

FER-10

R. 10273

# USA

MISION COMERCIAL USA



PROSPECCION Y ESTUDIO  
DEL MERCADO DE SEGUROS



MAPFRE  
CENTRO  
DE  
DOCUMENTACION



SERVICIO DE COMERCIO EXTERIOR  
Embajada de los Estados Unidos de América  
Madrid, España

PRESENTE Y EVOLUCION DEL SEGURO DE VIDA Y LOS FONDOS DE  
PENSIONES EN ESPAÑA

Agradezco a la Embajada de Estados Unidos y a las personas que han preparado la reunión el haberme invitado a participar en esta Mesa Redonda sobre el Seguro de Vida en España, que me permite dirigirme a este selecto auditorio, formado en buena parte por tan ilustres representantes de importantes Compañías de Seguros de Vida de Estados Unidos. Pido paciencia también a mis colegas españoles por las cosas que voy a decir a continuación, al referirme al presente y evolución del Seguro de Vida en España, que -sin duda- ellos ya conocen.

Nosotros no hemos tenido la suerte de contar con Presidentes como Franklin D. Roosevelt, que dijo sobre el Seguro de Vida:

"El tener la adecuada cobertura de Seguro de Vida es una obligación moral que incumbe a la mayor parte de los ciudadanos".

Ni, como Johnson que dijo:

"Creo que no hay mejor forma para un hombre de ayudarse a sí mismo que suscribir una póliza de Seguro de Vida", y podríamos comentar las opiniones también favorables sobre la Institución de otros ilustres Presidentes como Truman Kennedy, etc.



Quizás esto justifica, unido a otros muchos motivos que llevaría excesivo tiempo el analizar, las causas de que el Seguro de Vida se haya desarrollado tanto en su país y tan poco en el nuestro.

De todas formas, creo que el Seguro de Vida ha evolucionado mucho en los últimos 20 años en España y está evolucionando aún mas en los años inmediatos. Para comprender y analizar esta evolución, debemos dividir, en mi opinión, el Seguro de Vida en las siguientes etapas, cuyas principales características se reseñan a continuación:

#### 1.966

- Productos tradicionales: Mixtos, Temporales, Vida Entera, etc.
- Las Primas del Seguro de Vida son deducibles como gasto en su totalidad en el Impuesto sobre la Renta de las Personas, sin límite alguno.

#### 1.969

- Se fija el límite de 200.000 pesetas para la deducción como gasto de las primas del Seguro de Vida en el Impuesto sobre la Renta de las personas.
- Continúan comercializándose productos clásicos.

1.970

- Se inicia la comercialización de pólizas de Vida con participación de los asegurados en el Beneficio Financiero producido por la inversión de las reservas matemáticas de la compañía.

1.976

- Se eleva a 300.000 pesetas el límite de primas anuales deducibles como gasto en el Impuesto sobre la Renta.
- Continúan desarrollándose las pólizas con participación en beneficios en el mercado cada vez con una mayor difusión.

1.977

- Se cambia sustancialmente la fiscalidad del Seguro de Vida; las primas pasan a no ser deducibles como gasto sino que lo son de la base imponible, con el límite de 300.000 pesetas, y un porcentaje de desgravación sobre las mismas del 15 %.

1.985

- Se inicia el boom de los Planes de Jubilación y Retiro.

- En lugar del tope de las 300.000 pesetas, se establece la deducibilidad del Seguro de Vida en un 30 % de la Base Imponible del contribuyente, manteniéndose el porcentaje de desgravación del 15 %, con lo cual mejora sustancialmente la fiscalidad de este Seguro.
- Nueva Legislación en Seguros que liberaliza la inversión de las Reservas de las Compañías.

#### 1.986

- Continúa el boom de los Seguros de Jubilación.
- Se inicia un boom espectacular en Seguros a Prima Unica.
- Desaparece el Impuesto del Tráfico de Empresas, que gravaba las primas del Seguro de Vida en algo mas de un 5 % anual.
- Continúa la misma fiscalidad en el Impuesto sobre la Renta de las Personas.

