

AHORRO FAMILIAR

¿Cómo cuidar su dinero?



EL PRESUPUESTO FAMILIAR

Manos al bolsillo: ¡Haga su presupuesto!

No manejar nuestra economía de la manera adecuada tiene consecuencias muy negativas para la felicidad familiar: deudas interminables, equilibrios imposibles cada final de mes, impagados... Como en una empresa, la mejor protección para la economía de su hogar es conocer muy bien todos sus ingresos y gastos. ¿Cómo hacerlo? A través del **presupuesto familiar**, una herramienta sencilla y eficaz que le permite controlar todos sus gastos y a la vez sacarle el máximo partido a su dinero.

Presupuesto	
1-MIS INGRESOS	2-MIS GASTOS
• Sueldo 1 980 € • Sueldo 2 670 €	- Gastos obligatorios: • Alquiler vivienda 745 € • Préstamo 50 € - Gastos necesarios: • Compra mensual 500 € • Transporte familia 90 € • Factura luz 48 € • Dentista hijo 45 € - Gastos ocasionales: • Móvil 32 € • Ocio (cine) 21 € • Otros 19 € - Ahorro: • Objetivo: Coche 90 €
TOTAL INGRESOS: 1.650 €	TOTAL GASTOS: 1.640 €

El presupuesto es una herramienta muy sencilla de elaborar. Tome lápiz, papel y calculadora y empiece a pensar en cómo gestiona el dinero familiar...

1. Ingresos

En la primera columna de nuestro presupuesto deberemos indicar cuáles son los ingresos familiares: nóminas, trabajos extras, cobro del paro, pensiones, ayudas o cualquier tipo de entrada de dinero que haya en su hogar.

2. Gastos

En la segunda columna vamos a registrar todos los gastos que realicemos mensualmente diferenciándolos según el tipo de desembolso:

OBLIGATORIOS:

Los que no podemos dejar de pagar ni variar su importe.

Son los gastos fijos de nuestra economía, como la hipoteca, el alquiler de vivienda, los gastos de la comunidad o los préstamos bancarios. Si dejamos de pagarlos, las consecuencias pueden ser nefastas para la economía y la tranquilidad de la familia.



NECESARIOS:

Los que se pueden reducir, pero no eliminar.

Lo que nos gastamos en los recibos de electricidad, de gas, la comida o el transporte son gastos necesarios para nuestra vida diaria, pero se pueden reducir si hacemos un consumo más moderado y utilizamos algunos trucos: usar bombillas de bajo consumo, bajar la temperatura de la calefacción unos cuantos grados....



OCASIONALES:

Los que podemos eliminar.

Son esos gastos que, en caso de necesidad, se podrían reducir o eliminar: comidas fuera de casa, un politono para nuestro móvil, un paquete de tabaco, una caña en el bar...

No debe olvidar...

Sinceridad. Cuando vaya a realizar su presupuesto sea lo más sincero posible consigo mismo: no oculte ningún gasto.

¡Todos a ahorrar! No haga el presupuesto solo, implique a toda su familia y conozca con detalle todos sus gastos.

Clasifique y ordene. Lleve un orden de sus facturas y recibos. No olvide anotar en un calendario las fechas de vencimiento de los pagos y revisar sus cuentas bancarias.

Ahorro obligatorio. Incluya el ahorro como un gasto fijo obligatorio: verá crecer su colchón en muy poco tiempo.

TRUCOS PARA REDUCIR GASTOS

Elimine lo innecesario y reduzca lo necesario. Recorte al máximo los gastos superfluos y disminuya lo más que pueda los desembolsos necesarios. La factura de la luz o el gas se pueden reducir si tiene cuidado y corrige los malos hábitos.

Cuidado con las tarjetas. Utilice dinero en efectivo para sus gastos diarios. Las tarjetas de crédito pueden distorsionar su visión de los gastos y ponerle en situaciones difíciles.

Deudas peligrosas. Quítese cuanto antes esas deudas por las que paga intereses muy altos. Los préstamos personales al consumo son muy caros y se pueden evitar con un presupuesto bien hecho.

¿Cuáles son sus posibilidades? Este es un consejo de oro que las mamás de todo el mundo le han dado siempre a sus hijos: ¡no gastemos por encima de nuestras posibilidades!



¿PARA QUÉ SIRVE UN PRESUPUESTO?

¿Adónde va mi dinero? Al llevar todas sus cuentas al día podrá ver en qué gasta su dinero, y sabrá así qué gasto podrá priorizar, reducir o eliminar.

Controlar. El presupuesto le hará llevar un seguimiento de todo lo que gasta y evitará así derrochar su dinero: el solo hecho de ser consciente de cada gasto ayuda a ahorrar.

Hacer previsiones. Si sabe cuál es la situación de su economía familiar hoy, también podrá hacer previsiones para el mañana: puede ahorrar y hacer planes para afrontar el futuro con tranquilidad y estabilidad.

Tener su colchón. El presupuesto le permitirá saber de dónde puede sacar dinero para tener un pequeño fondo de emergencia para gastos inesperados (una visita urgente al dentista, una avería del coche, perder el empleo).

Consejos para el presupuesto

La meta del presupuesto es que los ingresos cubran todos los gastos de su hogar: si al principio no es así, tiene que conseguir reducir los gastos y, si es posible, aumentar los ingresos.

Incluya el ahorro como una parte más de sus gastos fijos, tanto para tener un colchón como para objetivos concretos: comprarse un coche, viajar, los estudios de sus hijos...

Póngase un objetivo. Destine un 10% de sus ingresos al ahorro mensual, aunque cualquier cantidad vale: 50 € al mes de ahorro son 600 € al año, 1.800 € en tres años...

Comprométase consigo mismo a llevar al día su presupuesto: el control de su economía familiar le aportará más tranquilidad a usted y a su familia.

Saque punta al lápiz... ¡Haga su presupuesto!

Ya sabe cómo hacer su propio presupuesto. Así que no pierda tiempo, tome lápiz y papel y sáquele partido a todo el dinero que entra en su hogar. La tranquilidad de la familia merece la pena...

MIS INGRESOS	MIS GASTOS
	- Gastos obligatorios:
	- Gastos necesarios:
	- Gastos ocasionales:
	- Ahorro
TOTAL INGRESOS:	TOTAL GASTOS:

NIPO: 601-10-039-3

plan de educación
financiera



BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema

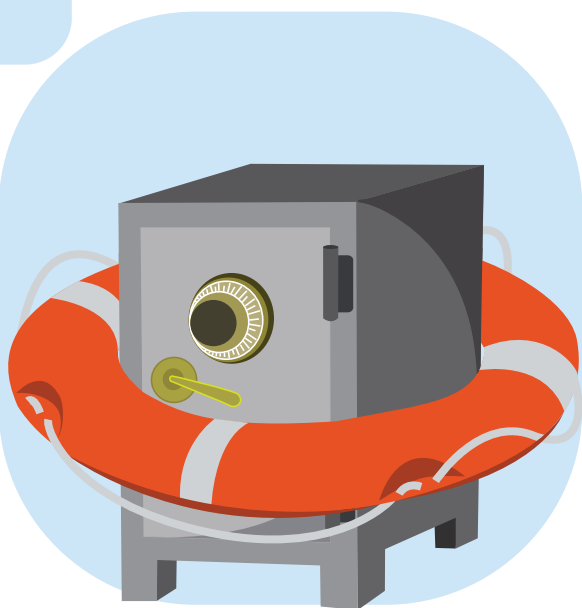


MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE ECONOMÍA
DIRECCIÓN GENERAL
DE SEGUROS Y FONDOS
DE PENSIONES

SEGURIDAD FINANCIERA FAMILIAR

*Aprenda a ahorrar:
invierta en tranquilidad*



AHORRO Y OBJETIVOS FONDO DE EMERGENCIA

¿Ahorrar? ¿Para qué?

Ser previsor es importante

Dicen que el dinero no da la felicidad, pero ¿se imagina disponer siempre de esos euros para pagar las facturas, una multa inesperada o una avería urgente en su hogar, sin que le suponga un trastorno económico? Este podría ser el sueño de cualquier persona: vivir sin angustias y con una permanente seguridad financiera. La pregunta es: ¿cómo puedo lograr esa seguridad con mis ingresos actuales? La respuesta está en saber cómo planificar y ahorrar.

Motivos no faltan

-  **Por su propia tranquilidad**
 Vivir sin deudas es sinónimo de dormir tranquilo cada día. Ese fondo que usted vaya a crear con su esfuerzo le ayudará a alcanzar el objetivo de tener una economía saneada y quizás también a aumentar su patrimonio.
-  **Invertir en futuro**
 Un coche, una vivienda, un viaje, los estudios de sus hijos o dinero para su jubilación son algunos de los motivos que le pueden llevar a crearse unos determinados objetivos financieros a largo plazo.
-  **¿Y si ocurriera lo peor?**
 El ahorro no sólo debe servir para invertir en futuro. Siempre existe la posibilidad de que nos ocurra alguna circunstancia inesperada: perder el trabajo, una avería del coche o un robo pueden ser nuestros peores enemigos si carecemos de un fondo para atender estas situaciones de emergencia.

Lo primero: Examine su economía

Para saber cuáles son los objetivos que debe proponerse es necesario que sea sincero consigo mismo y analice cuál es el estado de salud de su economía. Empiece respondiendo algunas preguntas:

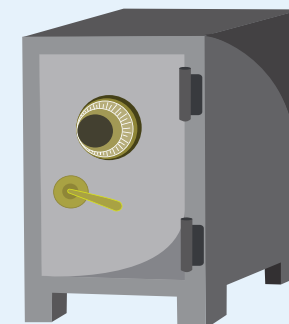
¿Puede llegar sin problemas a fin de mes?

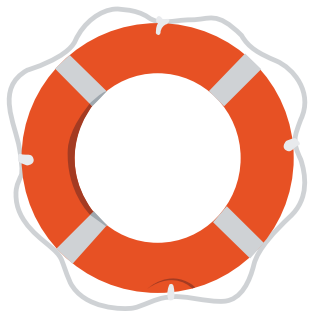
¿Podría subsistir si se queda mañana sin trabajo?

¿Dispone de recursos económicos en caso de una emergencia?

Lo ideal es que las respuestas a todas estas preguntas sean un "Sí". De ser así usted rebosa de buena salud financiera, pero no por ello debe descuidar sus ahorros.

Si hay algún "No" en sus respuestas su economía necesita un tratamiento preventivo, pero si hay varios "No", las medidas son urgentes. Las mejores indicaciones para sanear su economía deben centrarse en crear inmediatamente un buen fondo de emergencia y proponerse objetivos financieros a largo plazo.





Y ahora... ¡a fijarse objetivos!

Para mejorar la salud de su bolsillo debe ponerse objetivos financieros. Estos serán concretos y realizables en un determinado periodo de tiempo, y debe marcárselos como una meta fija.

Aumentar los ahorros. Este debe ser su objetivo primordial. Estar sin ahorros es sinónimo de estar desprotegido frente a cualquier imprevisto.

Controlar sus gastos para llegar sin angustias a fin de mes. Nada de despilfarros que perjudiquen seriamente a su economía. ¿Acaso no podría evitar esos caprichos?

Disminuya o haga desaparecer sus deudas. Cualquier retraso en una deuda puede agravar su situación económica. Márquese como prioridad número uno reducir o eliminar sus deudas, mes a mes.

