

## AXA ofrece hasta el 1% de la aportación a sus pensiones para contratar otros productos

### **La aseguradora centra su campaña de planes de pensiones en potenciar la seguridad y la vinculación con el cliente**

Hasta el 31 de diciembre AXA dotará las aportaciones de los clientes a sus planes de pensiones con una retribución hasta del 1% sobre el capital invertido. Este importe se hará efectivo a través de un cheque con el que se podrá contratar cualquier producto de la aseguradora que desee el cliente, incluido como aportación al plan. AXA desea potenciar en esta campaña su vinculación con los clientes, ofreciéndoles soluciones aseguradoras integrales al tiempo que bonifica su capacidad de ahorro a largo plazo.

“En respuesta a la crisis económica, muchos ciudadanos han decidido elevar sus tasas de ahorro para preservar su capacidad económica en el futuro, a la vez que han desarrollado cierta aversión al riesgo. Desde AXA no sólo se es capaz de canalizar el ahorro del cliente, sino también ofrecer una gama de productos capaces de aportar la seguridad y rentabilidad que el cliente demanda en estos momentos, además de contar con deducciones fiscales objetivamente muy ventajosas”, señala Luis M<sup>a</sup> Sáez de Jáuregui, director de Vida, Pensiones y Servicios Financieros de AXA España.

### **La seguridad, el mejor regalo**

“Esta campaña quiere demostrar al cliente que no se equivoca si apuesta por AXA. Desde AXA creemos que, en la coyuntura actual, el mejor regalo que podemos hacer al cliente es la tranquilidad que puede hallar en nuestros productos, a través de asesores profesionales que buscarán la mejor solución”, insiste Sáez de Jáuregui.

Entre los productos en los productos para potenciar el ahorro ofrecidos por AXA se encuentra el novedoso *Pensiones Privilege*, el único producto del mercado español que garantiza las decisiones de inversión del cliente, permitiéndole cambiar dichas decisiones en cualquier momento (de Renta Variable a Renta Fija y viceversa) y tantas veces desee, devolviéndole todo su capital incluidas las comisiones si éstas no son acertadas.

El nuevo producto utiliza las técnicas actuariales de los *variable annuities* bajo el cuerpo de un Plan de Previsión Asegurado, ofreciendo, de este modo, la suma de las ventajas fiscales de los PPA, con las ventajas de inversión de los *variable annuities*, que posibilitan al cliente escoger el tipo de inversión que quiera, sin poner límites a las posibles ganancias, y, al mismo tiempo, garantizar su capital, sea cual sea el resultado de esa inversión.

#### VENTAJAS COMPETITIVAS DE PENSIONES PRIVILEGE

- **Frente a los Planes de Pensiones Individuales (en todas sus gamas desde monetarios hasta renta variable)**
  - En un Plan de Pensiones Individual no existe garantía de ningún tipo y el partícipe asume las desviaciones en la evolución de los fondos.
  - **Pensiones Privilege** garantiza que las **decisiones** de inversión de los clientes son siempre acertadas.
  
- **Frente a los Planes de Pensiones Garantizados**
  - Un Plan de Pensiones Garantizado no permite cambiar de estrategia de inversión (es una única estrategia sin gestión activa de las coberturas de inversión) y sólo otorga garantía en un único punto de observación (al vencimiento de la garantía) y, lo más importante, si se moviliza la inversión, se pierden la garantía.
  - **Pensiones Privilege** permite cambiar tantas veces como se desee de estrategia de inversión (de renta fija a variable y viceversa), existe una gestión activa de las coberturas de inversiones, se otorga garantía cada cinco años y, lo más importante, si se cambia la estrategia de inversión, no se pierden la garantía.
  
- **Frente a los PPA tradicionales**
  - Un PPA tradicional, por la técnica de aseguramiento que utiliza, sólo ofrece una estrategia de inversión garantizada con rentabilidades análogas a la de los fondos monetarios. Además, en algunas compañías, los rendimientos durante los primeros ejercicios son negativos, derivado de las altas comisiones que soporta el producto.
  - **Pensiones Privilege** no tiene límite en las ganancias potenciales porque se beneficia directamente de las evoluciones positivas de los mercados financieros.

AXA España pone a disposición de sus clientes una amplia gama de planes de pensiones con diferentes estrategias de inversión, asesorándoles en función de su perfil de riesgo. La aseguradora está presente en todas las categorías de INVERCO a través de 10 planes de pensión individuales a los que se suman seis planes de previsión. Entre ellos destaca el MPP Audaz España, que ofrece una de las mayores rentabilidades en renta variable a nivel nacional, con un 29'96% en los últimos doce meses.

Contacto: comunicacioncorporativa@axa.es

915388603/ 915388736 / 915388225

Nota disponible en:

[http://www.axa.es/sala\\_de\\_prensa/index\\_salaprensa.htm](http://www.axa.es/sala_de_prensa/index_salaprensa.htm)

El Grupo AXA es el segundo grupo asegurador de No Vida en España, con un volumen de negocio total de 3.597 millones de euros en 2008, AXA cuenta con más de 4 millones de clientes y más de 6,6 millones de pólizas. La compañía dispone de más de 10.000 puntos de asesoramiento y venta a través de los cuales transmite su visión de la Protección Financiera.

reinventando / los seguros

