

DURANTE EL AÑO PASADO

BBK y Catalana lideran el negocio de la hipoteca inversa

Las dos entidades lideran el ranking de comercialización de hipoteca inversa por calidad de servicio y producto, según la clasificación realizada por la consultora especializada Óptima Mayores.

La caja BBK y la aseguradora Catalana Occidente lideran el ranking de entidades más significativas en la comercialización de la hipoteca inversa, según el informe anual sobre estos productos realizado por la consultora Óptima Mayores.

Este ranking se realiza en función de dos variables. Una es el servicio que es capaz de prestar la entidad a los clientes en función del conocimiento y la experiencia en la gestión de los más de 3.000 proyectos de hipoteca inversa realizados por la consultora. La otra variable es la característica del producto que comercializa la entidad financiera.

Según esta clasificación BBK obtiene 75 puntos y Catalana Occidente, 74. En tercera posición se coloca Caixa Terrassa, con 72 puntos, seguido de Bancaja, con 70.

En España existe casi una veintena de entidades que comercializan la hipoteca inversa, una actividad dominada por las cajas de ahorro. El año pasado desaparecieron del mercado las ofertas de Hipoteca Inversa Vitalicia de Caja Duero y Caja Navarra, que ocupaban puestos relevantes en el ranking de Óptima en 2008.

La oferta de este producto está concentrada en un 88% en las cajas, ya que lo han entendido como un fin social, apunta la consultora. De todas formas, añade, sólo un 30% de las cajas comercializan este producto.

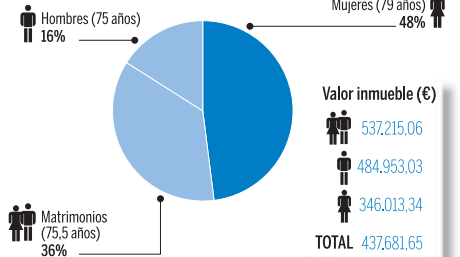
El informe apunta que el número de entidades activas en este terreno se recorta si se tiene en cuenta "las entidades que realmente respaldan el producto desde su departamento de riesgos, mediante procedimientos concretos de tramitación, aunque con carencia informativa en las sucursales".

Aunque no existen datos oficiales, las estimaciones de Óptima apuntan que en 2009 se suscribieron 2.700 hipotecas inversas, frente a las 2.500 realizadas en 2008.

El retrato robot de los demandantes de este producto es el de una persona de entre 75 y 76 años, con predominio de las mujeres y con un inmueble cuyo valor medio es de 350.000 euros (ver gráfico

PERFIL DEL CLIENTE

En porcentaje.



Fuente: Óptima Mayores

Expansión

RÁNKING DE LAS MEJORES OFERTAS

Posición	Entidad	Movimientos S/2008	Puntuación Total 2009	Valoración	
				Producto	Servicio
1	BBK	7	75	****	*
2	Catalana Occidente	5	74	****	**
3	Caixa Terrassa	2	72	****	**
4	Bancaja	-1	70	***	***
5	BBVA	4	68	****	**
6	Caixa Sabadell	-2	67	***	***
7	Caixa Catalunya		61	***	**
8	Ibercaja		58	***	**
9	La Caixa		57	***	*
10	Kutxa	-5	48	**	**

Fuente: Óptima Mayores

CÓMO ES Y CÓMO FUNCIONA

Características principales de la hipoteca inversa y del producto renta vitalicia diseñado también a partir de un inmueble.

	HIPOTECA INVERSA	RENDA VITALICIA
Requisitos de contratación	• 60 años. • Vivienda en propiedad.	• 70 años. • Vivienda en propiedad.
Tipo de contrato jurídicamente	• Préstamo con garantía hipotecaria. • Ante notario inscrito RP.	• Compraventa de la nuda propiedad manteniendo el usufructo vitalicio. • Ante notario inscrito RP.
Prestaciones en vida	• Recibe capital en forma de renta de por vida. • Puede vivir en la casa. • Puede alquilarla. • Puede cancelar la hipoteca en cualquier momento.	• Recibe renta mensual vitalicia. • Puede alquilar la casa. • Puede alquilarla. • Deja de abonar los gastos de comunidad, IBI, y todos aquellos inherentes a la propiedad.
Variantes	• Capital de golpe. • Con anticipo de capital. • Capital en forma de renta mensual.	• Capital de golpe. • Con anticipo de capital. • En forma de renta. • Distintas modalidades de renta.
Importe de venta Al fallecimiento	• X (a determinar en cada caso) • Se hereda casa gravada con una hipoteca. • Los herederos tendrán un plazo de entre 6 meses y 1 año para amortizarla.	• X (a determinar en cada caso) + 30% • El nudo propietario adquiere la plena propiedad. • No se liquida deuda alguna.
Perfiles	• Personas con herederos.	• Personas sin herederos. • Con necesidad de más renta.