Prepare su jubilación. Si quiere asegurarse un cierto nivel de vida cuando llegue la edad de jubilarse, empiece ya a ahorrar con vistas a esa etapa de su vida. Plántese incluso sacar rentabilidad a esos ahorros.

Proteja a su familia. Si tiene personas a su cargo es conveniente que destine unos ahorros para la manutención de los mismos para protegerlos en el caso de que usted sufriera un serio percance.

¿QUÉ ES UN FONDO DE EMERGENCIA?

Los imprevistos económicos son sin duda una de las peores pesadillas para cualquier familia ¡y siempre ocurren en el momento menos oportuno! Lo ideal es disponer de un fondo de emergencia: un dinerito ahorrado para hacer frente a cualquier situación inesperada sin tener que pedir un préstamo o endeudarnos peligrosamente con tarjetas de crédito.

¿Cuánto destinar?

La cantidad dependerá de la situación personal: hay que analizar cuánto dinero podría necesitar de manera urgente. Para ello tenga en cuenta cuántas personas están a su cargo, cuáles son sus gastos, etc, y calcule destinar un equivalente a entre tres y seis meses de gastos normales.

¿Dónde guardarlo?

Anote algunos consejos:

Téngalo a mano. Su fondo de emergencia debe estar disponible en cualquier momento: guárdelo en una cuenta bancaria con disponibilidad inmediata y manténgalo separado de la cuenta donde tenga domiciliados recibos o pagos de tarjetas de crédito. No lo invierta en depósitos a plazo fijo o fondos garantizados que le puedan cobrar penalizaciones por sacarlo antes de su vencimiento.

Seguridad. No olvide elegir un producto bancario sin riesgo para el depósito de su fondo de emergencia, así tendrá la garantía de que su dinero siempre va a estar ahí.

Busque rentabilidad. Un fondo de emergencia debe estar disponible siempre que lo requiera, pero no por ello debe tener el dinero guardado en un cajón sin producir nada. Infórmese en su banco y búsquele una rentabilidad, por pequeña que sea.

¿A qué espera? ¡Comience a ahorrar!

Ahora toca el turno a los objetivos concretos (quiere comprarse un coche, pagar la entrada de una vivienda, ahorrar para hacer un viaje en sus vacaciones...), para ello nos ayudaremos de una tabla en la que marcaremos los siguientes datos: la fecha de comienzo, el objetivo en sí, la cantidad a ahorrar, una fecha final, así como cuánto será necesario aportar y con qué periodicidad.

OBJETIVO	CANTIDAD NECESARIA	PLAZO EN MESES	AHORRO NECESARIO MENSUAL *
Entrada coche	2.500 euros	12	209 euros
Entrada vivienda	18.000 euros	48	375 euros
Fondo de emergencia	3.000 euros	24	125 euros

* Los ejemplos sólo representan un cálculo aproximado para hacerse una idea del ahorro. La cantidad necesaria sería menor debido a que el ahorro de cada mes iría rentando intereses que se acumularían.

LOS CONSEJOS:

- Primero reflexione sobre lo que realmente necesita y haga su listado de objetivos.
- Probablemente sea muy difícil lograr todos a la vez, identifique aquellos que sean más importantes para su economía.
- Al principio le parecerá casi imposible ahorrar esas cantidades, pero tranquilo: de los pequeños esfuerzos llegarán grandes resultados con el paso del tiempo. ¡Se sorprenderá!

NIPO: 601-10-039-3

DINERO Y PAREJA

¿Cómo afecta el amor a la economía?



LAS FINANZAS DE LA PAREJA

EL MATRIMONIO Y LOS HIJOS

Lo tuyo, lo mío, lo nuestro

Comenzar una vida en pareja supone un cambio total en muchos de los hábitos cotidianos y, por supuesto, también en el tema de las finanzas.

A veces parece que hablar de dinero no encaja dentro del romanticismo de compartir hogar. Sin embargo, hablar del dinero con que cuenta la pareja y decidir conjuntamente los gastos puede evitar malos entendidos y momentos desagradables en el futuro.

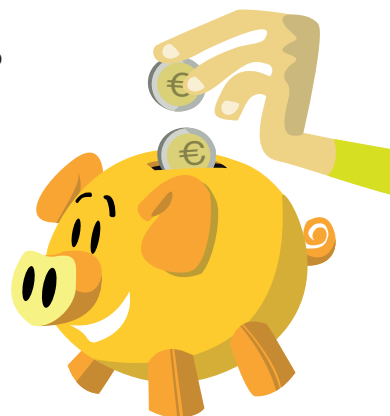
Se trata de llegar a un acuerdo sobre la gestión de las finanzas de la pareja, si van a llevarlas conjuntamente a partir de ahora, como una unidad, o si cada uno va a seguir teniendo su dinero, de forma independiente.

Hay que plantearse:

¿Ya se han repartido las tareas del hogar?
¿Y la gestión del dinero?

¿Han pensado en casarse? ¿Conocen los posibles regímenes económicos del matrimonio? ¿Y las posibilidades a la hora de pagar impuestos?

¿Quieren tener hijos?
¿Cuántos?



¿Son compatibles en las finanzas?

No es necesario que piensen exactamente igual en cuestiones de dinero, pero sí debería haber unos mínimos de compatibilidad, como en el resto de los aspectos de la vida.

Ejemplo: María tiene la idea de ahorrar todo lo que pueda para tener una jubilación segura, mientras que Alberto prefiere disfrutar el día a día endeudándose para ello si es necesario. ¿Tendrán una convivencia pacífica? Si no llegan a un acuerdo van a tener problemas...

CONSEJOS:

Si usted o su pareja han estado acostumbrados desde hace mucho tiempo a llevar su economía personal de forma autónoma, seguramente deberán llegar a acuerdos en lo que tiene que ver con los gastos que compartirán (piso, coche, viajes).

Márquense objetivos comunes. Por ejemplo, si les gusta la idea de comprarse una casa dentro de cuatro años, piensen ya en cuánto tienen que ir ahorrando mes a mes. ¡Y cúmplalo!

No dejen las decisiones económicas en manos de uno solo de los miembros de la pareja. Acuerden entre los dos cómo se va a manejar el dinero.

Cada cierto tiempo pregúntense cómo está funcionando el sistema y si alguien se siente abrumado por la responsabilidad que le haya correspondido. Remedien las discrepancias antes de que se conviertan en conflictos.

Conserve y archiven todos los documentos, en un sitio que recuerden los dos.

REPARTIR TAREAS

El hecho de pagar sus facturas, por ejemplo, es una tarea más del hogar, tan importante o más que cualquier otra. Por lo tanto también es necesario plantearse quién se va a ocupar de:

- Revisar si hay suficiente dinero en la cuenta del banco y pagar las facturas.
- Comprobar periódicamente si podemos invertir mejor nuestro dinero.
- Tener disponible en casa el dinero en efectivo que haga falta.

Ampliar la familia: los hijos

Tener hijos es una de las responsabilidades económicas más largas y exigentes que contraeremos en la vida y significa para la pareja replantearse todos sus gastos. Se acabó el vivir al día porque ahora hay otra persona en la familia, con sus necesidades de alimentación, ropa, transporte y educación, que depende de ustedes. El presupuesto es la herramienta fundamental de los padres, ya que permite ajustar el nivel de vida y gestionar el dinero que se gana frente al que se gasta. Recuerde: Si quiere tener un hijo, ¡fenomenal! (pero sea responsable..... y haga cuentas).



EL MATRIMONIO

Nos guste o no, el matrimonio no deja de ser un contrato. Y sus condiciones económicas se reflejan en los dos regímenes matrimoniales más utilizados en España:

Régimen de GANANCIALES:

Todas las ganancias y beneficios obtenidos a partir del matrimonio por cualquiera de los cónyuges forman parte de un fondo común.

Hace falta el consentimiento de los dos para vender bienes gananciales, pero también para gestionarlos y administrarlos. Sin embargo, los bienes obtenidos antes del matrimonio o heredados siguen siendo privativos, propiedad exclusiva de la persona en cuestión.

Régimen de SEPARACIÓN DE BIENES:

En este caso cada cónyuge mantiene su independencia económica. Puede disponer de sus bienes con entera libertad y no necesita el consentimiento del otro.

Tenga en cuenta:

El régimen económico se puede pactar antes o después de contraer matrimonio, en cualquier momento.

El régimen de gananciales es el que se aplica si no se pacta otra posibilidad, excepto en algunas comunidades autónomas, como Cataluña, donde se aplica el régimen de separación de bienes.

La hora de pagar impuestos

Las parejas casadas pueden optar por hacer la Declaración de la Renta de manera individual o conjunta. Cada año se puede escoger la forma que más convenga.

No existe ninguna obligación al respecto, lo normal es elegir la opción más favorable económicamente. Por ejemplo, suele salir más favorable la declaración individual cuando los dos cónyuges han recibido rentas todo el año.

Test de compatibilidad financiera

Descubra si necesita o no tener una conversación urgentemente:

1. ¿Conozco las costumbres de gasto habituales de mi pareja?
2. ¿Tenemos idea de cómo repercutirá en los impuestos el hecho de casarnos?
3. ¿Hemos hablado del reparto de tareas financieras en el hogar?
4. ¿Conozco qué deudas pendientes de pago tiene mi pareja?
5. ¿Conversamos abiertamente de nuestra situación económica?

Si ha respondido que SÍ a...

Más de tres preguntas... Felicidades, la pareja se compenetra en el tema financiero. Sigán por el mismo camino.

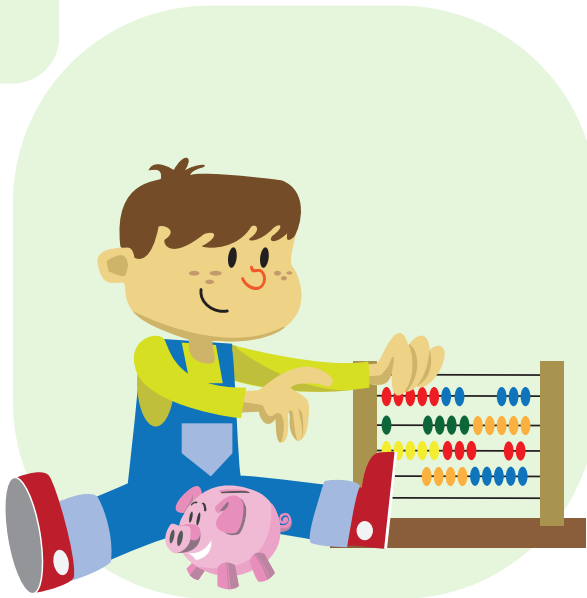
Tres preguntas justitas... Es necesario que dediquen un poco más de tiempo a pensar juntos en su dinero.

Menos de tres preguntas... Pueden llevarse un disgusto antes o después, si no se plantean conversar en serio sobre sus finanzas.

NIPO: 601-10-039-3

DESDE LA INFANCIA

*Ganar, administrar
y ahorrar*



EDUCACIÓN FINANCIERA DE LOS HIJOS

¿POR QUÉ CONCIENCIAR A NUESTROS HIJOS SOBRE LAS FINANZAS FAMILIARES?

Educar a nuestros hijos sin hablarles de economía es como pedir a un carpintero que trabaje sin martillo. Es necesario enseñarles desde pequeños que el dinero se gana trabajando. Deben aprender a valorar el ahorro y a consumir en relación a lo que tienen: sus gastos y su ahorro son los de toda la familia.