#### Situación actual

El Seguro de Vida ha aumentado su cuota, respecto al total de Ramos en España, en los últimos años, pasando de representar el 11 % de todos los Seguros en 1.970, al

13,5 % en 1.985, habiéndolo sido en este ejercicio el crecimiento de primas de este Ramo sobre el año anterior uno de los más altos, con un porcentaje del 24,6 %, mientras que el conjunto de Seguros en España creció sólo un 13,8 % .

En la página siguiente pueden ver un cuadro, en el que figura la cuota que, respecto al total de Seguros, representa el de Vida en 1.985, el volumen total de cada Ramo y el crecimiento que se registró en este año sobre el anterior.

DISTRIBUCION POR RAMOS DE LAS PRIMAS DE SEGURO EN 1.985

R A M O S	PRIMAS IMPORTE EN MILLONES DE DOLARES	% SOBRE EL TOTAL DE PRIMAS	% DE CRECIMIENTO SOBRE 1.984
Automóviles .....	1.151,56	31,34	16,65
Vida .....	497,98	13,55	24,65
Asistencia Sanitaria .....	437,72	11,91	21,52
Incendios .....	290,58	7,91	8,41
Accidentes Personales .....	276,52	7,52	9,06
Multirriesgos (*) .....	244,32	6,65	32,84
Transportes (**) .....	215,88	5,87	(-0,63)
Decesos .....	189,69	5,16	13,63
Responsabilidad Civil (Incluida la del Cazador)	76,20	2,07	16,59
Crédito .....	55,43	1,51	1,72
Seguros Agrarios .....	49,91	1,36	(-2,39)
Robo y Expoliación (***) .....	42,21	1,15	5,37
Defensa Jurídica .....	39,40	1,07	4,67
Ingeniería (Averías de Maquinaria y Construc.).	31,42	0,85	6,20
Caución .....	26,98	0,73	38,87
Pérdida de Beneficios .....	14,80	0,40	14,55
Subsidios de Enfermedad .....	10,24	0,28	23,83
Subsidios Pérdida Permiso de Conducir .....	4,78	0,13	9,75
Otros Ramos .....	19,98	0,54	29,35
<b>T O T A L .....</b>	<b>3.675,60</b>	<b>100,00</b>	<b>13,86</b>

(\*) Incluye Cristales    (\*\*) Incluye Aviación    (\*\*\*) Incluye Robo de Ganado

Fuente: UNESPA

Como podrán apreciar en ese cuadro, el Sector Seguros no tiene excesivo desarrollo en España y específicamente el Seguro de Vida tiene muy poco volúmen, representando en 1.985 sólo el 0,25 % del Producto Industrial Bruto, y la suma gastada cada año por habitante en Seguros de Vida es solo de unos 13 \$.

Las causas fundamentales de este subdesarrollo habría que buscarlas, más que en antiguos tópicos como la falta de previsión del español o su miedo casi supersticioso a suscribir Seguros de Vida (que, de ser así, no hubiera propiciado por ejemplo el fuerte desarrollo que en nuestro país tuvieron los Seguros para gastos de enterramiento) en otras causas más reales y significativas, que fundamentalmente son, a mi juicio:

- Amplio margen de cobertura de la Seguridad Social y confianza del público en la misma.
- Subdesarrollo Económico.
- Falta de productos adecuados y deficiente comercialización o distribución de los mismos por las Compañías de Seguros.
- Poco desarrollo, o casi inexistencia, de la figura del Agente profesional de Seguros de Vida.
- Falta de legislación adecuada.

Esta situación cambia dramáticamente a partir de 1.985, en que se inicia -como hemos podido ver- un fuerte desarrollo del Seguro de Vida, que se acrecienta en 1.986.

¿A qué se debe fundamentalmente este cambio?. Bien, pues independientemente de que hayan podido irse solucionando algunas de las razones apuntadas anteriormente para el subdesarrollo, lo cual habría producido una lenta evolución en el crecimiento, a una causa puramente psicológica, y es que la gente a partir del año pasado ha comenzado a preocuparse de una forma casi obsesiva por su jubilación o retiro.

¿Por qué ha surgido esta preocupación?. Fundamentalmente porque el Gobierno ha hecho mucha publicidad sobre los problemas de la Seguridad Social, su descapitalización y la futura posible reducción o disminución de las pensiones garantizadas, lo que ha generado en la opinión pública una profunda desconfianza sobre la Seguridad Social.