Fuente: Óptima Mayores.

adjunto). Óptima afirma que los matrimonios interesados en una hipoteca inversa poseen inmuebles de mayor valor y que las mujeres son las más interesadas porque realmente necesitan complementar sus ingresos mensuales con mayor necesidad.

Por distribución geográfica, la demanda de hipoteca in-

Las cajas dominan el mercado con una cuota del 88%, aunque no todas ofrecen el producto

versa es mayor en las grandes capitales, especialmente en Madrid, donde se concentra el 51% de los clientes dispuestos a contratar uno de estos productos.

La hipoteca inversa se creó hace dos años en el marco de la Ley de Reforma del Mercado Hipotecario. Esta norma fijó la obligatoriedad de la intervención de un asesor independiente en la suscripción de estos productos. Pero en aquel momento se postergó a una norma futura la forma, requisitos y condiciones con que las entidades financieras



La hipoteca inversa está diseñada para los más mayores.

UNION EUROPEA

España es uno de los 13 países de la UE que comercializan hipotecas inversas. Reino Unido, con 40 proveedores es el más activo, seguido de Irlanda, con 27. España ocupa el tercer puesto, con 18 entidades, por delante de Italia, con 5.

han de suministrar este asesoramiento independiente a sus clientes.

"A fecha de hoy, dos años después, seguimos sin esta normativa esencial para el buen desarrollo de un producto tan necesario como éste", apunta el informe.

Para Ángel Rodríguez-Carreño, consejero delegado de Óptima Mayores, "2010 puede y debe ser el año del despegue definitivo del producto, ya que esperamos que no se demore más la promulgación del reglamento" que cubra las lagunas legales existentes.

Ventajas

Una de las principales ventajas que tiene la hipoteca inversa para los más mayores es que se contrata en un momento en el que el jubilado ya no tienen tiempo suficiente para suscribir un producto de ahorro en el que acumular un capital para complementar la pensión.

En 2040 en España, la tasa de población de mayores de 65 años sobre la población comprendida entre 14 y 64 años será del 46,39%, frente al 45,36% de Europa. La proyección al 2050 establece una tasa en España del 58,69% para los mayores de 65 años, frente al 50,46% en la media europea, según los datos que maneja el Consejo Europeo y el Comité de Protección Social, organismo consultivo del Consejo de la Unión Europea creado en el año 2000.

Los estudios europeos realizados sobre la hipoteca inversa apunta a varios factores que los proveedores del Viejo Continente han tenido en cuenta a la hora de comercializar estos productos. El posicionarse en un mercado con expectativas de crecimiento importantes es uno de los aspectos más destacados en este apartado, que va de la mano con el objetivo de obtener una alta rentabilidad en las ventas de hipotecas inversas. Crear una nueva cartera de préstamos hipotecarios, aprovechar la liquidez de los nuevos clientes mayores que contratan esta oferta, e incrementar el negocio en las sucursales y construir una reputación social completan la lista.

Un préstamo con garantía

La Hipoteca Inversa es un préstamo con garantía hipotecaria dirigido a personas mayores de 65 años o dependientes cuya principal característica es que la entidad financiera paga una cantidad mensual garantizada temporal o vitaliciamente al titular, sin que éste ni sus herederos pierdan la propiedad de su vivienda. La operación se puede cancelar en cualquier momento; sin embargo, lo normal será percibir la renta hasta el fallecimiento del titular, en cuyo momento los herederos recibirán tanto la vivienda, como la deuda con la entidad financiera. Pueden liquidar la deuda devolviendo el dinero prestado, y para ello podrán optar por vender o no la vivienda. También podrán constituir una nueva hipoteca; en este caso, ya normal, por el importe de la deuda. Como se trata de un préstamo, no se tributa por estos ingresos mensuales adicionales.