



AEGON

Asegura el mañana

Guía de Venta Seguro de Dependencia

Índice

¿Cómo puede ayudarte a vender esta guía?	1	■
Información básica sobre la Ley de Dependencia	2	■
Los perfiles y necesidades de los clientes	5	■
Argumentario de venta	6	■
El seguro de dependencia como complemento a otros productos	11	■
Tarifas	12	■
Fiscalidad	14	■





¿CÓMO PUEDE AYUDARTE A VENDER ESTA GUÍA ?



Te presentamos una guía de venta del producto de dependencia, cuyo objetivo es ser una **herramienta de apoyo en tu labor de asesoramiento al cliente:**



Identificando el perfil de cliente más adecuado para la venta de dependencia en función de posibles necesidades futuras.



Ofreciendo los **argumentos de venta** acordes a cada situación concreta.



Complementando la oferta de otros productos (PPA, seguro de vida, salud, automóviles...), fidelizando tu relación con el cliente.

➔ Información básica de la Ley de Dependencia

El objetivo de la guía es poner a tu disposición algunos aspectos básicos de la ley, cuyo conocimiento pueda apoyar tu labor de venta del producto de dependencia. En ningún caso, pretende hacer un análisis exhaustivo de la ley en vigor.

¿Cómo DEFINE el concepto de dependencia la ley?

La ley 39/2006 de promoción de autonomía personal y atención a las personas en **situación de dependencia la define como:**

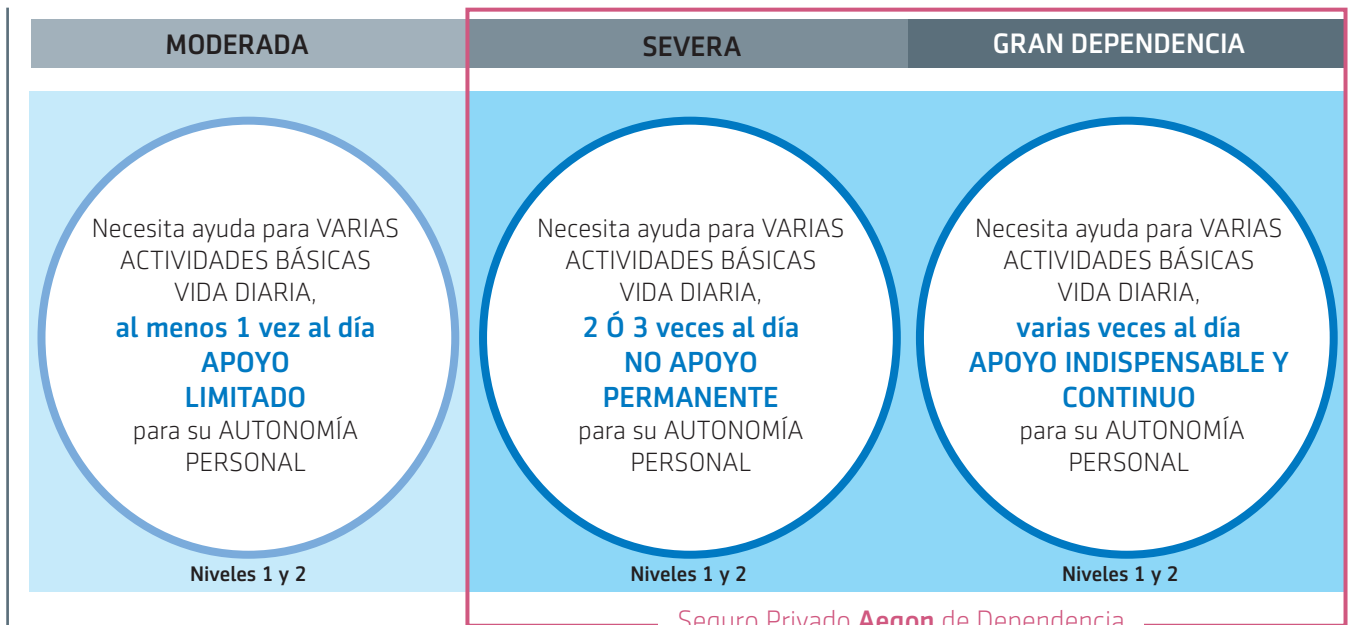
Es el estado de carácter permanente en que se encuentran las personas, que por razones derivadas de la edad, la enfermedad, o la discapacidad, y ligadas a la falta o a la pérdida de autonomía física, mental, intelectual o sensorial, precisan de la atención de otra/s personas o ayudas importantes para realizar actividades básicas de la vida diaria o, en el caso de las personas con discapacidad intelectual, de otras ayudas para la autonomía personal.