¿Cómo se inculcan buenos hábitos financieros?

Revise su comportamiento. Lo primero y más importante es el ejemplo. Un niño que ve a sus padres ser responsables, aprenderá a serlo también. Pero si los ve comprando sin control, creará que esa es la forma en la que debe consumir.

¡Jugando! La mejor manera para que un niño aprenda es el juego. Propóngale actividades divertidas que dejen una enseñanza financiera.

Por medio de la paga. Al ser la primera experiencia del niño con la independencia financiera, si tiene por costumbre dar al niño una paga semanal, por pequeña que sea, debe ser tomada con mucha seriedad. Recuerde que los hábitos de gasto que genere con ese 'dinerito' serán difíciles de cambiar en la adultez.

Con responsabilidad. Al niño hay que permitirle tomar pequeñas decisiones económicas para que entienda cómo se maneja el dinero.

¿Desde qué edad debo empezar?

Lo más pronto que pueda. Lo importante no son los años que tienen, sino la facilidad con la que usted se explique.

A medida que van creciendo, las enseñanzas deben ir adecuándose a la edad.

No espere a la adolescencia para tener esa primera conversación sobre dinero.

El ahorro, ese gran aliado



Cuando sus hijos le pidan algún juguete, invítelos a "ganárselo" ahorrando parte de su paga mes a mes (reforzará conocimientos de sumas y restas):

Aprenderán que el ahorro nos permite satisfacciones posteriores.

Entenderán que en la vida no es tan fácil tener lo que queremos.



Abra una cuenta de ahorro para sus hijos. Cada cierto tiempo llévelos a realizar ingresos (por ejemplo, dinero que hayan recibido como regalo) y aproveche para explicarles para qué sirve una entidad financiera y por qué sus ahorros están mejor en la cuenta de ahorros que en su hucha.



Solucione sus dudas

Es un error habitual pensar que “ya habrá tiempo” para hablar de finanzas y alejar a sus hijos de la planificación del presupuesto familiar.

Mucha gente llega a adulta analfabeta en lo que a finanzas se refiere. Empiece con palabras que sus hijos entiendan, pero empiece ahora.

Los cajeros automáticos no “regalan” el dinero.

Hábleles desde muy niños de su trabajo, de la nómina y de los esfuerzos que realiza para obtener su sueldo mensual.

¿Se va a sentar a hacer cuentas?

Permítales que sean testigos de sus ocupaciones económicas, que vean cómo deposita dinero en el banco y cuánto cuesta la luz, el agua, la conexión a Internet y la comida. Poco a poco irán entendiendo que todo tiene un valor y por lo tanto que hay que cuidarlo.

Invítelos a comparar precios

en el mercado y encontrar el más bajo. ¡Que sean sus aliados en buscar ofertas!

Inventar formas de ahorrar puede ser un reto muy divertido para los niños.

Escuche sus sugerencias y que toda la familia haga una “lluvia de ideas” para recogerlas y aplicarlas.

El juego del dinero:

Una buena idea es dar a sus hijos una hucha para que ahorren y compren algo que desean. Para ellos esto se puede convertir en un desafío, y para los más pequeños lo divertido es simplemente escuchar caer las monedas: en cualquier caso estarán ahorrando... ¡Objetivo cumplido!



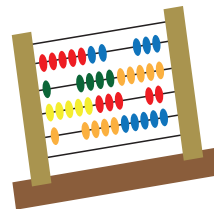
Convierta alguna tarea doméstica en un juego familiar y póngale un premio en dinero para la hucha: aprenderán el valor del trabajo y verán crecer sus ahorros.

Los cuentos infantiles de hormigas ahorradoras o cigarras despilfarradoras dejan moralejas interesantes. Lea con sus hijos.



Haga una ‘tienda de jugar’ donde sus hijos en edad preescolar puedan comprar cosas con moneditas de papel.

Como un reto, cuando sus hijos sepan usar las matemáticas básicas, pídale que con monedas de diferente valor obtengan una misma cantidad de dinero (por ejemplo, reunir un euro en monedas de veinte, diez, cinco céntimos).



Consejos de oro:

Enseñe a sus hijos que cuando reciban dinero no corran directamente a gastarlo, y que intenten todos los meses ahorrar una pequeña cantidad para sus gastos extras.

Fomente el hábito del trabajo, el esfuerzo y la paciencia para conseguir lo que uno desea.

Ofrézcales pequeñas tareas remuneradas.

Permítales que tomen decisiones financieras aunque se equivoquen. Se aprende más del error que del acierto.

Disfruten de actividades gratuitas (visita a parques, paseos por la ciudad). Convierta en tradición familiar la jornada ‘un día sin dinero’.

Que sus hijos aprendan que se pueden divertir también gastando poco o ningún dinero.



plan de educación
financiera

CNMV
COMISIÓN
NACIONAL
DEL MERCADO
DE VALORES

BANCO DE ESPAÑA
EuroSistema



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

DIRECCIÓN GENERAL DE
SEGUROS Y FONDOS DE
PENSIONES

GUÍA BÁSICA DEL TRABAJADOR

Contrato, nómina y desempleo



EMPLEO Y DESEMPLEO

SEGURIDAD LABORAL

Entienda su nómina

La nómina es el justificante que reciben los trabajadores del pago del salario por parte de la empresa. Detalla los conceptos que forman el salario y especifica las cantidades que se deducen al trabajador y que hacen la diferencia entre el sueldo bruto y el sueldo neto o líquido.

DATOS DE LA EMPRESA	DATOS DEL TRABAJADOR
Periodo: Del 01 de ENERO al 31 de ENERO de 20XX	Total: 31 días
DEVENGOS: 1.-Percepciones Salariales: Salario Base: Complementos Salariales: Horas extraordinarias: Gratificaciones extraordinarias: Salario en Especie:	
2.-Percepciones Extrasalariales: Indemnizaciones o suplidos: Prestaciones e indemnizaciones de la Seguridad Social: Traslados o despidos: Otras percepciones no salariales:	
TOTAL DEVENGADO:	
DEDUCCIONES: Contingencias comunes: Desempleo: Formación profesional: Horas extraordinarias: IRPF: Anticipos:	
TOTAL A DEDUCIR: LIQUIDO A PERCIBIR:	
Lugar, fecha y firma:	
Determinación de las bases de cotización 1.-Base de contingencias comunes: 2.- Base de C. Profesionales: Remuneración total: 3.- Base de horas extraordinarias: Pagas extraordinarias: 4: Base deducción IRPF:	

BASES DE COTIZACIÓN. Son las cantidades y porcentajes que calculan las cotizaciones por los conceptos que se pagan a la Seguridad Social.

ENCABEZADO.

Información sobre de la empresa: Nombre, domicilio social, CIF, número de la Seguridad Social.

Datos del trabajador:

- **Nombre y apellidos,** DNI o NIE y número de afiliación a la Seguridad Social
- **Antigüedad.** La fecha en la que el trabajador comenzó a prestar servicios a la empresa. Se debe tener en cuenta para los ascensos, los "pluses" de antigüedad y las indemnizaciones en despidos.
- **Categoría profesional:** Condiciona el salario base (reflejado en las percepciones salariales) y las funciones en la empresa. La categoría profesional y sus funciones vienen descritas en los convenios colectivos o en los contratos individuales.
- **Puesto de trabajo.** Describe las tareas que realiza la persona en la empresa.

DEVENGOS O SUELDO BRUTO. Son las cantidades de dinero que recibe el trabajador por diferentes conceptos, sin deducciones. Hay dos tipos de devengos:

- Los que cotizan a la Seguridad Social o percepciones salariales (el salario base y los complementos salariales, así como las horas y gratificaciones extraordinarias, entre otras).
- Los excluidos de cotización o percepciones extrasalariales (indemnizaciones por despido o traslado, dietas de viaje, plus de transporte y distancia, prestaciones de la Seguridad Social por incapacidad temporal...)

DEDUCCIONES. Del salario bruto mensual hay que deducir diferentes importes que hay que pagar al Estado y a la Seguridad Social. El resultado es el sueldo neto. Las deducciones generales son:

- **Contingencias comunes:** Destinado a la Sanidad Pública.
- **Desempleo:** Destinado a las prestaciones por desempleo.
- **IRPF:** Es la retención practicada como pago a cuenta del IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas). Este porcentaje varía en función del importe del salario y las circunstancias familiares.

Tengo un empleo

El contrato laboral es su protección

Enhorabuena. Acaba de lograr un trabajo y ello significa que habrá nuevos ingresos en su hogar. Es importante que conozca los compromisos que acepta y los derechos tiene. ¿Ha firmado su contrato? ¿Se ha informado de las condiciones? ¿Conoce sus derechos y deberes? ¿Ha leído su convenio colectivo? ¿Y su nómina, sabe qué significa cada apartado? Informarse de todo ello le dará herramientas que le proporcionarán protección y seguridad.

El contrato laboral

Es un documento por el cual el trabajador se compromete a ofrecer determinados servicios a una persona o empresa a cambio de una cierta remuneración y bajo determinadas condiciones. Del contrato se derivan derechos y obligaciones para ambas partes (empleado y empleador).

¿Qué tipo de contrato firmará?

Hay diferentes tipos de contrato (éstos varían en función de las leyes vigentes), aunque los más comunes suelen ser aquellos en función de la duración del contrato (temporal, indefinido, a tiempo parcial, eventual); u otros tipos como contratos en prácticas, para la formación o por obra. Los contratos se regulan a través de leyes (Estatuto de los Trabajadores) y convenios colectivos, los cuales recogen todos los derechos y deberes específicos del sector en el que esté incluida la empresa.

Antes de firmar...

Compruebe que en el contrato figura el salario que le corresponde, cómo será la jornada laboral y el trabajo para el que va a ser contratado.

Compare las características de su contrato con las que figuran en el convenio colectivo de la empresa que le contrata o, en su caso, del convenio del sector al que pertenece dicha empresa.

... Y recuerde: pida siempre copia del documento firmado por usted y el representante de la empresa.

¿Y SI TERMINA SU CONTRATO?

Cese voluntario. Cuando el trabajador rompe la relación laboral por su propia voluntad. No tendrá derecho a cobrar el paro pero no perderá el tiempo cotizado y cobrará el finiquito (el salario y las pagas extras no cobradas y las vacaciones no disfrutadas).

Extinción por voluntad del trabajador. El trabajador pide al Juez que declare extinguida su relación laboral con el empleador por incumplimiento grave por parte de este (falta de pago o retraso continuado en el abono del salario, o cambio de condiciones de trabajo que afecten a la dignidad del trabajador). Si la sentencia es favorable la indemnización será de 45 días de salario por año trabajado, más los salarios adeudados, y podrá cobrar paro.

Finalización del contrato. Los contratos temporales o de obra y servicio finalizan cuando vence el plazo o concluye la obra o servicio. Genera derecho al paro y a cobrar el finiquito.

Despido objetivo. Despido debido a causas objetivas justificadas (desde ineptitud del trabajador a mala situación económica de la empresa). La indemnización es de 20 días de salario por año trabajado y genera derecho a cobrar el paro, condiciones similares a las de los Expedientes de Regulación de Empleo (ERE).

Despido disciplinario. Cuando el empresario despide al trabajador por un incumplimiento grave. El trabajador no percibirá ninguna indemnización pero sí podrá cobrar el finiquito y el paro.

