

Las rentas vitalicias, una solución al desafío de las pensiones

PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS

Presidenta de UNESPA

Durante muchos años, el problema de las pensiones ha sido un problema que iba a venir; pero ahora ya está aquí. Sus parámetros aconsejan no olvidarlo.

La crisis económica y de empleo que estalló hace ahora una década generó un déficit en el saldo de ingresos y gastos de la Seguridad Social que, una vez terminada dicha crisis, se ha reducido, pero no se ha enjugado. Este dato es la mejor prueba de que hay mucho más que tendencias coyunturales en el tema de las pensiones: hay una presión estructural causada por nuestra evolución demográfica.

Este problema estructural, que la crisis agravó pero que se habría producido sin ella, ha hecho necesarias reformas que ya están en marcha: la realizada en el 2011 (endurecimiento de los parámetros, desplazamiento de la edad de jubilación) y la del 2013 (creación del índice de revalorización de las pensiones o IRP y del factor de sostenibilidad). Todas estas reformas, según la Comisión Europea, van a reducir la generosidad de la pensión pública aproximadamente en 30 puntos. ¿Qué quiere decir esto? Que las pensiones que se rindan al final del proceso de reforma serán un 40% menos generosas que las que se están concediendo en el momento presente. Un proceso, además, que es susceptible de detraer 3,5 puntos porcentuales de crecimiento económico, y causar la no creación de varios centenares de miles de empleos.

El suscriptor de un producto de capitalización se enfrenta a dos riesgos básicos: el riesgo de pérdida, que invierta sus ahorros y dichas inversiones arrojen pérdidas, y el riesgo de longevidad, el riesgo de sobrevivir a los propios recursos

Habría mucho que decir, y de hecho sería un análisis interesante, sobre los orígenes de este problema. Supongo que algún día deberemos preguntarnos si hicimos todo lo que debíamos cuando debimos hacerlo; pero este es más bien el momento de mirar hacia delante, ser creativos y pensar en qué podemos hacer para solucionar los retos que se nos presentan.

Si hablamos de plazos razonablemente largos, la solución que nosotros propugnamos es la creación de ahorro

capitalizado. Esto es: que la sociedad española ahorre donde, o como, ahora no lo está haciendo. Creemos que construir un pilar de previsión regido por las reglas de la capitalización junto al pilar de reparto será la mejor forma de conseguir que, en el momento en que la caída de la generosidad de la pensión pública sea completo, exista otra fuente de prestación capaz de equilibrar ese efecto y que, en consecuencia, los jubilados del mañana puedan disponer de la capacidad adquisitiva que tienen los actuales. Esto pasa por un sistema de adscripción automática, al estilo británico o neozelandés, que genere un auténtico sistema de previsión en el mercado laboral español.

Estas notas, sin embargo, están más dirigidas al corto plazo. Hemos dicho muchas veces que la creación de un pilar de previsión complementario es una cuestión que por definición tiene un periodo de madurez de entre 15 y 20 años. Antes, sin embargo, existen y existirán muchas personas que tendrán la necesidad de complementar sus pensiones y ya no tienen tiempo de generar ese ahorro.

Para este tipo de plazo es para lo que se deben fomentar las rentas vitalicias.

El suscriptor de un producto de capitalización, la persona que decide diferir renta no gastándola hoy para disponer de ella en algún momento futuro, se enfrenta a dos riesgos básicos. Por un lado está el riesgo de pérdida: el peligro de que invierta sus ahorros y dichas inversiones arrojen pérdidas. El segundo riesgo es lo que técnicamente conocemos como riesgo de longevidad: el riesgo de sobrevivir a los propios recursos. El riesgo de empezar a sacar de nuestra *pension pot*, por utilizar la expresión inglesa, y que un día no quede dinero en la olla, pero nosotros sigamos necesítandolo.

Es imposible ajustar a la perfección el momento en el que los ahorros se van a acabar y el momento de la muerte de una persona concreta. Pero paradójicamente, como bien sabe la profesión actuarial, hacer esos mismos cálculos para un colectivo de personas, por ejemplo, la cohorte de nacidos en un mismo año es relativamente fácil, si se cuenta con información precisa y fiable. En consecuencia, lo que una sola persona no puede hacer, muchas personas, coordinadas en la cartera de una aseguradora, sí que pueden, con el resultado de que todas ellas percibirán una renta periódica que estará ahí todo el tiempo que sea necesario.