De este modo, la ley reconoce un nuevo derecho subjetivo de ciudadanía: el Estado del Bienestar se amplía contemplando además de la protección sanitaria y de la Seguridad Social, la atención a las situaciones de dependencia, creando el Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD).

➔ Información básica de la Ley de Dependencia

GRADOS de dependencia y cobertura pública

La ley establece **3 GRADOS DE DEPENDENCIA**



Se consideran actividades básicas, las tareas más elementales de la persona, que le permiten desenvolverse con un mínimo de autonomía e independencia, tales como el cuidado personal, las actividades domésticas básicas, la movilidad esencial, reconocer personas y objetos, orientarse, entender y ejecutar órdenes o tareas sencillas.



➔ **Perfiles y necesidades** de los clientes

Una ley **COMPLEJA**

Es una ley compleja porque tiene que coordinar tres administraciones:

- **Central:** Regula el derecho
- **Autonómica:** Otorga el derecho
- **Local:** Ejecuta el derecho

Entre todas las administraciones se deberá pactar qué financiación pública final existe en cada una de las comunidades autónomas, pero será necesario una participación privada de los beneficiarios (copago) para hacer frente a los gastos derivados de una situación de dependencia.

Por esta razón y porque la cobertura siempre estará limitada a la posibilidad presupuestaria, cobra especial importancia prepararnos hoy a través de un seguro privado que pueda complementar las prestaciones públicas por dependencia, para hacer frente a los elevados costes que generan este tipo de situaciones.

➔ Perfiles y necesidades de los clientes

Cualquiera de nosotros puede vivir una situación futura de dependencia:

- **Ante un imprevisto:** Por enfermedad o accidente.
- Por un **proceso natural** de envejecimiento.

Por esta razón cualquier cliente puede serlo de un producto de dependencia, pero existen perfiles que por edad y/o experiencia podemos considerarlos con mayor potencial de contratación:

Edad	Experiencia o situación personal	Otros productos	Nivel económico
< 45 años	Con alguna experiencia de dependencia por accidente o enfermedad en su entorno próximo.	Clientes de riesgo que tengan contratado un seguro de fallecimiento o invalidez.	Nivel económico medio/medio-alto (pueden acometer mensualmente la prima, pero no dispondrá de un nivel económico para poder hacer frente a los gastos de una situación de dependencia futura)
>= 45 a 55 años	Que han tenido que resolver o lo están haciendo la situación de dependencia de sus padres.		
>= 55 años	Quieren asegurar una calidad de vida digna para su envejecimiento sin tener que depender de sus hijos o familiares.		

Argumentos asociados a la evolución socio-económica y a la necesidad de garantizar y mantener la calidad y dignidad de vida en situaciones de dependencia.

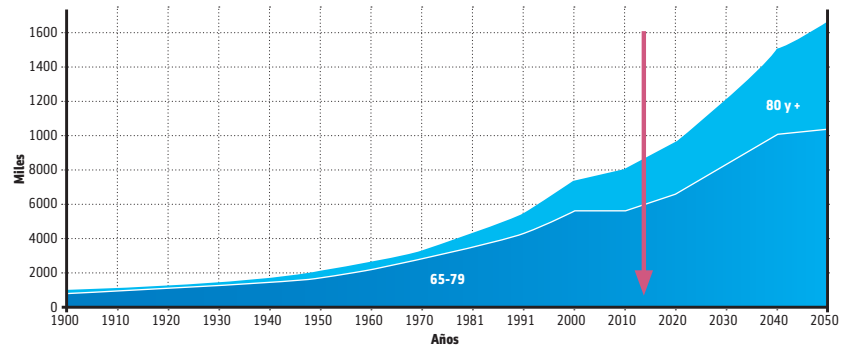
Si analizamos la evolución de todos los indicadores socio-económicos, mucho antes de entrar en las necesidades individuales, este análisis nos lleva a una idea común de necesidad de planificación de futuro acorde con una realidad social que no podemos obviar:

Una vida CADA VEZ MÁS LARGA

- **Los españoles vivimos cada vez más.**
España se encuentra entre los países con mayor esperanza de vida de la Unión Europea (al nacimiento 79,97 Varones y 85,59 las Mujeres)
- La **disminución en las cifras de mortalidad** es significativamente mayor en edades más altas, y la tendencia se incrementa: ►

Evolución de la población > 65 años, 1990 - 2050 (miles)

Fuente: INE 2004



Se estima además que en el año 2050, España ocupará la tercera posición de los países más envejecidos del mundo.

- El 20% de la población de más de 65 años vive sola.

¿Dónde nos lleva esa evolución? ¿Cuánto más se incrementará en los próximos 10 años?