A este fenómeno hay que añadir en 1.986 la aparición del boom de las Primas Unicas, gracias fundamentalmente a la existencia de una fiscalidad comparativamente mas favorable para el Seguro de Vida que para otras posibilidades de inversión o ahorro.

El surgimiento de este nuevo mercado ha tenido otra consecuencia y ha sido la irrupción en el Sector de

Seguros, o Planes de Jubilación y Pensiones de las Instituciones Financieras, fundamentalmente hasta ahora la Banca, de forma que prácticamente hoy no hay ningún Banco importante en España que no tenga un producto para la jubilación y que en su publicidad no utilice esa palabra -hoy mágica- de "jubilación" o "pensión", a pesar de que hasta 1.985 el Seguro de Vida ha sido ignorado, y yo diría que casi despreciado, por los banqueros.

¿Que productos se venden hoy?

Como ya hemos comentado anteriormente, los productos que se están vendiendo son todos aquellos que, de una u otra forma, están relacionados con la jubilación y las pensiones, aunque sólo sea porque utilizan estos términos. Lo que podríamos llamar productos clásicos vendidos con otras motivaciones, tales como Seguros Vida Entera, Mixtos, Temporales de Riesgo, etc., no creemos que ni siquiera lleguen al 10 % de las ventas del mercado en este año, aunque hay que destacar que la mayoría de estos productos de jubilación que se están vendiendo contienen una parte, aunque sea pequeña, de riesgo, con lo cual -en cierta forma- no son seguros puros diferidos o de ahorro, sino seguros mixtos "aguados".

Como decíamos anteriormente, el fenómeno más significativo es que todos estos Planes de Jubilación y Retiro se están ya comercializando, no sólo por las Compañías de Seguro, sino también por los Bancos y las Cajas de

Ahorro. Por ello, vamos a analizar las distintas líneas de productos que existen en el mercado, clasificándolos en tres categorías fundamentales:

- Seguros de Jubilación y Pensiones, comercializados por Compañías de Seguros.
- Planes de Jubilación, comercializados por Bancos u otras Instituciones Financieras.
- Seguros comercializados por los Bancos, pero que se combinan con una Compañía de Seguros y revisten la forma jurídica de Seguros de Vida.

Seguros de Jubilación y Pensiones comercializados por Compañías de Seguros

Fundamentalmente se trata, no de verdaderos Planes de Pensiones, como normalmente se entiende en otros países, en forma de Seguros de anualidades, sino en general, aunque también ofrezcan esta posible opción, de capitales a cobrar en una fecha determinada que se hace coincidir con la jubilación del contratante, normalmente a los 65 años.

Estos Planes suelen garantizar una tasa de interés técnico, que oscila entre el 5 y el 6 % y las cuotas o primas anuales en unos casos son fijas y en otros se incrementan, en general un 10 % sobre la prima del año anterior, o sobre la primera prima.

La mayor parte de estos Planes garantizan también una rentabilidad adicional para el contratante, del 90 % de los Beneficios Financieros de inversión de las Reservas. Estos Planes, en el último año han otorgado rentabilidades entre el 12 y el 14 % y normalmente llevan también un Seguro de Riesgo combinado, de forma que si fallece el contratante antes del vencimiento su familia recibe una cantidad de dinero, que se establece en función de las primas pagadas más los beneficios acumulados y también, en algunos casos, de las cuotas que quedan por pagar.

#### Planes de Jubilación comercializados por Bancos

Estos Planes de Jubilación o de Pensiones suelen instrumentarse a través de un Fondo de Inversión Mobiliaria, sin ninguna rentabilidad garantizada, con lo cual, en realidad, sólo constituyen un ahorro, hecho a través de este instrumento, combinándolos también con un Seguro de Riesgo que permite que en caso de fallecimiento los beneficiarios del contratante cobren un capital.