Las rentas vitalicias son un producto muy longevo que, de hecho, se vende bajo diversas formas desde hace varios siglos. Pero, al tiempo, y ello gracias a la capacidad de innovación introducida por la profesión actuarial, es uno de los entornos en los que más se ha innovado durante este tiempo. Se puede decir, de hecho, que la renta vitalicia, como solución actuarial y financiera, ha ido adaptándose constantemente a las necesidades que se han ido produciendo. Primero tuvo que abordar su tecnificación mediante el desarrollo de las tablas de mortalidad. Después, en el momento en que el producto comenzó a percibir el rechazo derivado de cierto «efecto fondo perdido» en los asegurados que fallecían al poco de comprar la renta, desarrolló la figura del contraseguro como elemento de seguridad para los herederos. Por supuesto, para adaptar la renta a las necesidades de la familia más que de la persona, también desarrolló la reversión de la prestación. Y, por último, cabe citar que no pocos productos hoy se dotan también de instrumentos de flexibilidad que permiten al usuario enfrentarse a la pérdida de valor de la prestación modulando la intensidad de esta en el tiempo.

Como resultado de la evolución descrita, la renta vitalicia se ha convertido en un concepto que, bajo una aparente simplicidad y unidimensionalidad, esconde una familia de soluciones distintas, estudiadas para diferentes tipos de clientes. El resultado es una notable capacidad de respuesta.

Esto es así en frío y sin necesidad de afrontar análisis más profundos. Pero lo es más aún cuando la realidad se sitúa en su contexto y, en consecuencia, las rentas vitalicias se ponen en conexión con el reto general de las pensiones. Hay dos características fundamentales que las hacen especialmente interesantes para su utilización en este entorno.

La primera y fundamental razón es que la renta vitalicia es la pensión privada (para ser técnicamente exactos: la pensión capitalizada de no-reparto). Entre lo que le paga la Seguridad Social a un jubilado y lo que le paga una aseguradora a un beneficiario de una renta cam-

bian el pagador y el origen del dinero; pero la esencia del producto permanece, sobre todo en la visión de quien lo recibe. Una pensión de reparto es un pago periódico que se recibe durante toda la vida; una renta vitalicia es un pago periódico que se recibe durante toda la vida. Una prestación de viudedad u orfandad es un pago que se genera por razón del fallecimiento de una determinada persona; la reversión de una renta y el contraseguro son prestaciones causadas por el fallecimiento del asegurado. Hasta es técnicamente posible incluir en una renta vitalicia la prestación por razón de invalidez. Por lo tanto, no hay nada que «haga» una pensión de reparto que no lo «haga» una renta vitalicia. Ambas, además, hacen lo que hacen de la misma manera.

La renta vitalicia se ha convertido en un concepto que, bajo una aparente simplicidad y unidimensionalidad, esconde una familia de soluciones distintas, estudiadas para diferentes tipos de clientes

La segunda característica, fundamental, aunque probablemente menos conocida, es la mentada capacidad de adaptación de las rentas vitalicias. Tal vez no somos todo lo conscientes que deberíamos (y esto, por cierto, es un reto de primer orden para la profesión actuarial) de que una de las consecuencias del presente, no digamos ya del futuro, es que la homogeneidad de los riesgos cada vez va a ser menor. Es cuando menos mi convicción cierta que, conforme avance el tiempo, la edad de jubilación se va a flexibilizar cada vez más, como lo va a ser la implantación de situaciones de compatibilidad entre trabajo y pensión. En paralelo, es la propia sociedad la que evoluciona, generando con ello modelos de familia, de dependencias intra e intergeneracionales, cada vez más complejas y distintas.

Esto quiere decir que cada vez va a ser más difícil construir productos que sean paraguas bajo los cuales quepamos todos. El cliente de soluciones de previsión cada vez va a necesitar más que su producto hable su lenguaje, conozca su casuística y se adapte a ella. Por utilizar la terminología técnica a la que estamos habituados en el sector asegurador, el riesgo masa cada vez va a precisar de un lenguaje y una técnica más cercanos al gran riesgo. Este es, y será, un tablero de juego en el que las fichas ganadoras serán las que sepan adaptar la solución al problema; y, sinceramente, pocos productos hay en el ámbito de la previsión con mayor capacidad que las rentas vitalicias a la hora de ser, literalmente, lo que se quiera que sean.