Además, pueden existir despidos colectivos o por fuerza mayor, que afectarían a un conjunto de trabajadores.

Cobrar el paro

Requisitos y cálculo:

Para cobrar el paro deberá haber trabajado y cotizado a la Seguridad Social por desempleo 360 días como mínimo, no haber cumplido la edad ordinaria para jubilarse (65 años), no cobrar una pensión de la Seguridad Social incompatible e inscribirse como demandante de empleo.

Calcule el paro que le correspondería en el simulador de www.redtrabaja.es, web del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Otras ayudas:

El Servicio de Empleo Estatal ofrece otro tipo de ayudas si no ha cubierto el periodo mínimo de cotización para acceder a una prestación contributiva, si ha agotado la prestación contributiva y tiene responsabilidades familiares o más de 45 años.

Ahora hay que planificar

Un trabajo, un contrato, un sueldo: su futuro

Hacer una buena gestión de sus finanzas desde la primera nómina es vital para lograr una economía saneada. Tenga en cuenta desde la primera entrada de dinero estos cuatro consejos:

1. Controle su dinero con un presupuesto familiar mensual donde figuren sus gastos e ingresos mensuales.
2. Gaste siempre menos de lo que ingresa.
3. Si las tuviera, elimine cuanto antes las deudas.
4. Destine siempre una cantidad al ahorro.

Rentabilice su sueldo

Las ventajas de domiciliar su nómina

No es obligado domiciliar la nómina en un banco o caja de ahorros, pero puede resultarle cómodo además de ser seguro. Antes de realizar este paso conviene comparar las ofertas que ofrecen los diferentes bancos o cajas al domiciliar su nómina.

Entre las ventajas que puede recibir están: devolución de parte de los recibos que se domicilien en la cuenta de la nómina, anticipos de la nómina sin intereses, algún tipo de tarjeta gratis, seguros de accidentes o de hogar, ventajas en la concesión de créditos o hipotecas...

¡Ojo! No se debe tomar la decisión de domiciliar la nómina por los regalos sino por la rentabilidad que se obtenga o por el coste de los servicios que ofrecen.

Y SI LLEGA EL PARO...

Las prestaciones por desempleo tienen fecha de caducidad. Es por este motivo que debe cuidar especialmente sus ingresos provenientes del paro así como las indemnizaciones para estar prevenido por si su búsqueda de empleo se alargara más de lo que piensa.

NIPO: 601-10-039-3



Conviértase en su propio jefe



EMPRENDIMIENTO Y AUTOEMPLEO



www.finanzasparatodos.es

Los primeros pasos

La motivación

Lo primero que debe preguntarse quien quiera emprender su propio negocio es **si tiene la motivación, los conocimientos y la personalidad necesarios**. ¿Domina los términos y las técnicas del sector en el que desea establecerse con su producto o servicio? ¿Cuenta con tiempo? ¿Puede trabajar bajo presión? ¿Es optimista y confía en sí mismo? ¿Sabe vender sus ideas?



La idea

Una buena idea para un negocio no siempre es sinónimo de originalidad. **Basta con satisfacer necesidades específicas de un público concreto**. Montar una peluquería, un taller de costura o uno de reparaciones de hogar en un barrio que no cuenta con este servicio puede ser una gran idea. También lo puede ser construir una página web para hacer un negocio de venta a distancia. ¡En fin! Que lo más sencillo o lo más sofisticado pueden ser negocios exitosos, siempre y cuando cubran un mercado, y haya unos clientes dispuestos a pagar por un servicio/producto.

La investigación

Si además de satisfacer la necesidad de un mercado, su idea es innovadora y original, seguramente tendrá más posibilidades de éxito. Sin embargo, antes de 'casarse' con su idea de negocio, investigue. **Conviene conocer muy bien el mercado en el que piensa competir**.

Vuélvase experto en su competencia directa e indirecta. Es decir, averigüe qué hacen y cómo lo hacen las empresas que venden los mismos productos/servicios que usted piensa implementar, o que, aunque sean distintos, cubren las mismas necesidades. Y, por supuesto, conozca muy bien a sus futuros clientes: ¿por qué consumirán su producto y no los de la competencia?

Las claves del éxito

Con todo lo anterior, el éxito de su negocio dependerá de su **tenacidad y de la manera como lo gestione**, más que de la idea: cualquiera puede tener una idea, pero sólo unos pocos la llevan a cabo con éxito.

El Plan de Negocio

El Plan de Negocio o Plan de Empresa es la principal herramienta para decidir si su proyecto es lo suficientemente sólido para crear la empresa o si es mejor replantear algún aspecto de su idea: es el examen final que todo emprendedor debe aprobar antes de lanzarse al mercado.

PROFESIONAL

Si usted necesita financiación para su proyecto, ya sea por parte de entidades bancarias o de inversionistas, un Plan de Negocio bien pensado que refleje las posibilidades de éxito de su empresa es imprescindible. Y cuanto más claro, preciso y concreto sea el documento, más fácil será convencer a los inversionistas.

Es recomendable que el Plan de Empresa se acompañe de un Resumen donde se exponga de forma concisa y atractiva la información más relevante del negocio. ¡La profesionalidad es garantía de éxito!

SÓLIDO

El Plan de Negocio es imprescindible para aspirar a una subvención o para obtener financiación privada. Con este documento, la institución pública, la entidad financiera y/o el inversor analizan la viabilidad técnica, comercial y económica del negocio para decidir si invierten o no en el proyecto.

COHERENTE Y DOCUMENTADO

El Plan de Empresa debe ser coherente, la información no se puede contradecir y hay que apoyar los argumentos con documentación anexa o mencionando las fuentes de donde se extrajo la información (por ejemplo artículos de prensa).



PUNTOS CLAVE DEL PLAN DE NEGOCIO

Presentación de la idea: Nombre y explicación concreta del negocio: ¿De dónde surgió la idea? ¿Es una oportunidad detectada en el mercado? También deberá incluir la ubicación prevista, número de empleados, tipo de entidad en la que se constituirá (autónomo, sociedad limitada, anónima, cooperativa, laboral).

Presentación del emprendedor: Una sólida experiencia previa y/o una formación en el sector de la actividad elegida, dan valor añadido al proyecto.

Descripción del producto o servicio: Explicación de las características y cualidades del producto/servicio y cómo está relacionado con el público al que va dirigido. Es importante resaltar los aspectos diferenciadores con la competencia. Si no existe el producto en el mercado, explicar por qué esta innovación es una oportunidad. También hay que describir el proceso de producción (tiempos, maquinarias, personas que intervienen). Incluso si se trata de un servicio, explique qué pasos hay que dar para que llegue al cliente.

Estudio de mercado: ¿El mercado en el que pienso competir está en expansión o en decadencia?, ¿Cuáles son las tendencias de este sector económico? ¿Cuáles factores socioeconómicos o demográficos podrían influir en mi producto/servicio? ¿Cuáles serían mis clientes potenciales? ¿Cómo se comportan mis clientes con la competencia?

Plan de marketing: Incluye fijación de precios, política de ventas, estrategias de promoción y publicidad, canales de distribución, servicios post venta y garantías.

Plan económico financiero: Aquí se cuantifica económicamente todo el trabajo que se ha hecho hasta ahora. Incluye la inversión inicial (capital propio, préstamos, créditos), cuentas de pérdidas y ganancias a tres años, las necesidades de tesorería, cálculo del ingreso mínimo para hacer frente al gasto total (se puede poner un plazo para conseguir que equilibren los ingresos con los gastos).

Análisis: Analice detenidamente las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades de la empresa.

LAS AYUDAS

Ministerio de Trabajo: (www.mtin.es)

Su medida estrella para el autoempleo es la **capitalización del paro**. El desempleado puede cobrar en un pago único el 60% de su prestación para emprender un negocio. Si es hombre menor de 30 años o mujer menor de 35, puede solicitar hasta el 80%. El resto del dinero se destina a pagar las cuotas de la Seguridad Social que como autónomo estará obligado a pagar.

Instituto de Crédito Oficial: (www.ico.es)

Uno de sus productos es la línea ICO-Emprendedores, que presta hasta 300 mil euros a devolver en doce años.

Cámaras de Comercio:

A través de la Fundación Instituto para la Creación de Empresas (www.incyde.org) asesoran a emprendedores y facilitan la creación de nuevas empresas.

Instituto de la Mujer: (www.inmujer.migualdad.es/MUJER)

Concede subvenciones anuales a fondo perdido y microcréditos a las mujeres autónomas o asociadas.

Seniors Españoles para la Cooperación Técnica:

(www.secot.org) Voluntarios con experiencia en el mundo financiero o empresarial que asesoran a los emprendedores.

Centros Europeos de Empresas Innovadoras:

(www.ances.com) Respaldan iniciativas innovadoras y apoyan la detección de mercados potenciales.

Banco de la Mujer:

(www.bancomujer.org y www.autoempleomujer.com) Proporciona asesoramiento gratuito y tramita todo tipo de subvenciones y ayudas, así como solicitudes de financiación con las entidades de crédito las que tiene suscritos convenios.

Cada Comunidad Autónoma cuenta con programas y entidades especializadas en asesorar y financiar a emprendedores, infórmese en las oficinas de atención al ciudadano de su localidad.

¡A evitar los errores!

Ahora que ya sabe cómo adentrarse en el mundo del autoempleo, tome nota de los errores más frecuentes en la vida del emprendedor y procure evitarlos:

1. **Dar por supuesta la viabilidad del negocio.** Una buena idea no es suficiente para desarrollar un negocio.

2. **No tener claro cómo es el cliente.** Póngase en la piel del cliente a la hora de adquirir su producto/servicio.

3. **Los productos no interesan por igual a todo el mundo.** Es importante identificar a quién interesa su producto/servicio: aquí es donde cobra importancia el estudio del mercado en el que quiere competir.

4. **Confiar en que llegará clientela.** Sin anuncios publicitarios o estrategias de marketing es difícil que los clientes se enteren de su existencia: hágase conocer.

5. **Olvidarse de la tesorería.** Es un error muy común olvidarse del dinero que necesitará para pagar el día a día de su negocio hasta que empiece a ganar. Por ello, cuando calcule la inversión inicial es fundamental incluir en ella una previsión realista de ese dinero.

6. **Dar por segura la financiación externa.** Si bien los bancos solicitan garantías a la hora de conceder préstamos, también se fijan en que los proyectos sean viables, porque esta es la primera garantía de la devolución del préstamo.

7. **Despreocuparse del día a día.** Aunque las ventas vayan bien, no descuide los detalles de la atención al cliente, los tiempos de entrega o el servicio post-venta.

GESTIONE SUS DEUDAS

Consejos para un endeudamiento saludable



ENDEUDAMIENTO

DINERO PRESTADO

El dinero prestado: un amigo peligroso...

Es prácticamente imposible pasar toda la vida sin pedir dinero prestado. En algún momento de su vida necesitará recurrir a una entidad financiera para adquirir un coche, viajar con su familia, hacer mejoras en su hogar o pagar los estudios de sus hijos.

Pero debemos tener en cuenta que el endeudamiento hace estragos en el presupuesto familiar: aumenta nuestros gastos fijos, pudiendo hacerlos insostenibles, y amenaza la tranquilidad financiera de la familia. Además, el impago de un préstamo tiene consecuencias muy perjudiciales para su futuro financiero, como los embargos y la inclusión en ficheros de morosos (como los de ASNEF o RAI).