#### Planes de Jubilación comercializados por Bancos en combinación con Compañías de Seguros de Vida

La instrumentación jurídica de estos Planes es en forma de Seguro de Vida, con lo cual disfrutan de las ventajas fiscales de éstos y suelen garantizar también un capital a

la fecha de jubilación, combinado con un Seguro de Riesgo para los beneficiarios, en caso de fallecimiento prematuro.

La rentabilidad garantizada por tasa técnica suele ser un 6 %. Recientemente ha aparecido algun Plan garantizando un 10 %, previendo la revisión de esta rentabilidad cada 5 años.

#### Fiscalidad actual del Seguro de Vida

Las características fundamentales de la fiscalidad actual del Seguro de Vida en España son las siguientes:

1. Las primas de Seguro de Vida, después de la implantación del IVA en España, no están sujetas al pago de ningún impuesto específico.
2. En el caso de que el capital sea cobrado por el beneficiario, por fallecimiento del asegurado, existen importantes ventajas fiscales, aunque éstas parece que pueden desaparecer con una nueva Ley de Sucesiones que se está preparando.
3. Las primas de Seguros de Vida son deducibles en el Impuesto sobre la Renta de las Personas en un 15 %, con el límite del 30 % de la Base Imponible del contribuyente.
4. Los rendimientos o beneficios que percibe el asegurado a través de sus pólizas de Seguros de Vida

con participación en beneficios, no se le retienen anualmente sino que sólo paga impuestos a la maduración de la póliza.

5. El pago del Impuesto a la maduración de la póliza se hace por diferencia entre las primas pagadas y el capital recibido y la base impositiva se vé reducida en virtud de que a las primas que se han ido pagando a lo largo de la vigencia de la póliza se les aplica un índice de deflación.

Estas dos últimas ventajas, en los momentos actuales, quizás sean las más importantes y las que han contribuído al boom que está registrando el Seguro de Vida en España, ya que, por un lado la no retención de impuestos cada año hace que se produzca un proceso acumulativo de beneficios de los propios rendimientos y la rentabilidad final pueda ser mayor que en otras alternativas de inversión. Esto, unido a la liquidación del impuesto por diferencia entre primas y capitales y la aplicación de la deflación a las primas, hace que la cantidad resultante a liquidar pueda ser muy reducida.

#### Evolución del Seguro de Vida

Es muy difícil, actualmente, medir cuál puede ser la evolución del Seguro de Vida en España por lo atípico del año actual con crecimientos y ventas espectaculares a través, fundamentalmente, de Seguros a Prima Unica, y el desarrollo futuro va a depender en gran manera de que se conserven y mantengan las actuales ventajas fiscales, que hacen que el Seguro de Vida sea un producto atractivo

para invertir y ahorrar. Esto, unido a la mágica palabra "jubilación-retiro", hace, o puede hacer, que el desarrollo de nuestro seguro siga siendo muy importante en los próximos años.

De todas formas, hay un fenómeno que debemos analizar, por lo que puede significar en la evolución futura del Seguro de Vida, y es la entrada en este mercado de Bancos, Cajas de Ahorros y, en general, de todas las Instituciones Financieras.

En el mundo entero, y no sólo a nivel asegurador, se está entrando en una etapa de diversificación, frente a la que hasta ahora se había vivido de especialización, de manera que todas las empresas participan en casi todos los sectores. Es un fenómeno que se está viviendo -como digo- en todos los países y de una forma muy espectacular en Estados Unidos, según creo. Dentro de esta línea, los Aseguradores están comercializando y van a comercializar productos financieros y los Bancos están vendiendo Seguros de Vida. Sinceramente creo que en España ésta va a ser la situación y que en un primera etapa el favorecido podría ser el Seguro de Vida, ya que nuestro mercado era mucho mas reducido, es decir que en esta diversificación vamos a poder participar en un mercado muchísimo mayor, que es el mercado de ahorro e inversión que manejaban Bancos e Instituciones Financieras. Lo que sí es cierto, es que la competencia va a ser también mucho mas dura y que seguramente van a cambiar las formas de distribución de productos y su comercialización.

### Fondos de Pensiones

Creemos que merece un epígrafe aparte el comentar la situación y la posible evolución de los Fondos de Pensiones en España.

