

La cancelación de la hipoteca **es un trámite necesario para poder vender posteriormente su vivienda: sólo podrá hacerlo si figura libre de cargas en el Registro de la Propiedad**. Muchos propietarios se olvidan de hacerlo hasta que quieren vender la vivienda y se encuentran con que todavía está gravada con esa carga, con la hipoteca.

3 Otras garantías. Aval y productos vinculados al préstamo hipotecario

Las entidades bancarias a la hora de suscribir un préstamo hipotecario, además de la propia garantía hipotecaria (es decir, la vivienda que se pretende adquirir o que se necesita volver a hipotecar para obtener financiación) suelen exigir otras garantías de diversa naturaleza, cuya finalidad es la de ofrecer mayor seguridad a la entidad de crédito de que percibirá el importe del capital debido más los intereses en el supuesto de que el prestatario no los reembolse voluntariamente. **Una de las garantías más comunes es la personal, mediante aval, usualmente solidaria,** constituida por una o varias personas distintas del deudor.

Existe también **la garantía hipotecaria, mediante hipoteca constituida sobre otros bienes inmuebles de titularidad del prestatario** o mediante hipoteca mobiliaria constituida en la forma establecida en la Ley de hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento de la posesión.

Otro tipo de **garantía** sería la **pignoraticia, mediante prenda constituida sobre títulos-valores** (por ejemplo, acciones de una sociedad anónima), o sobre mercancías (warrants); o mediante prenda sin desplazamiento, constituida en la forma establecida en la Ley mencionada.

La **libertad de contratación** que preside nuestro ordenamiento, permite que, ante las circunstancias concretas, relativas al prestatario, su situación financiero-patrimonial, y la cantidad solicitada a crédito, el banco decida solicitar garantías adicionales a las anteriormente mencionadas.

No obstante, cuando se trate de contratos de crédito a consumidores, no debe olvidarse el contenido de la legislación que los protege, en el sentido de no permitirse la exigencia de garantías desproporcionadas al riesgo asumido, la garantía usualmente más solicitada es el Aval de familiares más solventes que el deudor o un seguro de vida sobre el deudor.

Seguro de vida. Las entidades bancarias instan a sus clientes a contratar un seguro de vida para asegurarse así el cobro de la hipoteca en caso de fallecimiento. Su coste dependerá en gran medida de factores como la edad, la profesión y el estado de salud del asegurado, así como del importe a asegurar y de posibles extras en la póliza como cobertura en caso de invalidez. **Suele costar entre 300 y 800 €** al año, aunque el precio varía mucho en función del perfil del solicitante.

Que no le engañen, los productos vinculados que le ofrecen en el banco no son obligatorios. Sólo deberá contratar un seguro de incendios

Este producto, podría considerarse un producto vinculado inútil para el deudor, que puede considerar totalmente garantizado el préstamo con la vivienda, pero en aquellos casos en que el deudor sea el único que obtiene rentas dentro de su familia, puede resultar un producto adecuado para que su familia no tenga problemas ni pierda la vivienda en caso de fallecimiento del deudor.

En la misma línea que el seguro de vida tendríamos el **Seguro de desempleo o seguro de protección de pagos.** Se trata de una protección que mantiene el pago de la cuota de la hipoteca en caso de no poder hacerle frente por desempleo o incapacidad temporal. Hay que tener cuidado con la letra pequeña de estos seguros, puesto que si el despido o la incapacidad se han producido en ciertas condiciones, es muy posible que el seguro no lo cubra. Su precio suele oscilar entre el 1% y el 1,5% del valor total de la hipoteca. Para una hipoteca de 150.000 €, por ejemplo, costaría entre 1.000 € y 1.500 € a pagar en el momento de la firma, ya que suelen ser seguros de prima única. Hay que tener en cuenta, además, que sólo cubren un número máximo de mensualidades (entre 12 y 24) durante un período concreto, normalmente los primeros cinco años de hipoteca.

3.1 La garantía personal. El aval

Una modalidad de garantía muy utilizada en la práctica bancaria es el aval que se incluye o añade en la escritura hipotecaria. De este modo, se celebra un contrato entre el acreedor y el avalista, que añade a la responsabilidad personal del deudor principal la del otro sujeto. La responsabilidad asumida por el avalista es accesoria y, en principio, subsidiaria de la principal.

El aval podrá ser prestado por uno o por varios avalistas, en cuyo caso **deberá hacerles asumir la garantía como solidaria, no sólo respecto al deudor principal, sino también entre ellos.**

En caso de que el avalista pague, podrá reclamar al deudor principal lo pagado por dos vías: mediante el ejercicio de la acción de reembolso, debiendo el deudor abonar lo pagado por el avalista en concepto de principal, más intereses y gastos; o mediante la subrogación en los derechos que el acreedor tenía contra el deudor.