TAE, interés, comisiones y gastos

Si necesita endeudarse, es aconsejable que preste atención a estos términos de su préstamo:

Interés: El interés es el importe que la entidad financiera cobra por el servicio de prestarnos su dinero. Puede provenir de un tipo fijo (se mantiene igual durante toda la vida del préstamo) o de un tipo variable (varía en función de un índice de referencia, como el Euríbor).

TAE (Tasa Anual Equivalente): Indica el coste total anual del préstamo, incluyendo el tipo de interés aplicado, los gastos y comisiones bancarias. Es muy útil para comparar los costes de los distintos productos que ofrecen las entidades financieras, dado que resume todos los costes de cada uno. No es aconsejable comparar las TAE de préstamos a interés fijo con los de interés variable, o los de préstamos con distintos plazos.

Comisión de apertura y cancelación: Son las comisiones que los bancos incluyen en los costes de pedir un préstamo. La primera se refiere a los costes de estudio de la operación y la segunda a los costes de la cancelación anticipada parcial o total del préstamo.

Otros gastos: Los préstamos suelen incluir gastos notariales, seguros de garantía, etc.

EJEMPLOS DE DINERO PRESTADO

Préstamos personales y al consumo. Son los contratos de préstamo más usuales por parte de las entidades financieras, además del hipotecario. Suelen destinarse a gastos concretos: un coche, estudios, etc.

Descubiertos en cuenta. Los descubiertos se producen cuando gastamos más dinero del que hay en nuestra cuenta bancaria, resultando un saldo negativo o números rojos. Este saldo negativo es una deuda que tenemos con el banco. Debemos informarnos si nuestra entidad paga los recibos que tenemos domiciliados si se produce un descubierto y cuáles son las comisiones y gastos por descubierto que aplica la entidad, que suelen ser elevados.

Tarjetas de crédito. Son el acceso más común a dinero prestado, por su comodidad y facilidad de uso. En España existen básicamente dos modalidades de tarjetas de crédito: las de pago total y las de cuota fija. Las primeras cobran de una vez el importe total de las compras efectuadas en el mes y las segundas permiten aplazar el pago mediante una cuota fija mensual, como si se tratara de la amortización de un préstamo.

Tarjetas de otros establecimientos. Muchos establecimientos comerciales, sobre todo las grandes superficies, ofrecen sus tarjetas propias con ofertas de financiación. También existen distintas modalidades: algunas pueden cobrar intereses, a veces con tipos más altos que los préstamos personales, y otras permiten aplazar el pago varios meses sin gastos adicionales y con intereses competitivos.

Créditos rápidos. Se trata de préstamos que se conceden por importes bajos y que se pueden devolver hasta en cinco años. No suelen cobrar comisiones de apertura y se contratan en 24 ó 48 horas, con trámites reducidos. Su gran inconveniente: pagaremos altos intereses por la rapidez y las limitadas gestiones.



¿Realmente necesitamos un préstamo?

Contestemos con sinceridad a las siguientes cuestiones. Quizás hagan que nos replanteemos si es conveniente endeudarnos para comprar el coche o el viaje:

¿Necesito ahora el dinero o puedo esperar hasta ahorrar lo suficiente para pagar en efectivo?

¿Cuánto voy a pagar de intereses, comisiones y gastos? Es decir ¿cuánto más me va a costar comprarlo que si lo hiciera en efectivo?

¿Puedo permitirme los pagos mensuales del préstamo, sumados a mis gastos habituales?

¿Podría conseguir condiciones mejores?

Si el interés es variable, ¿cuánto subirán las cuotas mensuales si suben los tipos de interés?

Debemos tener en cuenta que los pagos mensuales por las deudas que acumulemos no deberían exceder del 15-20% de nuestros ingresos mensuales, hipoteca aparte. Sumando la hipoteca, esos pagos deberían ser inferiores al 40% de los ingresos mensuales. No obstante, esas cifras cambian con la edad.

Para saber si estamos endeudados en exceso, observe la siguiente tabla y calcule dónde se situaría usted:

Edad	Ratio deuda/ingresos (sin contar hipoteca)			
	0 -10%	10 -15%	15 - 20%	+ 20%
- de 55 años	OK	OK	X	¡!
+ de 55 años	OK	X	¡!	¡!
OK – Bajo control. X - Cuidado. ¡! – ¡Tiene problemas!.				

El ratio de deuda/ingresos mensual es la proporción de las cuotas mensuales de su deuda con respecto a sus ingresos, y se calcula así: $\text{Deuda mensual neta (D) dividida por Ingresos mensuales netos (I), multiplicado por 100: } (D/I) \cdot 100$.

Falsos mitos sobre los préstamos

El crédito permite disponer de dinero extra. Esto no es real ya que el dinero prestado simplemente permite gastar hoy los ingresos de mañana, lo que nos deja con menos dinero para cubrir los gastos futuros.

El crédito permite mejorar nuestro nivel de vida sin coste. Este es otro error común. El crédito permite adquirir bienes que no podemos comprar en efectivo pero que sí podemos pagar a medio plazo, con un recargo. Lo que disfrutamos hoy implica que habrá pagos desde el momento actual hasta un momento futuro. Mejorar el nivel de vida presente tiene un coste: al final, pagaremos más que lo que costaría en efectivo.

Una entidad financiera no facilita un préstamo si sabe que no podemos endeudarnos y en caso de tener problemas, asume la responsabilidad. Falso. Aunque la entidad debe analizar nuestra capacidad de pago, debemos asumir nuestra responsabilidad de saber cuándo nos conviene un crédito y cuánto podemos pagar. Además, debemos ser conscientes de que podemos tener problemas serios en caso de no asumir lo pactado y que responderemos de la deuda con nuestro patrimonio presente y futuro.

Si no podemos pagar nuestro crédito, siempre podremos renegociar las condiciones pactadas cambiando el tipo de interés o aplazando los pagos. Si aceptamos un crédito o préstamo, firmamos un contrato por el que nos comprometemos por escrito a devolver todo el dinero, más intereses y otros gastos, en unas condiciones especificadas. La renegociación, por lo general, no es algo con lo que debamos contar.

Comprar algo a crédito es lo mismo que comprarlo en efectivo, pero aplazando el desembolso de dinero. Pues aunque lo creamos, no es lo mismo. Además del importe de lo que compramos, debemos abonar los intereses a quien nos lo prestó, y está claro que el dinero prestado no es “gratis”.

Nuestras deudas se convierten en un problema financiero cuando...

... no sabemos exactamente cuánto dinero debemos.

...no podemos ahorrar ni el 10% de nuestros ingresos mensuales debido a los pagos de las deudas.

... tenemos como costumbre pagar sólo la cuota mínima mensual de la tarjeta de crédito.

... hemos pedido un préstamo para poder pagar otro.

... hemos tenido que pedir un aval a un pariente o amigo para poder obtener crédito.

... no tenemos un fondo de emergencia para imprevistos.

... hemos recibido notificaciones del banco por atrasos en los pagos.



NIPO: 601-10-039-3

plan de educación
financiera

CNMV
COMISIÓN
NACIONAL
DEL MERCADO
DE VALORES

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL
DE SEGUROS Y FONDOS
DE PENSIONES

¿HIPOTECA O ALQUILER?

Claves para decidirnos



LA VIVIENDA
PRÉSTAMO HIPOTECARIO

¿Comprar o alquilar?

La decisión de comprar o alquilar una vivienda requiere una reflexión profunda en la que hay que considerar cuánto tiempo vamos a residir en esa casa, lo que depende del trabajo, de los hijos que tengamos, del aprecio por el barrio... Además, hay que tener en cuenta las implicaciones financieras de una hipoteca.

Ventajas de comprar una vivienda

Suele ser una buena inversión a largo plazo. Las mensualidades de la hipoteca nos obligan a ahorrar todos los meses, y al cabo de 20 ó 30 años poseeremos un bien que, probablemente, valdrá más de lo que invertimos. Las cuotas de la hipoteca, que hoy representan mucho dinero, en unos años será menor en relación a la subida general del coste de la vida, mientras que los alquileres suelen actualizarse anualmente con la inflación. Obviamente, las ventajas de la vivienda como inversión dependen del precio de compra y de las expectativas de subida del mismo. Es conveniente asegurarse de que la compra se hace a un buen precio porque ello determinará los riesgos que se toman con la inversión.

Ventajas de alquilar una vivienda

Una vivienda en propiedad condiciona a sus dueños. Con el alquiler se puede ir adaptando la casa donde vivimos a nuestras necesidades en tamaño, lugar, precio, etc. El alquiler, en la mayoría de los casos, no implica los gastos obligatorios derivados de la propiedad de la vivienda, como seguros de hogar, impuestos, mantenimiento y gastos de la comunidad de vecinos, que ni se recuperan al vender ni aportan ninguna ventaja fiscal. Generalmente, el precio del alquiler es menor de lo que serían las cuotas de la hipoteca del mismo piso. El contrato de alquiler no implica gastos tan importantes como el de compra de una vivienda (aparte de la entrada, los gastos de formalización de hipoteca -escritura, impuestos, etc-, pueden ascender al 10% de su importe). En el caso del alquiler, a lo sumo tendrá que prestar una fianza inicial o soportar el coste de un aval bancario que cubra algunas mensualidades.

¿Puedo permitirme comprar una vivienda?

Muchos nos limitamos a calcular la cuota de la hipoteca y nos olvidamos de que es necesario una buena cantidad de dinero líquido: la entrada, que representa una cifra a partir del 20% del valor de tasación de la vivienda, según las exigencias de cada entidad financiera.

Si disponemos de ese capital, y hay un banco que nos financie el resto de la inversión, debemos calcular el impacto de las cuotas en nuestra economía familiar. ¿Cuánto podremos pagar?

Los expertos coinciden en que la totalidad de cuotas mensuales destinadas a pagar deudas no debería nunca sobrepasar el 40% de los ingresos mensuales. Es decir, que una familia necesita disponer, como mínimo, del 60% de sus ingresos mensuales para poder comer, vestirse, pagar las facturas y, con un poco de planificación, ahorrar algo cada mes.

Le proponemos que antes de decidirse a comprar una vivienda haga simulaciones para determinar la cuota mensual de hipoteca que podría pagar sin sobrepasar los límites de endeudamiento recomendados. Si no salen los números, podemos:

1. **Aplazar la compra hasta que haya reducido sus otras deudas pendientes o disponga de mayores ingresos.**
2. **Ahorrar lo suficiente para pagar mayor entrada y así necesitar menos financiación.**
3. **Intentar conseguir una hipoteca a un menor tipo de interés.**
4. **Comprar una vivienda más barata.**



El préstamo hipotecario

El préstamo hipotecario es el crédito destinado a la compra de inmuebles. En este préstamo, el propio inmueble y su titular garantizan el pago de la deuda. En caso de impago el banco ejecutará la casa para pagar la deuda, pero si lo que reciba por ella no la cubre, el titular del préstamo seguirá obligado al pago del resto con su patrimonio presente y futuro.

Modalidades de préstamos hipotecarios

Los bancos pueden conceder préstamos hipotecarios a un tipo de interés fijo, variable o mixto. El tipo de interés es el precio que las entidades financieras cobran por prestar su dinero.