Los Fondos de Pensiones, tal como se entienden en otros países, han tenido hasta ahora muy poco desarrollo en España. En mi opinión, fundamentalmente por los mismos factores por los que se ha desarrollado poco el Seguro de Vida.

En la actualidad existen Fondos de Pensiones instrumentados a través de Montepios o Mutualidades Laborales, estructurados bajo el sistema de reparto y existen algunos -muy pocos- contratos de administración de depósitos con Compañías de Seguros de Vida. Estos contratos de administración de depósitos suelen garantizar una tasa técnica del 8 % y además la participación en beneficios que se obtenga de la inversión del patrimonio del Fondo.

El pasado mes de Mayo, el Gobierno preparó un Proyecto de Ley de Fondos de Pensiones, que envió al Congreso de los Diputados, pero con el adelantamiento de las Elecciones Generales y la disolución de la Cámara, el Proyecto ha sido devuelto al Gobierno, por lo que no saldrá hasta la próxima legislatura, y no creemos pueda estar en vigor antes de bien entrado el año próximo.

Lo normal es que el nuevo Proyecto lo revisen otras

- personas, por los cambios naturales que hay, aún dentro del mismo Gobierno, después de unas Elecciones, por lo que el Proyecto definitivo puede no ser igual, o parecerse demasiado al que se había presentado en el mes de Mayo. No obstante, vamos a resumir de una forma muy breve las fundamentales características de aquél proyecto:

- Las Compañías de Seguros de Vida pueden ser Gestoras de Fondos de Pensiones, así como aquellas Compañías que se creen por otras instituciones, de acuerdo con lo que establece la Ley.
- El capital que se exige para la Gestora es de 100 millones de pesetas, incrementado en un 1 % de los recursos del Fondo que excedan de 1.000 millones.
- Se prevé la posibilidad de Fondos de Pensiones Abiertos, es decir que puede incorporarse a ellos cualquier persona, sin necesidad de pertenecer a un colectivo concreto.
- La persona que cause baja en el Fondo puede transferir el saldo que tenga en el mismo a otro Fondo de Pensiones, pero no puede rescatarlo en ningún caso. Tampoco puede percibir la prestación antes de la edad de jubilación voluntaria (60 años), ni se pueden contratar Planes de Pensiones a menos de 10 años de duración, salvo para personas que tengan mas de 50 años de edad.

- Se preveen Comisiones de Control de cada Plan de Pensiones y una Comisión de Control del Fondo (ya que un Fondo puede tener muchos Planes, según los colectivos que integre).
- Las aportaciones que realicen las Empresas al Fondo son gasto para la empresa y se consideran mayor ingreso, mayor importe de salario para el empleado (es importante destacar esta característica, ya que supone que la empresa se ahorra sobre la aportación al Fondo el Impuesto de Sociedades, alrededor de un 35 %). Las aportaciones de cada partícipe al Fondo son gasto deducible en el Impuesto sobre la Renta hasta 500.000 pesetas anuales, y el exceso sobre dicha cifra dá derecho a una deducción del 15 % de la cuota del Impuesto.
- Los Fondos de Pensiones que se constituyan son complementarios de la Seguridad Social, pero nunca sustitutorios de sus prestaciones.

Como decíamos anteriormente, es probable que la definitiva Ley de Fondos de Pensiones sea diferente a ésta, pero lo que no cabe duda es de que el desarrollo que tengan los Fondos de Pensiones en España va a depender mucho de la regulación que se les dé, sobre todo en el aspecto fiscal y hay algo que nos parece fundamental, los Fondos de Pensiones no tendrán un gran crecimiento ni desarrollo si en alguna forma o medida no son sustitutorios de una parte de las cuotas y las

- prestaciones de la Seguridad Social, ya que de otra manera, además de la ya pesada carga que supone para las Empresas las cuotas a esta Institución, deberían de constituir un Fondo de Pensiones para sus empleados, lo cual es bastante poco probable, o difícil en muchos casos.

Por otro lado, es fundamental que los Fondos de Pensiones disfruten de una fiscalidad adecuada, que los haga un elemento atractivo para que las personas canalicen a través de ellos sus ahorros y así puedan tener, o resolver en parte, su jubilación.

Muchas gracias por su atención.

2-6-86