Necesariamente tenemos que “prepararnos” para que este mantenimiento de la autonomía y la calidad de vida pueda serlo hasta la etapa final... Para siempre...

LA LONGEVIDAD cuando la salud no acompaña

La entrada en vigor de la Ley de Dependencia, el 1 de Enero de 2007, ha generado expectativas y opinión social sobre **cómo afrontar económicamente situaciones de dependencia** y todo apunta a una clara desviación entre esas expectativas y el alcance práctico de la Ley.

Es importante tener en cuenta la percepción que tenemos sobre nuestra situación física en el envejecimiento y la necesidad de previsión futura con productos específicos **que garanticen disponibilidad económica para nuestro bienestar y dignidad futura, sea cual sea nuestra situación personal.**

Según el Estudio Nacional sobre Dependencia el 66% de los encuestados se ha planteado que llegará a ser dependiente cuando envejezca:

- El 72% considera que no podría afrontar un coste de 1.800€ mensuales (equivalente al precio de una residencia).

- Y el 53% considera que no podría afrontar un coste de 600€ mensuales (precio de un centro de día).

¿Qué es necesario hoy para afrontar esa posible situación futura?

- Es necesario concienciarse de la necesidad de fórmulas aseguradoras que puedan resolver situaciones de futuro que requieran mayor disponibilidad económica.
- ¿Se ha parado a pensar cuánto tendría que pagar por una residencia o centro especializado en caso de dependencia, o adecuación y ayuda en su domicilio?

CAMBIOS en el modelo de FAMILIA “TRADICIONAL”

En España cerca del 80% de las personas dependientes no reciben más ayuda que la de sus allegados. El problema es que esta ayuda cada vez resulta más difícil con el modelo familiar al que evolucionamos:

- **Incremento de familias monoparentales.**
- **Incorporación de la mujer al mercado laboral.**

Ante una situación de dependencia, **¿le gustaría tener que depender de otros en esa situación? ¿Cree que su entorno más próximo podría asumir esa responsabilidad, tanto en el trabajo y dedicación asociado como el coste económico?**

Las pensiones de jubilación no pueden hacer frente a los costes asociados a situaciones de dependencia

- La **pensión media mensual** de jubilación a diciembre de 2014 es de **1.007,69€**
- El INSS ha hecho frente en el 2014 a 9.270.942 pensiones de las que **5.611.105 son pensiones de jubilación**, que se incrementarán en el futuro con el envejecimiento de la población
- Con un sueldo de 60.000€ la pensión por jubilación que se percibiría **no alcanzaría el 50%**

Es evidente la necesidad de realizar un planteamiento individual para complementar la jubilación que garantice poder mantener nuestro nivel de vida.

Pero además, la jubilación, al tratarse de un **periodo cada vez más largo**, debe pensarse en situaciones no deseadas pero habituales de dependencia en la vejez, que **generan gastos imposibles de acometer con una pensión de jubilación**.

¿Son suficientes las prestaciones que establece la ley?

Los **límites** que establece la ley para las subvenciones deben ser a cargo de los presupuestos de las administraciones públicas competentes:

- El Estado Central garantiza un nivel de protección mínimo garantizado.
- El Estado Central y cada Comunidad Autónoma pactan a través de convenios un nivel conjunto de protección.
- Cada Comunidad Autónoma puede establecer un nivel adicional.

Posteriormente al reconocimiento de la situación de dependencia de las personas y del disfrute de las prestaciones que le otorga por la administración autonómica, se establecerá un plan individual de atención (PIA) en función de las circunstancias del solicitante, determinando las modalidades de intervención más adecuadas a sus necesidades según lo previsto en la resolución para su grado y nivel.

Pero la ley establece que será necesario la **participación de los beneficiarios: Copago** en función del tipo y coste del servicio, por lo que, o se tiene disponibilidad económica para hacer frente a los gastos, o es necesario disponer de un seguro privado que garantice disponibilidad económica en caso de dependencia.

↘ El seguro de dependencia como **complemento a otros productos**

El seguro de dependencia te da la posibilidad de:

- Incrementar la oferta de productos a tus clientes.
- Dando solución a sus necesidades de protección.
- Y por lo tanto, aumentando su nivel de fidelización.

Es un complemento perfecto para asociar a otros productos en tu labor de asesoramiento al cliente:

Plan de Previsión Asegurado: Garantizada la calidad de vida para la jubilación, tanto para poder mantener el nivel de vida, como para acometer las situaciones de dependencia derivadas del envejecimiento en un periodo de vida cada vez más largo.

Salud: De este modo el asegurado podrá complementar económicamente cualquier necesidad de dependencia, además de la atención necesaria asociada a la póliza de salud, de acuerdo con las condiciones de la poliza.

