

## Empresas Excelentes

# Remedios para la falta de liquidez de los jubilados

### Óptima Previsión ofrece soluciones de consultoría actuarial para colectivos con necesidades financieras desatendidas

JAVIER G. JORRIN Madrid

La hipoteca inversa es uno de los éxitos de la empresa Óptima Previsión en el mundo de la consultoría actuarial en España. Desde su constitución, en el año 2005, la compañía ha desarrollado productos de seguros enfocados a aquellos grupos sociales con demandas que no estaban cubiertas.

El éxito de los responsables de la empresa radica en su capacidad para detectar las necesidades de estos colectivos y ser capaces de diseñar soluciones que las satisfagan. El producto estrella es la hipoteca inversa, que canaliza el ahorro realizado por una persona a lo largo de toda una vida e inmovilizado en la vivienda, para transformarlo en una renta mensual garantizada hasta su fallecimiento. Para ello, se contrata un préstamo con el inmueble como garantía para el banco, pero sin que el beneficiario pierda, en ningún momento, la propiedad del mismo.

"En España, el 87% de los mayores de 65 años tienen una casa en propiedad, mientras que en Francia esta tasa se queda en el 50%", explica el consejero delegado de Óptima Previsión, Ángel Rodríguez-Carreño. "Por lo que era necesario idear la fórmula para convertir el ahorro, inmovilizado en la vivienda, en dinero líquido". Esta fórmula, comercializada a través de Óptima Mayores, es la solución

ideal para los jubilados que no pueden llegar a fin de mes con su pensión y que, sin embargo, tienen propiedades que cuestan varios miles de euros.

"Este es el mejor producto con el que he trabajado a lo largo de mis 28 años de carrera profesional, debido a que tiene, además, una finalidad social", afirma Rodríguez-Carreño. El usuario puede contratar, al mismo tiempo, un seguro de rentas que garantiza que, si se agota el valor de la vivienda, el beneficiario seguirá percibiendo la misma cantidad cada mes.

Finalmente, tras el fallecimiento del contratante, sus herederos recibirán tanto la casa como la deuda contraída, que podrá saldarse abonando la cantidad necesaria, vendiendo la propiedad y conservando la diferencia o, finalmente, contratando una hipoteca habitual. Este producto movilizó el año pasado en torno a 28 millones de euros, el 45% del total de operaciones intermedias por Óptima Previsión.

El otro producto estrella de la compañía es el servicio de asesoramiento, consultoría y colocación para los planes de prejubilación asegurados, que permiten a empresas en situaciones de reestructuración llegar a una solución muy beneficiosa tanto para ellas como para los trabajadores salientes. El empleado recibirá en torno al 85% del salario pactado hasta su retiro, donde empezará a percibir el 100% de su pensión.



La hipoteca inversa garantiza a los jubilados una renta de por vida con su vivienda como aval"

Á. RODRÍGUEZ-CARREÑO  
Consejero delegado



De izquierda a derecha, Ángel Rodríguez-Carreño, socio director de Óptima Previsión; Fernanda Escardó, socia y responsable de asuntos jurídicos, y Roberto Rubio, socio y director general.



Las oficinas de Óptima Previsión en Madrid.

## Las empresas pequeñas son las que arriesgan

Desde Óptima Previsión se marcan un reto ambicioso: desarrollar cada año un nuevo producto. "Tenemos ideas por desarrollar en la recámara", afirma Ángel Rodríguez-Carreño, aunque reconoce que supone un gran esfuerzo, "principalmente a la hora de negociar con las entidades financieras para que acepten las condiciones que pedimos". La apuesta de la empresa por la creatividad garantiza sus buenos resultados a pesar de la crisis.

"Muchas veces, innovar y arriesgar en este sector es más sencillo para una compañía pequeña que para una empresa grande y con es-

tructuras más rígidas", subraya su consejero delegado. "Estamos creciendo cuando otras empresas cierran. Eso es precisamente por ofrecer productos innovadores en un sector bastante rígido".

A raíz de estos buenos resultados, Óptima Previsión está culminando un proceso de expansión por el país, que le ha llevado a abrir oficinas en Vigo, Sevilla y Barcelona. "Tenemos ganas de salir al exterior y bucear en otros mercados. También estamos negociando con bancos ingleses para comercializar sus productos en España", afirma Rodríguez-Carreño.

Para ello, se realiza una aportación a la seguridad social durante este plazo previo a la jubilación, empleando tanto las prestaciones públicas correspondientes como el montante aportado por la compañía. De esta forma, el retiro anticipado no supone una caída de los ingresos muy pronunciada.

El último producto desarrollado por la empresa consiste en un seguro de rentas para las personas discapacitadas. Este seguro garantiza que, cuando los padres fallezcan, su hijo recibirá un dinero cada mes. "Es una forma de garantizarle al hijo unos ingresos a un coste bastante aceptable, ya que con unos 1.000 euros anuales se puede asegurar una renta mensual de la misma cantidad", explica Rodríguez-Carreño. Además, Óptima Previsión abre la posibilidad de añadir a este producto un plan de pensiones que permite realizar una desgravación fiscal.

De este modo, la compañía ofrece soluciones para grupos sociales con unas necesidades específicas que no estaban bien cubiertas. "Muchos jubilados y jubiladas han venido a darnos las gracias por algunos de nuestros productos", expresa su consejero delegado.

El esmero que la empresa pone en el servicio y su constante innovación está certificada con el sello de calidad de la marca Madrid Excelente. "Contar con una firma que avale nuestro compromiso con los clientes nos da prestigio y refuerza nuestra imagen de compañía seria y rigurosa", subraya. Con los resultados de un trabajo bien hecho la empresa pretende salir al exterior. "No nos podemos quedar mirando solo a España, hay que buscar otros países y ampliar el mercado", concluye Rodríguez-Carreño.