Tipo de interés fijo: El tipo de interés y, por lo tanto, la cuota mensual a pagar, permanecen inamovibles durante toda la vida del préstamo. La ventaja de esta modalidad es que usted conocerá de antemano cuánto debe pagar cada mes, sin preocuparse por las subidas y bajadas de tipos. El tipo fijo suele ser más alto que el variable en el momento de la contratación y los plazos de suelen ser de entre 12 y 15 años.

Tipo de interés variable: El tipo de interés variable se revisa periódicamente (anual, semestral o trimestralmente, según cada hipoteca) y se ajusta al valor de algún índice de referencia, generalmente el Euribor. Si el tipo de interés variable fijado en una hipoteca es de Euribor+0,5%, si en el momento de revisar la cuota mensual a pagar el valor del Euribor es de 1,5%, el tipo de interés que se aplicará es del 2% (1,5% + 0,5%). La ventaja de esta modalidad es que en el momento de contratación el tipo de interés variable es menor al de las hipotecas a tipo fijo y se suele ofrecer la opción de plazos de amortización más largos, normalmente entre 20 y 30 años o incluso más. Sin embargo, la cuota variará periódicamente.

Tipo de interés mixto: En este caso, se cobra un interés fijo durante un período inicial (suele ser de tres a cinco años) que luego pasa a ser variable en relación al índice que se pacte.

AYUDAS PÚBLICAS

VPO - Viviendas de Protección Oficial

Las Viviendas de Protección Oficial (VPO) se venden a un precio máximo fijado por la Administración, por debajo del precio de mercado para casas similares de promoción libre. Además, ofrecen otras ventajas como reducciones del IVA, así como bonificaciones en aranceles y honorarios de notarios y registradores.

Se destinan a jóvenes que acceden por primera vez a una vivienda, familias numerosas con ingresos bajos y unidades familiares en general que no superan ciertos límites de renta. La renta máxima para el acceso a una VPO es de 5,5 veces el salario mínimo, y la superficie útil máxima de las viviendas protegidas suele ser de 90 m², y de 120 m² para familias numerosas. Conviene que consultemos en nuestra comunidad autónoma qué tipo de vivienda pública ofrece y las condiciones particulares para su acceso. Además, los ayuntamientos de las grandes ciudades también lanzan promociones públicas siguiendo las pautas de la comunidad a la que pertenecen.

Ayudas para el alquiler

A través de la Sociedad Pública de Alquiler (www.spaviv.es) los inquilinos pueden obtener ayudas para facilitar el pago de la renta de alquiler, con algunos límites: un máximo del 40% de la renta anual; que no exceda de 2.880 €; y que no supere los 24 meses, con cinco años de separación entre una y otra ayuda. Los jóvenes entre 22 y 30 años también pueden acceder a préstamos para el pago de la fianza del alquiler. Consulte en su comunidad autónoma.

Deducciones fiscales

Infórmese de las deducciones del IRPF que proporciona la compra de la vivienda habitual, según su renta, así como de las deducciones que ofrezcan en su comunidad autónoma. También existen bonificaciones para el alquiler, según la edad y renta del inquilino.

Alquiler con opción de compra ¿por qué no?

El alquiler con opción de compra es una alternativa muy interesante que se empieza a generalizar en España.

Muchos promotores y propietarios de pisos alquilan los inmuebles con una modalidad por la que, durante un periodo normalmente entre dos y cinco años, el inquilino tiene la opción de adquirirla a un precio ya pactado. La gran ventaja es que todo o parte del dinero desembolsado en concepto de alquiler se deduce del precio pactado cuando ejerza su opción de compra.

Es una alternativa ventajosa para aquellos que no todavía no hayan podido ahorrar lo suficiente para la entrada o que tengan dificultades para obtener una hipoteca. Durante los años en los que estamos pagando el alquiler, podemos ahorrar y sanear nuestro historial crediticio.

Además, algunas comunidades autónomas han llegado a acuerdos con promotoras para ofrecer estos alquileres con opción de compra a precios de vivienda pública.

Optar a comprar su piso: un ahorro condicionado

Veamos un ejemplo: usted alquila un piso con opción de compra por 750 € al mes. Se establece en el contrato que, si se decide a comprarlo durante los cinco primeros años, el 80% del dinero pagado en concepto de alquiler se deduciría del valor de compra, que en el mismo contrato se ha fijado en 130.000 €:

Si se decide a los cinco años de alquiler, usted habrá pagado 45.000 € de alquiler en total, de los que 36.000 € (el 80%) se deducen del valor pactado de la vivienda.

En ese momento, usted sólo tendrá que pagar 94.000 € por la vivienda.

NIPO: 601-10-039-3

plan de educación
financiera

CNMV
COMISIÓN
NACIONAL
DE VALORES

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema

GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE ECONOMÍA
DIRECCIÓN GENERAL
DE SEGUROS Y FONDOS
DE PENSIONES

HAGA DE SU VEJEZ LA EDAD DE ORO

¿Cuánto deberá ahorrar para sus años dorados?



PLANIFICANDO LA JUBILACIÓN

PENSAR EN EL MAÑANA

 **finanzas
para todos.es**

www.finanzasparatodos.es

Un mañana agradable depende de hoy

Hoy en día llegar a la jubilación ya no es sinónimo de ser demasiado viejo para vivir bien ni demasiado frágil para disfrutar de nuevas aventuras. Es simplemente otra etapa en la vida que empieza al cumplir los 65 años.

Para afrontarla con tranquilidad, tenga presente que:

Junto con la alegría de recuperar el tiempo libre, llega la realidad de no cobrar un salario.

La pensión pública de jubilación es inferior a los ingresos que se perciben en activo.

Una jubilación cómoda requiere complementar la pensión pública con el ahorro y la inversión personal.

Nunca es demasiado pronto para empezar a pensar en su jubilación.

¿Cuánto dinero gastará al mes después de jubilarse?

Durante su retiro le harán falta entre un 70% y 90% de los ingresos previos a la jubilación. Si tiene un sueldo de 2.000 € netos mensuales antes de jubilarse, necesitará entre 1.400 € y 1.800 € para mantener el mismo estilo de vida después. Los gastos son menores porque se supone que tendrá pagada su vivienda y sus hijos no dependerán de usted, que ahorrará en costes relacionados con el trabajo y que tendrá que pagar menos impuestos.

Piense en cómo le gustaría que fuera su vida y establezca los gastos correspondientes.

¿Qué va a hacer? ¿Se va a dedicar a su familia, a alguna afición? ¿O quizá quiere estudiar o viajar?

¿Dónde piensa vivir? ¿En su vivienda actual, volver a su pueblo, mudarse cerca de sus hijos?

¿Qué expectativas de salud tiene? ¿Cuenta con algún seguro privado que quiere mantener?

¿Cuánto cobrará por su pensión pública?

Una persona que cotice en el Régimen General de la Seguridad Social (trabajadores asalariados) tiene derecho a cobrar una pensión de jubilación ordinaria al cumplir los 65 años, siempre que haya cotizado un mínimo de 15 años.

Lo que usted va a cobrar depende del salario que haya tenido durante su vida laboral y de lo que haya aportado a la Seguridad Social (base de cotización). Se calcula el promedio de la base de cotización de los 15 años previos a la jubilación (base reguladora) y un porcentaje de esta base será su pensión de jubilación: puede ser desde un 50% si cotizó durante 15 años hasta el 100% si lo hizo durante 35 años o más.

La Seguridad Social también cubre otros supuestos de pérdida de ingresos no relativos a la jubilación, como la incapacidad permanente o la viudedad. Infórmese de las distintas prestaciones que existen en la Seguridad Social.



QUÉ PASA CUANDO...

Ha empezado tarde a cotizar

Aumente la cantidad que ahorra cuanto más cerca esté de la edad de jubilación.

Podría ser conveniente contratar además un PIAS u otro seguro de renta vitalicia que permita aportaciones adicionales.

Procure jubilarse más tarde.

Si tiene una hipoteca, busque la forma de pagarla o reducirla cuanto antes.

Está preocupado por su salud

Si tiene un seguro de salud privado, debe saber que el coste de las primas se incrementa con la edad y, por tanto, deberá prever ese aumento en los cálculos del dinero que necesitará para su jubilación.

Ya se ha jubilado

La planificación financiera, incluyendo el ahorro y la inversión, no termina al cumplir los 65 años, sino que tendrá que ir actualizando constantemente. Además:

Aproveche las ayudas económicas y productos específicos para jubilados.

Si es propietario de una vivienda y necesita más dinero, piense que le puede sacar partido a su casa vendiéndola o mediante fórmulas como la renta vitalicia inmobiliaria o la hipoteca inversa.

Es usted mujer trabajadora

Puede que tenga que prestar aún más atención a una buena planificación de la jubilación, pues las mujeres:

Pueden haber cotizado menos a la Seguridad Social bien por un menor nivel salarial, por haber trabajado a tiempo parcial o por haber pasado tiempo cuidando a hijos o familiares. De media viven entre 5 y 7 años más que los hombres, por lo que sus ahorros deben durar más también.

El complemento privado: ahorro e inversión

Las pensiones públicas son el primer pilar de la jubilación, pero pueden no ser suficientes para cubrir todas sus necesidades económicas. Si quiere mantener su actual calidad de vida durante la jubilación, necesitará complementar su futura pensión con ahorro.

Una vez que tenga una idea orientativa sobre cuántos ingresos mensuales necesitará durante la jubilación y el importe de la pensión pública con la que podrá contar, la diferencia será la cantidad que tendrá que financiar usted

¿Cómo conseguir un fondo de ahorros para la jubilación?

Para preparar la jubilación hay que ahorrar con un horizonte de largo plazo. Hay algunos productos específicos con esta finalidad, que le detallamos a continuación.



• Plan individual de pensiones

Consiste en aportaciones que se van acumulando y quedan permanentemente invertidas en activos financieros, con la finalidad de ir constituyendo un ahorro para el cobro de prestaciones cuando se produzcan las contingencias previstas (jubilación, fallecimiento, incapacidad laboral, dependencia, etc.). Todas las aportaciones realizadas podrán reducirse en la base imponible del IRPF, dentro de unos límites máximos.

• Planes de previsión asegurados (PPA)

Son seguros de vida destinados a constituir un capital que se percibe en el momento de producirse la contingencia de jubilación, fallecimiento, incapacidad laboral permanente o dependencia. Su régimen fiscal es igual al de los planes de pensiones individuales.

• Planes Individuales de Ahorro Sistemático

Son seguros de vida cuya finalidad es ir pagando primas para constituir una renta vitalicia asegurada que podrá percibirse a partir de una edad señalada en el contrato. Desde el punto de vista fiscal, a diferencia de los planes de pensiones y los PPA, las primas pagadas no reducen la base imponible del IRPF y por ello no tiene beneficios fiscales durante la etapa de ahorro. En cambio, cuando se cobra la prestación como renta vitalicia, los rendimientos generados están exentos de impuestos, siempre que se cumplan unos requisitos.

• Seguro de jubilación

Son seguros de vida que tienen como fin constituir un capital asegurado a largo plazo mediante el pago de primas. La prestación se puede recibir en forma de capital, renta temporal o renta vitalicia. No existen límites respecto al importe de las primas y gozan de liquidez, aunque las entidades aseguradoras cobran gastos por la desinversión anticipada de estos productos. En cuanto a su tratamiento fiscal, las aportaciones no dan derecho a ninguna deducción del IRPF.

