

# LOS SEGUROS SOBRE LAS PERSONAS EN 1994

Por **JUAN FERNANDEZ-LAYOS**  
Presidente-Consejero delegado de  
MAPFRE VIDA

Como punto de partida, debo hacer una presunción de cuál va a ser el entorno y, para ello, haré como aquel meteorólogo que decía que "la mejor forma de predecir el tiempo que va a hacer mañana, es decir que va a ser exactamente igual al de hoy" (parece ser que así se acierta por lo menos en un 90% de ocasiones). Yo voy a partir de la base de que el año 94, en los términos económicos y sociales que afectan a los seguros de las personas, va a ser bastante parecido a 1993: seguiremos en plena crisis, soportando sus últimas consecuencias, que para el consumo son las peores, y quizás a final de año empiece a descontarse un posible mejoramiento de la situación en 1995.

Desgraciadamente, antes de entrar en materia, o hablar de los Seguros de las Personas y sobre todo del Seguro de Vida, hay que hacer alguna aclaración previa.

Estamos en un siglo, el XX, que probablemente, y sobre todo sus dos últimas décadas, pasará a la historia como el de la ambigüedad. Todo está travestido y las palabras no significan muchas veces lo que deberían significar. Así, se habla de "Capitalismo Social", "Liberal Capitalismo", "Social Democracia", etc.; hasta el sexo es ambigüo, y el Seguro de Vida, por desgracia, no escapa a esta circunstancia. Por eso, los aseguradores de Vida, y mucho más los que no lo son, corremos el peligro de definir y meter en el mismo saco del Seguro de Vida a cosas bien distintas.

Antes, el Seguro de Vida era, o un Seguro de Riesgo para caso de fallecimiento, o un Seguro Mixto, o un Seguro Diferido o de Ahorro; ahora ya hay Seguros de Vida que se parecen mucho más a un Plan Financiero o a una Imposición a Plazo y, sin embargo, a todo lo llamamos Seguro de Vida. Pero, los costos que generan los márgenes de comercialización y los canales de distribución, pueden ser bien distintos.

El Seguro de Vida, en su conjun-

to, dentro de ese variopinto mosaico de modalidades que hoy tenemos, y descontando "pelotazos" especiales o desplazamiento de ahorros o de inversiones de clientes de unos productos a otros, creo que crecerá en 1993 alrededor de un 10 o un 12%, y ese mismo crecimiento me parece que es el que podríamos esperar para 1994. Indudablemente, es algo muy positivo y somos un sector privilegiado dentro de la crisis económica que está viviendo España.

A continuación voy a referirme, y de una forma un poco más concreta, a los 4 segmentos en que podríamos dividir a los Seguros sobre las Personas, o Seguros propiamente de Vida: Seguros de Jubilación, Planes de Pensiones y Seguros de Salud.

## Seguros de Vida

Aquí incluiría todos los Seguros de Vida que no son específicamente para la Jubilación: es decir, fundamentalmente Seguros de Riesgo: Temporales y Vida Entera, si bien hay que adelantar que el Seguro de Vida Entera, nunca acabo de saber por qué, se comercializa mínimamente en nuestro país.

Estos seguros tienen todavía un gran potencial de crecimiento, sobre todo si se les devolviere algo del atractivo fiscal que tenían antes, aunque fuese para sumas aseguradas muy bajas, con porcentajes decrecientes de deducción según aumenten los capitales. Son contratos que suscriben preferentemente los hombres y es la modalidad más vendida (27,5%, frente a 27,2% los Mixtos, según el Estudio de ICEA "El Comprador del Seguro de Vida").

Estos Seguros, y fundamentalmente los puros de Riesgo: Temporal Renovable o Temporal Fijo, son muy susceptibles de ser distribuidos a través de redes bancarias, o por sistemas de marketing directo. En concreto, y según la estadística a la que nos hemos referido anteriormente, del total

de primas vendidas de esta modalidad, un 35,9% de las primas totales han sido comercializadas por bancos y, refiriéndonos en concreto al total de distribución bancaria de productos de Seguro de Vida, es el que se lleva la palma, con un 67% de las ventas totales, frente a un 18% correspondiente a Seguros Mixtos.

## Seguros de Jubilación

Aquí me refiero a todos los Seguros de Vida que, aunque se instrumenten en forma de Mixto o Diferido, se comercializan como Planes o Seguros de Jubilación.

Es, sin duda, de todas las modalidades de Seguro de Vida, la que puede tener más desarrollo en los próximos años. Las expectativas de vida media, que han pasado tan sólo de 1950 a 1990, de 59 a 73 años para hombres, y de 64 a 80 años para mujeres, hablan por sí solas de la necesidad de una cobertura complementaria de jubilación. Mucho más, si la Seguridad Social está en bancarrota y cada vez va a tener, de una u otra manera, que reducir más las prestaciones de pensiones.

## Planes de Pensiones

Todo lo dicho en el epígrafe anterior sobre posibilidades de mercado sirve igual aquí, con el hecho a favor para los Planes de Pensiones de ser, sin duda, hasta que uno tenga cubierto el tope máximo, la inversión más atractiva, por el ahorro fiscal, que supone: 56% para personas con Base Imponible de 10 millones de pesetas, aportando 750.000 pesetas al año; ó 34% para personas con Base Imponible de 4 millones, aportando 200.000 pesetas al año, etc.

Los Planes de Pensiones instrumentados en Fondos tendrán un crecimiento en 1993 del orden del 15%, pero su incremento en 1994 puede ser todavía mayor, igual que en años sucesivos, a medida que el consumi-

dor se vaya concienciando aún más del problema de la jubilación.