Seguro de Vida Riesgo: Para cualquier imprevisto cubriendo el riesgo de fallecimiento y complementándolo con la cobertura de riesgo de dependencia.

Seguro de Automóvil: Protegiendo al cliente en aquellos casos de posibles situaciones de dependencia asociadas a un accidente de tráfico.

RENDA VITALICIA MENSUAL DE: 500 €
REVALORIZACIÓN DE RENTA Y CAPITAL: 2% (geométrico) anual desde la contratación

PRIMAS ANUALES	
EDAD	Hombre/Mujer
18	13,56
19	12,10
20	11,37
21	11,30
22	11,23
23	11,17
24	11,10
25	12,13
26	12,05
27	11,97
28	11,88
29	11,79
30	12,77
31	12,66
32	12,56
33	13,48
34	14,39
35	14,25

PRIMAS ANUALES	
EDAD	Hombre/Mujer
36	15,11
37	15,94
38	16,75
39	19,46
40	23,91
41	28,52
42	31,32
43	34,07
44	36,37
45	39,83
46	43,85
47	49,23
48	54,35
49	60,66
50	67,39
51	74,62
52	83,08
53	91,28

PRIMAS ANUALES	
EDAD	Hombre/Mujer
54	101,02
55	111,65
56	123,33
57	135,35
58	147,59
59	160,17
60	173,36
61	187,60
62	203,51
63	221,88
64	243,68
65	269,99
66	302,10
67	341,51
68	390,14
69	450,04

Prestación: 50% en caso de dependencia severa. 100% en caso de gran dependencia. Prima anual sin consorcio. Módulos de 500 euros que se contratan hasta 2.500 euros de renta. Estas tablas (con tarifas de 500 euros y 1.000 euros de renta) te permiten construir una renta desde 500 euros a 2.500 euros según establece el producto. En todos los casos; **la prima mínima anual deberá ser de 60 euros**. Existe la posibilidad de contratar una **garantía complementaria** consistente en un **capital adicional complementario** (capital primeros gastos), cuyo importe equivale a 3 veces el importe de la renta mensual por Gran Dependencia/Dependencia Severa.

RENDA VITALICIA MENSUAL DE: 1.000 €
REVALORIZACIÓN DE RENTA Y CAPITAL: 2% (geométrico) anual desde la contratación

PRIMAS ANUALES	
EDAD	Hombre/Mujer
18	27,12
19	24,20
20	22,73
21	22,60
22	22,47
23	22,34
24	22,20
25	24,26
26	24,10
27	23,93
28	23,76
29	23,59
30	25,53
31	25,33
32	25,11
33	26,97
34	28,77
35	28,49

PRIMAS ANUALES	
EDAD	Hombre/Mujer
36	30,22
37	31,89
38	33,49
39	38,93
40	47,81
41	57,04
42	62,63
43	68,15
44	72,73
45	79,66
46	87,71
47	98,45
48	108,69
49	121,33
50	134,79
51	149,23
52	166,16
53	182,56

PRIMAS ANUALES	
EDAD	Hombre/Mujer
54	202,04
55	223,30
56	246,65
57	270,69
58	295,18
59	320,33
60	346,71
61	375,20
62	407,02
63	443,76
64	487,35
65	539,97
66	604,19
67	683,02
68	780,28
69	900,09

Prestación: 50% en caso de dependencia severa. 100% en caso de gran dependencia. Prima anual sin consorcio. Módulos de 500 euros que se contratan hasta 2.500 euros de renta. Estas tablas (con tarifas de 500 euros y 1.000 euros de renta) te permiten construir una renta desde 500 euros a 2.500 euros según establece el producto. En todos los casos; **la prima mínima anual deberá ser de 60 euros**. Existe la posibilidad de contratar una **garantía complementaria** consistente en un **capital adicional complementario** (capital primeros gastos), cuyo importe equivale a 3 veces el importe de la renta mensual por Gran Dependencia/Dependencia Severa.

DURANTE EL PAGO DE LA PRIMA

APORTACIONES: reducen la Base Imponible los que cubran la **Dependencia Severa o la Gran Dependencia** con límites máximos **CONJUNTOS** con el resto de productos de Previsión Social:

Planes de Pensiones, PPA, Mutualidades, Planes de previsión social empresarial, primas de seguros privados para cubrir la gran/severa dependencia.

Límite aportación anual	Límite deducción
8.000 €	El menor entre 8.000 € ó el 30% de los rendimientos netos del trabajo y actividades económicas

EN CASO DE PRESTACIÓN

En el caso de ser necesaria la **prestación** por dependencia, tanto el capital como la renta obtenida tributarán como rendimientos del trabajo.



Guía de Venta
Seguro de Dependencia



Asegura el mañana