El avalista de un préstamo hipotecario, no recibe información del pago de cuotas periódicas del préstamo, ni sobre el capital pendiente, pero puede solicitar dicha información al Banco con total derecho, ya que **en caso de impago por parte del deudor principal, la entidad bancaria se dirigirá directamente contra el avalista.**

3.2 Productos vinculados al préstamo hipotecario

Las entidades de crédito suelen exigir además de las garantías anteriormente comentadas, la contratación de productos o servicios bancarios vinculados al préstamo hipotecario, que si son contratados pueden rebajar el tipo de interés de la hipoteca.

Algunos de ellos, como la domiciliación de la nómina y de los principales recibos del hogar (luz, agua, gas, teléfono, etc...), **no suponen un coste extra, pero la mayoría sí tienen un precio que puede llegar a ser una pesada carga a final de cada mes.** Por este motivo es necesario informarse bien de su coste y modalidad de pago, para poder valorar con conocimiento la conveniencia de contratarlos o no, estudiando si el coste de la suscripción de tales productos vinculados merece la pena en función del ahorro producido por la rebaja del tipo de interés del hipoteca ofertado por el banco si se contratan. Dicho de otro modo, **debe valorarse si es más rentable contratarlos y reducir nuestro diferencial, o si por el contrario es preferible mantener un diferencial no bonificado y ahorrarnos el importe de las vinculaciones.**

El consumidor debe tener claro que en modo alguno es obligatoria la contratación de tales productos vinculados, **a excepción de un seguro de daños/incendio** (cosa diferente al seguro multirriesgo del hogar que se suele ofrecer o "recomendar" al cliente, como veremos) **sobre el inmueble a hipotecar.** Lo que en ningún caso podrá realizar la entidad, como ha destacado en alguna de sus resoluciones el Tribunal de Defensa de la Competencia, es obligar al consumidor a contratar dichos seguros en entidad perteneciente al mismo grupo de la concedente del préstamo hipotecario y en este sentido se ha manifestado igualmente el Servicio de Reclamaciones del Banco de España.

Además, los seguros que venden los bancos suelen ser más caros que los ofrecidos por cualquier aseguradora. Por ello, **antes de firmar, es muy recomendable conocer los precios en el mercado** y tener el dato en cuenta en nuestros cálculos para saber si nos conviene contratarlos o no.

En cualquier caso debemos distinguir entre los productos vinculados que van destinados a rebajar el diferencial del tipo de interés, que se corresponden con productos o servicios que le suponen unos ingresos a la entidad bancaria (domiciliaciones, tarjetas, seguro de hogar, plan de pensiones), de aquellos otros productos vinculados que suponen un coste añadido para el usuario y una mayor garantía para el banco (seguros de vida, o seguro de pagos-desempleo).

4 Ayudas a la vivienda y deducciones fiscales

4.1 Ayudas a la vivienda

El **Ministerio de Vivienda,** a través del **Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación** ofrece una serie de **ayudas destinadas a la compra, arrendamiento y rehabilitación de vivienda** –únicamente analizaremos las relativas a adquisición de la vivienda habitual -, completadas en su caso con la regulación que, en su caso, establezca cada Comunidad Autónoma dentro de ese marco común. La tramitación de estas ayudas estatales la realizan las CCAA que son las que, según donde se resida o encuentre la vivienda objeto de la ayuda, reconocen el derecho a percibirlas y las gestionan, modulándolas de forma diversa en función de las necesidades propias de su respectivo ámbito territorial. En consecuencia, la solicitud de las ayudas debe dirigirse a las CCAA, que, dentro de las condiciones generales que fija el Plan, pueden establecer requisitos específicos para su obtención o completarlas y mejorarlas a través de su propia normativa.

Se trata de ayudas financieras que adoptan las siguientes modalidades:

4.1.1 Préstamos convenidos

Son préstamos concedidos en condiciones aparentemente más ventajosas que las habituales, pactadas entre el Ministerio de Vivienda y entidades de crédito, pero que sin las ayudas correspondientes a intereses, resultan en muchas ocasiones, peores préstamos que los ofrecidos en el mercado hipotecario). Las características comunes de estos préstamos convenidos son las siguientes:

- Serán **concedidos por entidades de crédito que hayan suscrito convenios con el Ministerio de Vivienda.**
- **No se podrá aplicar comisión alguna** por ningún concepto en relación con estos préstamos.
- El **tipo de interés aplicable** a los préstamos cualificados (tanto a los nuevos, como a los concedidos anteriormente en el marco del Plan de Vivienda) **será acordado anualmente por el Consejo de Ministros.**
- Las **cuotas a pagar** a la entidad de crédito **serán constantes a lo largo de la vida del préstamo,** dentro de cada uno de los períodos de amortización a los que corresponda un mismo tipo de interés.
- Los **préstamos** serán **garantizados con hipoteca,** salvo excepciones previstas en el Plan.

