



Oficina de CaixaBank.

CaixaBank lanza planes de ahorro con el 1,7% garantizado

E. del Pozo. Madrid. VidaCaixa, filial de CaixaBank, lanza hoy productos de ahorro con una rentabilidad garantizada.

La mayor aseguradora en el mercado español entra así en las nuevas ofertas abiertas con la subida de los tipos de interés en el que otras aseguradoras como Mapfre, Generali y Mutua Madrileña ya han movido ficha con rentabilidades garantizadas en sus seguros de ahorro.

La nueva oferta se focaliza en un PPA (Plan de Previsión Asegurado), un seguro de vida cuyo funcionamiento es similar al de los planes de pensiones.

El producto **CABK Plan de Previsión Asegurado Destino Jubilación** permite una aportación única, con posibilidad de ingresos extraordinarios. En ambos casos, las aportaciones pueden proceder de movilizaciones de PPA y de planes de pensiones individuales de otras entidades.

La fecha de vencimiento que VidaCaixa ofrecerá será, por defecto, aquella en la que el cliente cumpla los 67 años (edad legal de jubilación), aunque éste podrá modificarla siempre que la duración sea como mínimo de 6 y máximo de 30 años.

La rentabilidad garantizada es el 1,79% para un plazo de 6 años; del 2,29%, a 10 años; y el 2,57%, a 15 años.

En los plazos mayores el rendimiento asegurado es del 2,52% para 20 años, el 2,68% para 25 y el 2,78% para 30 años.

Estos datos pueden variar según la cotización de la renta fija en la que VidaCaixa invierte las primas recibidas en el momento de la contrata-

La rentabilidad aumenta en los plazos con vencimiento más largos

VidaCaixa bonifica con hasta un 6% los traspasos a su nuevo producto desde otras entidades

ción, pero una vez suscrito el PPA, no varía hasta su vencimiento.

En caso de rescatarse el ahorro en fecha distinta a la del vencimiento de la garantía, se recibirá el valor de mercado de las inversiones vinculadas en la fecha de la prestación.

El valor de mercado no está asegurado, por lo que VidaCaixa no garantiza un importe mínimo, y dependerá íntegramente del valor de las inversiones vinculadas al seguro en cada momento.

El subyacente del producto es deuda pública y su cartera se va formando con compras ajustadas en función del volumen de ventas y las duraciones que se contratan.

La comercialización incluye una bonificación por traspasos del 4% del importe movilizado al que se añade un 2% a vencimiento de la garantía del PPA por movilizaciones entre productos de VidaCaixa.

La aportación mínima es de seis euros y de un máximo de 1.500 euros anuales que es el tope fijado por la legislación. El ingreso máximo no tiene límite en el caso de los traspasos del ahorro desde otras gestoras.

Los médicos arremeten contra las aseguradoras de salud

PARLAMENTO EUROPEO/ La asociación Unipromel acusa a las compañías de seguros de salud de pagar los precios más bajos de Europa por sus consultas.

E. del Pozo. Madrid. Los médicos, a través de la asociación Unipromel, denuncian a las aseguradoras de asistencia sanitaria por prácticas abusivas.

El presidente de Unión Médica Profesional, Ignacio Guerrero, afirma que "el médico español de la sanidad privada es el peor pagado de Europa y, probablemente del mundo desarrollado".

Guerrero, que extiende la denuncia de malas prácticas a los hospitales, se ha reunido con los representantes de las aseguradoras para trasladarles sus quejas.

Adeslas, Sanitas, Asisa, DKV y Mapfre copan el 71% del seguro de salud, que en los nueve primeros meses del año ha alcanzado un volumen de primas de 7.915 millones de euros tras anotarse un crecimiento del 7,3%, el mayor de todos los ramos.

"Llevar 32 años sin revisarse los baremos que fijaron unilateralmente las compañías y el precio de la primera consulta sigue por debajo de los 20 euros, el de una revisión es inferior a los 10 euros, y las sucesivas no se pagan. Su hora, a precios de mercado, rondaría los 100 euros", afirma el presidente de Unipromel, que cuenta con 10.000 médicos asociados, según sus datos.

Estas cifras contrastan con los 35 euros que las compañías pagan por las consultas de revisiones en Portugal o Grecia; los 40 de Francia; 50 de Alemania; los 100 de Países Bajos y los 120 de Reino Unido. Añaden que lo que cobra uno de estos médicos privados en España es hasta 4 veces inferior a lo fijado en los baremos de la sanidad pública.

Negociar

"Unipromel, en representación de los médicos, se ofrece a negociar las condiciones contractuales con las aseguradoras y los hospitales" a quienes acusa de "abuso de posición dominante". Apunta, no obstante en la lista de peticiones que las aseguradoras "negocien de forma individual con los facultativos" los términos de su relación profesional.

Desde la asociación añaden que ante esta situación "cuando algún médico se ha quejado o ha intentado negociar se ha cancelado su contrato o no se ha renovado".



Los médicos quieren renegociar su retribución con las aseguradoras sanitarias.

LAS ASEGURADORAS DE SALUD

Datos de los nueve primeros meses de 2022.

	Primas (mill. €)	Crec. (%)	Cuota (%)
SegurCaixa Adeslas	2.278	7,56	28,79
Sanitas	1.219	6,93	15,41
Asisa	1.044	7,58	13,19
DKV Seguros	576	11,81	7,28
Mapfre España	521	6,89	6,59
AXA Seg. Grales.	213	6,37	2,70
IMQ	190	2,55	2,41
Asist. Sanit. Colegial	156	3,04	1,98
Fiact	137	6,62	1,74
Agrupación AMCI	108	2,74	1,37

Expansión

Fuente: Iacea

Los talleres también han fichado al mismo despacho en su denuncia a las aseguradoras

La imposibilidad de negociar los precios a pagar a los médicos de manera colectiva a través de esta asociación es el argumento principal de estas entidades, ya que afirman va en contra de la competencia obligada que marca la normativa, algo que podría alertar a la CNMC. Las negociaciones deben hacerse de manera individual, ya que cada caso tiene sus peculiaridades y hay multitud de casuística diferente, dicen en una firma.

El seguro de salud da cobertura a más de 12 millones de usuarios en España en una sanidad privada donde ejercen 60.000 médicos y otros 50.000 sanitarios entre enfermeros, podólogos, fisioterapeutas y odontólogos, según Unipromel.

Esta concurrencia de profesionales lleva a una de las ase-

Los médicos de Unipromel ha contratado a Navas & Cusí para defender sus intereses

guradoras de salud a poner en duda que la retribución ofrecida a los sanitarios sea tan baja como defiende el presidente de la asociación de médicos, ya que no entrarían en esta relación si no les interesara.

Hay que tener en cuenta, sostienen en otra compañía, que el seguro, por naturaleza, lo que hace es mutualizar el riesgo y que no puede tener el mismo precio una consulta canalizada a través de una póliza que otra que paga directamente el paciente de su bolsillo. Los profesionales médicos tienen que tener en cuenta también que a través del seguro capta un elevado número de clientes a lo que de otra forma no accederían.

Automóviles

Unipromel ha contratado la defensa de su postura ante el Parlamento Europeo al despacho Navas & Cusí, que también gestiona la denuncia realizada por varias asociaciones de talleres contra las aseguradoras del ramo de automóviles por lo que consideran mala praxis.

Esta denuncia se ha llevado también ante el Parlamento Europeo que investigará si España incumple determinada normativa e indirectamente se permite el incumplimiento de la legislación comunitaria.