### Los Seguros de Salud

El potencial de crecimiento del Seguro de Salud, tanto en su modalidad de Asistencia Sanitaria como de Reembolso de Gastos, es inmenso. La Seguridad Social cada vez funciona peor y cubre menos, y esta tendencia se acentuará dramáticamente en el futuro, de manera que sólo el estamento de población más bajo, es decir aquél que no pueda pagarse un Seguro privado, seguirá cubierto exclusivamente por la Seguridad Social. Una inmensa mayoría suscribirá Seguros de Asistencia Sanitaria, que no dejan de ser una Seguridad Social mejorada, y el segmento superior, Seguros de compensación de gastos, que permitan la absoluta y libre elección de médicos y hospitales, tanto en España como en el extranjero.

El crecimiento de los Seguros de Asistencia Sanitaria se acercará en 1993 a un 20%, y los de Compensación de Gastos médicos y hospitalarios posiblemente supere el 30%. Estos porcentajes de crecimiento deben mantenerse, o incluso incrementarse, en 1994 y años sucesivos.

Hasta aquí creo que, por su desarrollo actual y sus perspectivas de futuro, he pintado un sector envidiable, sobre todo para los que trabajan dentro del sector industrial, pero también incluso para los que están en otras actividades del Sector Servicios. De todas maneras, no todo es positivo, no todo es favorable en el mundo de los seguros personales, y creo que habría que hacer algunas consideraciones finales. Para ello, voy a referirme muy rapidísimamente a cuatro epígrafes: Costos, Distribución, Imagen y Legislación:

### Costos

Como he dicho al principio de mi intervención, muchas palabras ya no significan lo mismo, y muchos de los Seguros de Vida que se están vendiendo hoy nada tiene que ver con el que podríamos llamar Seguro de Vida

clásico. Sin embargo, hay muchas compañías que piensan que puede venderse igual y soportar los mismos costos, un Seguro de Vida Mixto de 20 años de duración que un Seguro de Inversión a corto plazo o de Prima Única. Aquí se pueden cometer tremendos errores, que pueden llevar a entrar en crisis a algunas compañías concretas y, si no tenemos cuidado, al sector en general. Cada producto, cada modalidad, puede soportar unos costos de administración y de distribución. No creamos que todo es lo mismo.

### Distribución

Se habla ahora mucho de nuevos canales de distribución, y sin duda que, efectivamente, además del canal tradicional de distribución del Seguro de Vida, que han sido y sigue siendo los Agentes Profesionales de Seguros, surgen nuevos canales de distribución, como las oficinas bancarias, el marketing directo, la venta por correspondencia, etc., pero aquí todavía es más necesario distinguir los productos. Hay productos que se venden y otros que se compran y precisamente dentro del Seguro de Vida hay modalidades que clarísimamente caen en uno o en otro lado. Por eso ahora, muchas veces cuando se habla de la panacea de la distribución bancaria, es porque nos estamos refiriendo sólo a ciertas o determinadas modalidades de Seguro de Vida, y porque muchas veces no se están atribuyendo tampoco los costos reales a esa distribución, como si las sucursales fuesen gratis para las entidades financieras.

### Imagen

El Seguro en general, y el de Vida en particular, siguen teniendo poca imagen. Muchas veces se habla de mala imagen, pero a mí me gusta más el término que he utilizado, porque creo que es mucho más real. Creo, y lo tengo que decir una vez más, que los aseguradores de Riesgos Personales, que en estos momentos tenemos un mercado importante, deberíamos de hacer algún esfuerzo por potenciar la imagen del Seguro de

Vida. Haríamos un servicio a la Institución y, sobre todo, al consumidor, que muchas veces no conoce lo suficientemente bien nuestros productos, y no sabe que por muy poco dinero puede tener protegida su familia, o poco a poco ir ahorrando para complementar su jubilación.

### Legislación

En la mayoría de los países, el Seguro de Vida disfruta de una legislación favorable en cuanto a su fiscalidad, no porque los distintos estados quieran favorecer la industria del Seguro de Vida, sino porque piensan que de esta manera favorecen al ciudadano: cuantos más Seguros de Vida se contraten, habrá menos viudas o huérfanos indigentes y menos problemas tendrá el Estado para mantener a sus pensionistas. A pesar de eso, en España desde hace unos años parece que se ha castigado al Seguro de Vida, quitándole todas las ventajas fiscales. Creemos que, entre todos, debemos transmitir a los responsables del Ministerio de Hacienda, para que éstos lo hagan al gobierno, nuestra inquietud al respecto y las ventajas que supondría, aunque fuera mínimamente, volver a dotar al Seguro de Vida de un atractivo fiscal. Nuestras propuestas concretas, son las siguientes:

— Establecer la exención total en el Impuesto de Sucesiones, para capitales de Seguro de Vida de hasta un millón de pesetas. Esto permitiría a las compañías comercializar un Seguro de Vida para gastos inmediatos en caso de fallecimiento, que se liquidará, al margen de la herencia, inmediatamente después del fallecimiento.

Para capitales superiores, debería haber también una exención, con porcentaje de deducción inverso a la cuantía del capital contratado.

— Devolver la deducción del 10% a los Seguros Mixtos y Diferidos de duración superior a 10 años.

— Que el incremento de patrimonio generado por un contrato de Seguro de Vida se liquide en su totalidad en proporción a los años transcurridos desde la fecha de contratación.