4.1.2 Ayudas económicas directas

- **Subsidiación de los préstamos convenidos.**
- **Cantidad fija,** en función del préstamo convenido, que el Ministerio de Vivienda abona por cuenta del adquiriente a la entidad de crédito.
- **Subvenciones.**
- **Otras ayudas económicas directas** destinadas a facilitar el pago de la entrada para el primer acceso a la vivienda en propiedad.

Las **condiciones generales para acceder a tales ayudas** financieras consisten en el cumplimiento de los siguientes requisitos, sin perjuicio de los específicos para determinadas ayudas:

1. Que las actuaciones para las que se solicita financiación hayan sido **calificadas o declaradas como protegidas por las CCAA o por las Ciudades de Ceuta y Melilla.**

2. Que las **viviendas** objeto de esas actuaciones se destinen a **residencia habitual y permanente.**

3. Que los **adquirentes, adjudicatarios o promotores** para uso propio **no sean titulares de otra vivienda** de protección oficial, ni de una vivienda libre (cuyo valor exceda del 40% de la vivienda protegida)

4. Tengan **ingresos familiares** corregidos q**ue no excedan de 6,5 veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM)** (fijado para el 2013 en la cantidad de 532,51 € mensuales y 6.390,13 € anuales) **para la obtención de préstamo convenido o de 3,5 veces el IPREM para ser beneficiarios de ayudas estatales financieras directas.**

5. **No hayan obtenido previamente financiación de Planes de Vivienda en los últimos diez años.**

6. **Que las viviendas, no excedan de** los precios máximos de venta, adjudicación o renta que establece el Plan, a partir del precio básico nacional, fijado actualmente en **695,19 € por metro cuadrado** de superficie útil.

7. **Que las viviendas no excedan de** las superficies útiles fijadas como máximas (**90 metros cuadrados**, con carácter general)

4.1.3 Conveniencia de los planes nacionales de la vivienda

Tradicionalmente en España, los Planes Nacionales de la Vivienda han supuesto la **concesión de préstamos más económicos,** con **ayudas directas para la adquisición de vivienda protegida,** al mismo tiempo que promovía la vivienda protegida a un precio accesible.

En la actual situación, tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, nos encontramos ante una situación sin precedentes, en la que la vivienda libre en la actualidad ha bajado su precio por metro cuadrado por debajo de los parámetros de la vivienda protegida, dejando a esta última como una vivienda que económicamente ya no resulta tan interesante, y además conlleva una serie de obligaciones (prohibición de venderse o alquilarse en un determinado plazo) que le restan atractivo.

Actualmente, los préstamos convenidos tienen unos tipos de interés peores que los del mercado libre de las fechas similares a las que estos fueron concecidos, si no fuese por las subsidiaciones que conllevan. Pero estas subsidiaciones concedidas por las Comunidades Autónomas con cargo a sus presupuestos se están quitando para préstamos ya concedidos con el correspondiente perjuicio para el usuario.

4.2 Deducciones Fiscales

Con carácter previo, hemos de señalar que la declaración de la renta del ejercicio 2012 fue la última con beneficios para el comprador de vivienda, ya que el Gobierno suprimió la deducción por adquisición o compra de vivienda habitual a quienes la adquirieron después del 1 de enero de 2013. Por lo tanto, **todo ciudadano que haya comprado una vivienda después de esa fecha no podrá aplicarse ese beneficio fiscal,** si bien, **los que compraron su vivienda habitual antes del 31 de diciembre de 2012 seguirán pudiendo deducirse las cantidades destinadas a la compra o al pago de la hipoteca.** Es por ello, que se analiza también este concepto de adquisición de vivienda habitual, ya que

puede seguir produciendo beneficios fiscales en aquellas personas que adquirieran su vivienda recurriendo a financiación ajena (préstamo hipotecario) antes del 31 de diciembre de 2012.

La **base máxima de inversión deducible** para los supuestos de **adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual se fijan en 9.040 € anuales.** Este límite será único para el conjunto de los conceptos de inversión reseñados - más los de construcción o ampliación de la vivienda habitual y cantidades depositadas en cuentas de ahorro vivienda - y se aplicará en idéntica cuantía en tributación conjunta. El eventual exceso de las cantidades invertidas sobre dicho importe no puede trasladarse a ejercicios futuros.

Cuando la adquisición o rehabilitación se realicen con financiación ajena, las cantidades financiadas se entienden invertidas a medida que se vayan amortizando los préstamos obtenidos. En estos supuestos, formarán parte de la base de la deducción tanto la amortización del capital como los intereses y demás gastos derivados de dicha financiación.

Porcentajes de deducción aplicables (Ejercicio 2012).

En los supuestos de adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual el porcentaje a aplicar es del 15% - un 7,5% corresponde al Estado y otro 7,5% a la Comunidad Autónoma en la que se declare – sobre las cantidades invertidas en tales conceptos, con **un límite de 9.040 €,** por lo que la cantidad a deducir será de 1.356 €.

La explosión de la burbuja inmobiliaria ha provocado que el precio de la vivienda libre esté por debajo de los precios de vivienda de protección oficial