



María Martín Villar  
KPMG Abogados

## Mutualidades de previsión para deportistas ( y II)

Sin embargo, en el caso de que los derechos consolidados se hagan efectivos por causas distintas a las anteriormente mencionadas, los deportistas deberán presentar declaraciones complementarias por los ejercicios en que se hubiesen aplicado reducciones sobre la base imponible del IRPF en atención a las aportaciones realizadas a la mutualidad, devengándose el correspondiente interés de demora sobre las cuotas dejadas de ingresar por la aplicación de dichas reducciones.

Por otro parte, las cantidades recuperadas tendrán la consideración de rendimientos del capital mobiliario a efectos del IRPF personal del deportista, salvo que la Mutualidad hubiese instrumentado la cobertura de las contingencias de jubilación, fallecimiento o invalidez a través de una póliza colectiva de seguros sobre la vida que reuniese las condiciones establecidas por la Ley de Planes y Fondos de Pensiones sobre exteriorización de compromisos por pensiones, en cuyo caso tributarían como rendimientos del trabajo.

Finalmente, cabe mencionar que la Ley 6/2000, de 13 de diciembre limita la aplicación del régimen especial descrito a la duración de la carrera profesional de los deportistas profesionales y de alto nivel.

Así, una vez que los mismos cesen en su actividad deportiva por cuenta ajena o se vean excluidos de la lista de deportistas de alto ni-



Los deportistas disponen de Mutualidades específicas.

vel, las aportaciones que realicen a las Mutualidades de Deportistas deberán cumplir con los

“ ”  
**La Ley limita la aplicación del régimen especial a la duración de la carrera profesional**

límites y condiciones establecidos con carácter

“ ”  
**Con la implantación del nuevo régimen se trata de dar cobertura a una situación especial**

general para las aportaciones a Mutualidades de Previsión Social para

dar lugar a las reducciones generales en la base imponible del IRPF.

Con la implantación del régimen fiscal y legal descrito se ha tratado de dar cobertura a la situación especial en que se encuentran los deportistas profesionales y de alto nivel de cara a su jubilación.

No obstante, y específicamente en lo que a los deportistas de alto nivel se refiere, la alternativa que se les plantea no parece que vaya a satisfacer sus necesidades más allá de lo que lo pueda hacer un Plan de Pensiones o una Mutualidad de Previsión Social general dado que la inclusión en la lista de la Dirección General de Deportes no tiene un carácter permanente, sino que depende de la actuación del deportista en cada temporada.

Marcelino Alonso, Licenciado en Derecho  
Tavera Brokers Correduría de Seguros

## ¿Qué es el Lloyds of London?

En este mundo actual en el que la globalización es algo más que una palabreja y muy particularmente en el sector económico donde poco a poco caen las fronteras transnacionales y se puede operar en otros muchos países. Dentro de la vieja Europa nos vamos integrando en una estructura única que ya nos permite y aún más en el futuro, contratar en mercados un día lejanos e inaccesibles. En el sector seguros hay una palabra mágica que es Lloyds, pero muy poca gente sabe de su historia y de su funcionamiento.

Nació como una asociación de suscriptores de riesgo, a modo de bolsa de seguros de las que existían varias y de las que se ha convertido en la más importante. Su historia se remonta al año 1688; en el café propiedad de Edward Lloyd se reunían diariamente aseguradores, armadores y todos los ricos comerciantes, donde se discutían informes, datos y fletaban cargamentos de barcos. Cuando uno se hundía sonaba la fúnebre campana llamando "a pagar". En 1720 dicho café se declara centro oficial de seguros y en 1871 se convierte en empresa a través de aseguradores individuales de sindicatos especializados en los que se aceptan riesgos en competencia con las compañías de seguros. Su funcionamiento es el siguiente:

Cuando alguien desea asegurar un riesgo acude a un "Broker at Lloyd", quien se lo ofrece a diversos suscriptores "underwriters" que fijan el precio y asumen un porcentaje hasta que todas las participaciones quedan cubiertas

por los "names" (miembros del Lloyds). El primer suscriptor es el "leader" y emite un resumen "slip". En caso de siniestro cada miembro responde de acuerdo con su participación.

“ ”  
**Nació como una asociación de suscriptores de riesgo, a modo de bolsa de seguros**

De la inicial especialización naval cuyo registro y especificaciones son módicos, se pasó a actuar en todos los ramos del seguro, se creó una red mundial de captación de negocio y de inversores "names".

Para ser un "name" hace falta poseer un patrimonio importante, existen al-

“ ”  
**En España, hasta ahora, salvo los grandes riesgos, no se tenía acceso a esta forma de aseguramiento**

rededor de 30.000 en todo el mundo y aunque últimamente los resultados no han sido muy buenos (grandes catástrofes de la naturaleza, accidentes de aviones, derrames de petróleo, etc.) casi todos siguen en este negocio, tal es su fama e importancia y el reconocimiento social de quien pertenece a tan restringido club.

En España, hasta ahora, salvo los grandes riesgos,

no se tenía acceso a esta forma de aseguramiento, cuyo sistema de análisis de los riesgos y cálculo de bases técnicas es más semejante a una bolsa privada de contratación que a una Compañía de Seguros. Sin embargo poco a poco muchos corredores estamos volviendo los ojos hacia Londres en vista de las restricciones del mercado nacional. Como no podemos ir en individual, es preciso agruparse en asociaciones para garantizar un negocio mínimo (por encima de los 1.000 millones de pesetas al año).

Nuestra correduría va a empezar a comercializar en un futuro próximo seguros de camiones y otros riesgos garantizados por uno de los mayores y más antiguos Brokers at Lloyds. La aventura empresarial y su éxito dependerá de nuestra capacidad para captar y seleccionar clientes rentables, que paguen menos y reciban un mejor servicio, ya que los costes serán mínimos y la remuneración de todos los intervinientes se basará en la participación en la gestión, más que en las tradicionales comisiones.

Como nuestra experiencia y resultados pretéritos garantizan, confiamos que esta iniciativa pueda ampliarse a otros ámbitos que actualmente son de difícil encaje. En cualquier caso la búsqueda de soluciones y la ampliación del volumen de negocio a la par que cumplir las expectativas de los clientes, es una muestra de la vitalidad de las empresas que deseamos estar a la cabeza de nuestros competidores y ser una referencia en el mercado.