NIPO: 601-10-039-3

plan de educación
financiera

CNMV
COMISIÓN
NACIONAL
DE VALORES

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE ECONOMÍA
DIRECCIÓN GENERAL
DE SEGUROS Y FONDOS
DE PENSIONES

ENTIDADES FINANCIERAS

Seguridad, ahorro
y rentabilidad



PRODUCTOS BANCARIOS

CUENTAS OPERATIVAS, TARJETAS

Las cuentas corrientes
y de ahorro

El servicio financiero más básico que ofrecen los bancos y cajas es la cuenta bancaria a la vista, que puede ser corriente o de ahorro. La principal diferencia entre ambas es que en la cuenta corriente se puede disponer de los fondos mediante cheques y en la cuenta de ahorro se utiliza una libreta. Son prácticamente idénticas en lo demás: ingresos, pagos, domiciliaciones de recibos, transferencias, retiro de dinero mediante cajeros automáticos, amortizaciones de los préstamos recibidos, aportaciones a los planes de pensiones, etc.

La gran ventaja de este tipo de cuenta es que nos permite tener nuestro dinero siempre disponible y nos facilita la operativa financiera diaria; la clara desventaja es que los intereses son bajos e incluso pueden verse superados por las comisiones que nos cobra el banco por el mantenimiento y administración de la cuenta, las domiciliaciones de recibos, las transferencias, el uso de cajeros automáticos ajenos al banco, etc. Aunque hay entidades que, a cambio de domiciliar la nómina, no cobran comisiones o son más reducidas.

VENTAJAS	INCONVENIENTES
• Comodidad para gestionar cobros y pagos • Disponibilidad del saldo • Sencillez de contratación • Información detallada de gastos, ingresos y saldos • Utilización de cajeros	• Poco rentables • Comisiones de mantenimiento y administración • Otras comisiones (transferencias, uso de cajeros ajenos, etc.)

El cajero automático

España es el país con más cajeros automáticos por habitante en el mundo, así que es difícil quedarnos sin efectivo. Cuando utilice un cajero, es importante que tenga en cuenta las comisiones que le pueden cobrar por operar con un cajero de otra entidad o perteneciente a otra red de cajeros, o por disponer de dinero a crédito en vez de con cargo a su cuenta corriente.

El extracto de
su cuenta bancaria

Las entidades de crédito deben remitirlo periódicamente a los titulares. El extracto de cuenta comprende:

El CCC. Significa Código Cuenta Cliente. Es un conjunto de 20 dígitos numéricos que corresponden a los siguientes datos:

- **Entidad:** Los primeros cuatro dígitos, que identifican al banco o caja.
- **Oficina:** Los cuatro dígitos que indican el código de la oficina concreta donde mantiene la cuenta el cliente.
- **DC:** Son los dos dígitos de control.
- **Número de cuenta:** Lo forman los 10 últimos dígitos del CCC.

El saldo inicial: Es el saldo previo a las operaciones que se le detallan, que coincide con el saldo final del extracto anterior.

La fecha de movimiento: Es aquella en la que el banco anota el movimiento en su cuenta. No siempre coincide con la fecha valor, que es aquella a partir de la cual los abonos empiezan a generar intereses y los cargos dejan de hacerlo.

El concepto de la operación: Retiradas de dinero, ingresos de nóminas, comisiones cobradas, recibos domiciliados, pago mensual de la tarjeta de crédito, intereses pagados, etc.

El importe: Algunas entidades presentan los cargos y los abonos en columnas separadas, pero otras reflejan todos los movimientos en una sola columna diferenciándolos con su signo (positivo o negativo).

El saldo final: Es el resultado de sumar al saldo inicial los abonos del período y restar los cargos producidos en él. Normalmente el saldo final es el saldo disponible, pero este puede ser menor porque se haya retenido una parte del saldo para atender a una orden de pago que aún no ha sido liquidada.

SAQUE SU DINERO DEL COLCHÓN

Quizás alguna vez ha pensado ¿para qué me sirve el banco si lo único que hace es guardar el dinero y encima me cobra por hacerlo? La primera razón es evidente: es más seguro un banco que su vivienda. Pero además, tener una cuenta en el banco le permite realizar sus pagos sin desplazarse a ningún sitio, le ofrece intereses y posibilidades de inversión (es decir que su dinero crezca) y, cuando lo necesite, le permitirá solicitar un crédito para alguna compra importante... ¿A que su colchón no hace todo eso?

Conozca algunos tipos de cuentas

A la vista: Significa que el titular de la cuenta puede retirar parte o la totalidad de su dinero en cualquier momento sin ninguna penalización. Las más típicas son las cuentas corrientes y las de ahorro.

A plazo: Son cuentas en las que el dinero queda comprometido durante un plazo fijo, a cambio de un tipo de interés mayor que en las cuentas a la vista. El banco suele cobrar una penalización por retirar el dinero antes del tiempo contratado.

Cuentas remuneradas: Son cuentas que ofrecen un interés superior al habitual y permiten disponer del dinero en cualquier momento, pero pueden tener algunas restricciones como no permitir la domiciliación de nóminas, pago de recibos, etc.

Las tarjetas

De débito: Cuando usted paga con ella es como si utilizara el dinero de su cuenta. El importe de la compra o del dinero retirado en un cajero se carga en la cuenta de forma inmediata. El banco la suele emitir con la apertura de la cuenta.

VENTAJAS	INCONVENIENTES
• Comodidad de hacer pagos y retirar dinero, realizar transferencias, recargar el móvil...	• Pago de comisiones y gastos de mantenimiento
• Más seguro que llevar dinero en efectivo	• Sólo se puede disponer del importe del saldo de la cuenta en ese momento
• Cualquier persona con una cuenta puede tener tarjeta de débito	• Posibilidad de sufrir fraude en caso de robo o extravío
• Mejor control de gastos	

De crédito: Permite realizar compras y disponer de dinero a crédito (con un límite establecido). La deuda puede liquidarse totalmente a final de mes o parcialmente mediante una cuota fija.

VENTAJAS	INCONVENIENTES
• Además de las ventajas de la de Débito, permite comprar ahora y pagar después	• Como en las de Débito, también puede haber comisiones y gastos, así como riesgo de fraude
• Protección de emergencias: sabe que podrá contar con dinero en caso de imprevistos	• Si no se paga el saldo total cada mes hay que pagar un interés elevado
	• Es fácil gastar el dinero que no se tiene y endeudarse en exceso



Utilice bien sus tarjetas

Aunque el pago de las compras con tarjeta le vaya a llegar con retraso, ¡tendrá que pagarlas igualmente! Haga sus previsiones y que no le sorprenda el pago de la tarjeta. Además, las tarjetas de cuota fija son uno de los créditos más caros que existen, con unos intereses muy por encima de los de otras modalidades de crédito al consumo.

Las comisiones que le van a cobrar por el uso de su tarjeta deben figurar en el contrato y cualquier modificación debe ser comunicada. Normalmente se cobra un importe fijo en concepto de emisión y luego otro cada año. Si hay varios beneficiarios, cada tarjeta secundaria suele pagar comisión, aunque a menudo es menor que la de la tarjeta principal.

Úselas con seguridad:

- No anote nunca el número secreto junto a la tarjeta ni en el mismo bolso.
- No utilice como número secreto datos fáciles como su cumpleaños, D.N.I. o similares, y tome medidas de confidencialidad al usarla.
- Conserve los justificantes y compruébelos con los cargos cuando reciba su extracto mensual. Si recibe algún cargo que no reconoce, comuníquelo enseguida a su banco para que lo puedan revertir.
- Apunte el número de teléfono del banco para poder comunicar la pérdida de la tarjeta: llévelo siempre anotado en un lugar separado de la tarjeta.
- Nunca deje a la vista su número de tarjeta, ni lo facilite a un desconocido.
- Guarde bien o destruya toda documentación que contiene su nombre y número de tarjeta (como los recibos). No lleve más que las tarjetas de crédito que realmente utiliza, sobre todo en los viajes.

NIPO: 601-10-039-3

TRANQUILIDAD PARA USTED Y LOS SUYOS

Prepárese para los imprevistos



SEGUROS PREVISIÓN

¿Qué es un seguro?

Es un contrato mediante el cual el asegurador se compromete a indemnizar, en caso de que se produzca una contingencia o siniestro, el daño producido o a satisfacer un capital, renta u otra prestación acordada.

Terminología

Para comprender las características de los seguros, es necesario entender el significado de algunas conceptos clave:

Asegurador: Es la compañía de seguros. A cambio de cobrar una prima, asume la obligación de pagar al asegurado o beneficiario una determinada cantidad de dinero cuando ocurra un acontecimiento determinado.

Tomador: Es la persona física o jurídica que contrata el seguro y paga la prima.

Asegurado: Es la persona expuesta al riesgo cubierto por el seguro. El riesgo puede recaer sobre la propia persona (seguro de vida), sobre sus bienes (seguro de hogar) o sobre su patrimonio (responsabilidad civil).

Beneficiario: Es la persona o empresa que recibe la contraprestación convenida en el contrato.

¡Ojo! El tomador, el asegurado y el beneficiario pueden ser la misma persona o personas diferentes.

Póliza: Es el documento en el que se plasma el seguro. Está formada por las condiciones generales, particulares y especiales del contrato.

Prima: Es el precio del seguro.

Suma asegurada: Es el límite máximo de indemnización a pagar por el asegurador en caso de producirse la contingencia o siniestro.

Contingencia o siniestro: Es el evento previsto en la póliza (por ejemplo: muerte, enfermedad, incendio, accidente, etc) cuya producción da lugar al cumplimiento de las obligaciones del asegurador.

SEGUROS DE PERSONAS

Los seguros se clasifican en seguros de personas y contra daños. En los seguros de personas se incluyen los seguros de vida, de accidentes, de enfermedad, de asistencia sanitaria y de decesos.

SEGUROS DE VIDA

Se contratan para disminuir el impacto económico de ciertos acontecimientos que pueden afectar la vida de las personas. Se puede suscribir un seguro de vida para “caso de fallecimiento”, por ejemplo, para que, tras el fallecimiento de una persona, sus hijos (beneficiarios) no tengan problemas económicos; o para “caso de supervivencia”, como cuando un trabajador contrata un seguro de jubilación para que no disminuyan sus ingresos totales cuando se jubile.

Tenga en cuenta... El precio del seguro (prima) está determinado por los factores de riesgo. Las personas cuyas circunstancias o actividades representan mayor riesgo pagan primas más elevadas que la media, como por ejemplo los fumadores, los que tengan trabajos peligrosos o los que practiquen deportes de alto riesgo.

La importancia de decir la verdad. En el momento de contratar un seguro de vida, la entidad aseguradora debe realizar una valoración del riesgo que, por lo general, consiste en someter a la persona a un cuestionario sobre su salud, hábitos o actividades. Si se responde de forma inexacta o se omiten datos, el asegurador puede quedar exonerado del pago de la prestación por inexactitudes en la declaración.

Otros seguros de personas

Aseguran determinadas circunstancias que puedan afectar la integridad corporal o el estado de salud de las personas.

1. De accidentes: El asegurador se obliga a pagar al beneficiario una indemnización en caso de que el asegurado sufra un accidente que le ocasiona la muerte o una invalidez permanente o temporal.

