

N.42582
R.41159

I. ENCUENTRO MUNDIAL DE SEGUROS

EL SEGURO DE VIDA Y LOS PLANES DE PENSIONES EN ESPAÑA

I. ENCUENTRO MUNDIAL DE SEGUROS

"EL SEGURO DE VIDA Y LOS PLANES DE PENSIONES EN ESPAÑA"

**Por Domingo Solsona Elejalde
Director Adjunto de La Unión y El Fénix Español
Medalla al Mérito en el Seguro**

Ponencia presentada en el Seminario

"El Seguro de Vida en el umbral del siglo XXI"

Patrocinado por A.G.F.

Madrid, 11 de Mayo de 1.992

EL SEGURO DE VIDA Y LOS PLANES DE PENSIONES EN ESPAÑA

- INTRODUCCION.

- LA ECONOMIA ESPAÑOLA.

- MERCADO UNICO EUROPEO.

- LA ACTIVIDAD ASEGURADORA DE VIDA EN ESPAÑA.
 - * Marco Jurídico del Seguro de Vida.

 - * Las Modalidades.

 - * La Distribución.

 - * La Fiscalidad.

- LOS PLANES DE PENSIONES EN ESPAÑA

EL SEGURO DE VIDA Y LOS PLANES DE PENSIONES EN ESPAÑA

Queridos amigos:

Sin mejor título que el que cualquiera de mis compañeros aseguradores pueda tener para hablar del Seguro de Vida y los Planes de Pensiones en España, tengo el honor, a propuesta de UNESPA, de dirigirme a este cualificado auditorio.

INTRODUCCION:

Las estadísticas comparadas sobre las cifras de Seguros de Vida, nos dan medida de su presencia en los diferentes países y del bajo lugar que España ocupa en este "ranking". La consoladora conclusión que se suele presentar, aunque su repetición pudiera convertirla en tópico, es la del magnífico futuro que el Seguro de Vida tiene en España.

Al margen de las razones relacionadas con la falta de educación social en relación con la previsión, o la falta de prestigio que el seguro como industria haya podido tener ante la Sociedad, e incluso otras de orden fiscal, hay que relacionar necesariamente la evolución del Seguro de Vida con la evolución de las necesidades de previsión y ahorro de la sociedad española.

Desde hace algunos años el público está fuertemente sensibilizado por los problemas de nuestra Seguridad Social y ello ha sido causa de que un importante componente de la sociedad haya dirigido su mirada al Seguro de Vida, junto con otros intermediarios financieros, en busca de una respuesta para su cobertura de jubilación.

No obstante, el Seguro de Vida español está aún en un nivel inferior a la media de la C.E.E., en línea con el grado de desarrollo económico de España.

En 1.990 el gasto por persona en Seguros de Vida en España era de 93 ecus, que representa el 23 por ciento del correspondiente a la media de la C.E.E.

La cifra de primas de Seguros de Vida recaudadas en el ejercicio 1.991, según avance de UNESPA, asciende a 608.198,07 millones de ptas., con un incremento del 29,86%, sobre el año anterior y un peso del 29,67% sobre el total de primas del seguro directo. Representan el 1,11 por 100 del P.I.B. español.

El número de entidades presentes en el mercado del Seguro de Vida en España es de 142.

En relación con las cotizaciones de la Seguridad Social que ascienden a 4.931.032 millones de pesetas en 1.991, las primas de Seguro de Vida suponen el 12,33 % de las mismas.

Las cotizaciones que pagan empresarios y trabajadores soportan el 69,2% de los recursos consolidados netos de la Seguridad Social.

El enorme peso que las cotizaciones empresariales tienen en la financiación de la Seguridad Social, constituye un freno al desarrollo económico y al empleo, con efectos similares a los que pudiera tener un impuesto contra el empleo.

LA ECONOMIA ESPAÑOLA.

El Seguro en general y el Seguro de Vida en particular, son función del desarrollo económico.

Veamos la evolución en los últimos cuatro años de los indicadores económicos más significativos en orden a su relación con el seguro de Vida.

Indicadores de divergencia entre España y la CEE (países centrales) (Alemania, Francia, Holanda, Bélgica, Dinamarca y Luxemburgo).