2. De enfermedad: El asegurador debe reembolsar la totalidad o un porcentaje de los gastos de asistencia médica y farmacéutica cuando el asegurado se encuentra enfermo. También puede acordarse que el asegurador indemnice con una determinada cuantía que, en caso de invalidez permanente, suele ser un pago único y, en caso de incapacidad temporal, una renta diaria o mensual.

3. De asistencia sanitaria: El asegurador cubre los costes de asistencia sanitaria del beneficiario. En este seguro es importante tener en cuenta las posibles exclusiones de cobertura por enfermedades anteriores del asegurado.

4. De decesos: El asegurador se hace cargo de los servicios funerarios cuando el fallecimiento se produzca dentro del periodo de cobertura del seguro. Puede incluir incluso repatriación.



SEGUROS CONTRA DAÑOS

En estos seguros el riesgo cubierto recae sobre los bienes o sobre el patrimonio de las personas. Los más comunes son:

Seguros de hogar:

Incluyen, en un mismo contrato, una variedad de coberturas que afectan a la titularidad de una vivienda, como son incendio, daños por agua, robo, responsabilidad civil, pérdidas pecuniarias, defensa jurídica, etc.

A la hora de contratar este seguro debe tener claro si está cubriendo los daños que afecten a los elementos fijos del edificio o vivienda, el “continente”, como instalaciones, paredes, cañerías, instalación eléctrica, ventanas, suelos, sanitarios, etc., o bien el “contenido” de su vivienda, es decir, muebles y pertenencias. Y recuerde que sólo estarán cubiertos los riesgos que aparezcan contratados.

Seguro de responsabilidad civil:

Es el seguro patrimonial más conocido. Si el asegurado es responsable de daños y perjuicios causados a terceros, el asegurador se obliga a pagar la indemnización correspondiente.

Seguro de vehículos:

En España, todo propietario de cualquier vehículo está obligado a contratar un seguro de responsabilidad civil por daños ocasionados a terceros. Por este seguro se cubren los daños causados por el conductor, independientemente de quién sea el propietario del vehículo. Además de las coberturas obligatorias, en este seguro se pueden contratar también coberturas para daños al propio vehículo.

¡Ojo!

El seguro obligatorio no cubrirá los daños y perjuicios ocasionados por las lesiones o fallecimiento del conductor causante del accidente, los daños sufridos por el vehículo asegurado ni las cosas en él transportadas.

Seguros vinculados a préstamos hipotecarios:

Cuando se compra una casa mediante préstamo hipotecario, la entidad de crédito suele exigir la contratación de un seguro contra daños en la vivienda por un importe igual al valor de tasación del inmueble (excluido el valor del suelo, que no es asegurable).

También son frecuentes los “seguros de amortización de préstamos”, que son seguros de vida en los que el banco es el beneficiario, para garantizarse el cobro de la deuda en caso de fallecimiento del prestatario.



plan de educación
financiera

CNMV
COMISIÓN
NACIONAL
DEL MERCADO
DE VALORES

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema



GOBIERNO
DE ESPAÑA
MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

DIRECCIÓN GENERAL DE
SEGUROS Y FONDOS DE
PENSIONES

DINERO QUE CRECE

*Renta fija, acciones
y fondos de inversión*



PRODUCTOS DE INVERSIÓN

RENTABILIDAD Y RIESGO

¿Quiere rentabilizar su ahorro?

Si ha ahorrado un dinero, es normal que busque colocarlo en algún producto que le ofrezca una rentabilidad atractiva de forma que su dinero crezca con el tiempo. Pero, además, puede desear que ese producto tenga otras cualidades, como que sea líquido (fácil de vender a buen precio) o que tenga ventajas fiscales. En todo caso, debe saber que todo producto de inversión tiene un riesgo; es importante conocer los riesgos y elegir conscientemente.

Antes de elegir, es conveniente que:

Piense si va a necesitar ese dinero en breve o si, por el contrario, no lo va a utilizar durante un largo período.

Considere el riesgo que está dispuesto a asumir. Y riesgo significa que puede obtener menos de lo que espera, o incluso tener pérdidas.

Infórmese de cual es la rentabilidad media de los diferentes productos existentes, ofrecidos en varias entidades.

Tenga en cuenta que:

Normalmente una mayor rentabilidad va unida a mayor riesgo, bien porque el plazo de la inversión sea mayor, porque sea menos líquida o porque el resultado final sea más incierto.

No existen gangas. Si le ofrecen un producto mucho más rentable que la media, sospeche que puede haber un riesgo elevado.



QUIERO INVERTIR ¿CÓMO LO HAGO?

Estos son los pasos que tiene que dar:

- 1 Elegir un intermediario autorizado: una agencia, sociedad de valores o entidad de crédito (banco o caja). Si no le suena su nombre, compruebe que está autorizado en el Banco de España o la CNMV.
- 2 Elegir el producto. El intermediario le puede ofrecer varios de ellos, según sus preferencias. Tiene obligación de explicarle sus características y riesgos y darle información completa por escrito para que usted la lea en casa. No se precipite en sus decisiones, tómese su tiempo y pregunte en varias entidades antes de decidirse. Si le pide recomendación a la entidad, ésta tiene obligación de asegurarse que los productos son adecuados para sus objetivos, nivel de renta y para el riesgo que usted desea asumir.
- 3 Abrir una cuenta de valores. A través de ella, el intermediario le abonará los intereses, los dividendos, le hará nuevas suscripciones o ventas, etc.
- 4 Realizar una provisión de fondos. Para cubrir los desembolsos y gastos relacionados con las operaciones que se ordenen.
- 5 Dar al intermediario las órdenes de compra o de venta: tiene que firmar la orden que desee dar.

¿Qué producto elijo?

Puede ser difícil elegir entre los productos que existen. Las principales alternativas son:

Fondos de inversión
Renta fija
Acciones

Además de ellos, existen Productos Derivados cuyo rendimiento viene determinado por la evolución de otros activos o de índices. Son productos complejos de riesgo elevado y, por tanto, sólo recomendables para inversores muy formados.

A veces, las entidades ofrecen Productos Estructurados, que tienen parte de renta fija o variable y parte de un derivado. También son complejos y pueden tener un riesgo alto.

Fondos de inversión

Hay diferentes tipos de fondos según el tipo de activos en los que invierten (política de inversión). Entre otros, existen:

Fondos monetarios: Invierten en valores a corto plazo y no incluyen ni renta variable ni productos en divisas.

Renta fija: No invierten en renta variable. Pueden ser en euros o tener activos en divisas.

Renta variable: La mayoría de su cartera son acciones (renta variable). Pueden ser en euros o tener activos en divisas.

Renta mixta: Según la proporción que tengan en renta fija y variable son de “renta fija mixta” o de “renta variable mixta”. Pueden tener sólo activos en euros o también divisas.

Garantizados: Aseguran una cierta rentabilidad en una fecha futura determinada, fuera de la cual la garantía no es aplicable.

Además de la política de inversión, deben informarle de las comisiones que van a cobrarle por la gestión, depósito, suscripción y reembolso. Esté atento a las cartas que reciba de su entidad, porque pueden incluir información importante sobre cambios en las comisiones o en la política de inversión del fondo.

Productos de renta fija en España

Los productos de renta fija pagan una rentabilidad y devuelven el principal invertido en un plazo determinado.

EMISIONES DE DEUDA PÚBLICA:

Letras del Tesoro: Se emiten entre 3 y 18 meses. Pagan los intereses por anticipado (“al descuento”): esto quiere decir que si el interés fuera el 5%, en una letra a 1 año usted pagaría 95 euros y le devolverían 100 euros.

Bonos y obligaciones del Estado: Los Bonos se emiten a 2, 3 y 5 años, y las Obligaciones a 10, 15 y 30 años. Ofrecen un tipo de interés fijo que se abona mediante cupones anuales. Para más información sobre deuda pública: www.tesoro.es

EMISIONES PRIVADAS:

Son pagarés, bonos u obligaciones emitidos por empresas privadas. Sus características son similares a las emisiones de deuda pública pero tienen una rentabilidad superior porque las empresas tienen mayor riesgo y carecen de la garantía del Estado. También hay bonos y obligaciones “convertibles”, que durante un periodo pagan cupones y luego se convierten en acciones.

Las acciones

Una acción representa una parte del capital social de una sociedad anónima. El inversor que compra acciones de una empresa se convierte en socio propietario de parte del negocio; por lo tanto, no tienen plazo.

Los accionistas pueden obtener rendimientos de dos formas: recibiendo dividendos (que son los beneficios que se reparten) y vendiendo las acciones por un precio mayor al de compra.

La rentabilidad de las acciones no se conoce en el momento de su adquisición porque depende de la marcha de la empresa y de las variaciones de su precio en el mercado (“la bolsa”). Esta incertidumbre es lo que hace que sean inversiones con riesgo.

Se llaman también activos de renta variable.

¿Qué es el riesgo?

El riesgo de un activo de inversión es la posibilidad de conseguir menos dinero de lo que se esperaba, o incluso de perder lo invertido. ¿A qué se puede deber esta situación?

Puede que el emisor del activo no pueda pagar sus deudas o, incluso, quiebre.

Puede que el precio del activo varíe en el mercado.

El riesgo de los emisores se mide con el *rating*, que es un indicador que mide la capacidad del emisor para pagar sus deudas en un plazo determinado. Las emisiones con *rating* AAA o equivalentes son las mejores.

El riesgo de variación del precio en el mercado depende, entre otras cosas, de que haya muchos compradores o pocos. En algunos activos suele haber poca negociación. Por otro lado, también depende de la situación financiera o económica del momento.



EL MERCADO Y EL RIESGO

Cualquier activo que sea negociable tiene un riesgo: que su precio en un momento dado sea inferior al de compra.

Vea el siguiente ejemplo:

Imaginemos que hoy dispone de 1.000 € y decide comprar 50 acciones de una empresa, cada una a un precio de 20 €.

Al cabo de un mes la cotización de sus acciones ha caído hasta los 18 € por acción. Por lo tanto, en ese momento la valoración de su inversión es de 900 €. Si vendiera, perdería 100 €, pero hay rumores de que el precio de las acciones bajará todavía más. ¿Qué va a hacer? ¿Confía en una futura recuperación del mercado? ¿O, por el contrario, tiene miedo de seguir perdiendo y se decide a vender sus acciones?

Han pasado 4 años desde la compra inicial y cada acción se cotiza a 27 €. ¿Venderá ahora? Habrá ganado 350 €, un 35 % sobre su inversión inicial. Quizá quiera seguir conservando sus acciones a la espera de resultados aún mejores.

A los 5 años de haber llevado a cabo la inversión decide vender definitivamente porque necesita el dinero. En ese momento las acciones valen 24 €, con lo que usted obtendrá finalmente 1.200 €. Así pues, habrá ganado 200 € en estos 5 años, menos que si lo hubiese vendido un año antes.

Tenga en cuenta que:

Esto es válido sobre todo para las acciones, pero también para los activos de renta fija.

La renta fija tiene un plazo de vencimiento, pero si se desean vender los valores antes de ese momento, podría ser que valieran menos que lo que pagamos. Cuando deseamos invertir en renta fija, es mejor elegir un producto cuyo plazo sea parecido al periodo en el que queremos mantener ese ahorro.

Si decide invertir en acciones, es más adecuado hacerlo con un horizonte de medio y largo plazo. A corto plazo, puede ser una inversión arriesgada por la posibilidad de que se produzcan importantes variaciones de precio.