Tasas de variación S/año anterior	1.988	1.989	1.990	1.991
PRODUCTO INTERIOR BRUTO				
Países Centrales de				
C.E.E.	3,6	3,6	3,8	2,4
España	5,2	4,8	3,7	2,5
Divergencia Española	1,6	1,2	- 0,1	0,1
DESEMPLEO (% población activa)				
Países Centrales de				
C.E.E.	8,5	8,-	7,-	7,-
España	19,5	17,3	16,3	16,2
Divergencia Española	11,-	9,3	9,3	9,2
INFLACION (I.P.C.)				
Países Centrales de				
C.E.E.	2,-	3,2	2,7	3,2
España	4,8	6,6	6,7	5,9
Divergencia Española	2,8	3,4	4,-	2,7

Fuente: España: Contabilidad Nacional (INE) y estimación CIES para 1.991.

Países Centrales CEE: Economie Européenne -
Suplemento A -
Noviembre/Diciembre 1.991.

En el precedente cuadro se observa que el ritmo de crecimiento del P.I.B. en España está en línea con el promedio de los países de la C.E.E. Estos tipos de crecimiento del P.I.B. español se pueden considerar aceptables.

No podemos decir lo mismo de nuestro I.P.C. que se encuentra muy por encima del promedio comunitario. Para cumplir el objetivo del I.P.C. no se debe pasar el 4,30 por ciento.

El desempleo presenta una situación persistente claramente negativa. Es el indicador de mayor divergencia con la Comunidad.

El estímulo y la protección del ahorro deben ser medidas prioritarias a utilizar en la situación actual de la economía española para reducir la inflación y el desempleo. La política económica seguida hasta ahora en España ha ignorado estos resortes y como consecuencia el ahorro se ha visto penalizado año tras año. Podemos observar en los siguientes datos comparativos, como se emplearon cien pesetas de renta familiar en el año 1.973 y como se han empleado en el año 1.990.

	<u>1.973</u>	<u>1.990</u>	<u>% de variación</u>
Consumo privado.....	75,1	71,68	- 4,55
Ahorro.....	12,3	5,49	- 55,37
Cotizaciones sociales.	10,8	14,89	+ 37,87
Impuestos directos....	1,8	7,94	+ 41,11

Fuente. Banco de Bilbao - Informes Económicos de 1.973 y 1.990.

Aunque estas cifras se comentan por sí solas, quiero llamar la atención sobre el hecho de que habiéndose reducido el consumo en un moderado porcentaje, el ahorro ha sufrido el brutal ataque de los impuestos y las cotizaciones a la Seguridad Social.

No podemos olvidar que el soporte técnico de las Pensiones de la Seguridad Social está en un sistema financiero de reparto, que no genera ahorro, a diferencia de los sistemas financieros de capitalización, que se utilizan en los Seguros de Vida privados. Por esta razón las cotizaciones a la Seguridad Social suponen una importante detracción de recursos a las empresas y trabajadores en detrimento del ahorro a largo plazo, generador de riqueza, puestos de trabajo y mayor bienestar social, a través de la inversión.

MERCADO UNICO EUROPEO.

En estos momentos, el punto principal de atención y referencia obligada para la economía española es ese espacio comunitario sin fronteras, donde las personas, bienes, servicios y capitales circulan libremente, y que se conoce con el nombre de Mercado Unico Europeo. Un mercado de 380 millones de personas.

Su constitución supone la supresión de los principales obstáculos físicos, técnicos o fiscales al ejercicio de las tres libertades fundamentales recogidas por el tratado de Roma: libertad de establecimiento, libre prestación de servicios (L.P.S.) y libre circulación de capitales.

En una primera etapa, la libertad de establecimiento para el seguro directo de Vida se alcanzó en 1.979.

El Consejo de la C.E.E. adoptó el 8 de Noviembre de 1.990, la segunda Directiva, LPS Vida.

La tercera generación de Directivas, son las Directivas marco, que conducen a la liberación completa de las actividades de Seguros y marcarán el final de la evolución, comenzando el Mercado Unico Europeo en su plenitud de liberación a partir de 1º de Enero de 1.993.

El pasado año 1.991, la Comisión de las Comunidades Europeas, presentó Propuesta de tercera Directiva al Consejo sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas del Seguro Directo de Vida.

Todo ello supondrá un profundo cambio en la concurrencia, que afectará no solo a las empresas, sino a las economías y legislaciones de los distintos países miembros.

En el contexto del mercado Unico y en orden a los aspectos favorables de la adaptación, Félix Mansilla, (Informe "El Seguro español en la perspectiva de 1.992" - Unespa - Febrero 1.989) nos dice que "En el Ramo de Vida y sobre la base de desregulación de los servicios financieros el asegurado-ahorrador va a demandar -y se le deben ofrecer- productos globales incluyendo servicios financieros. Los aseguradores asumirán todo aquello que sea posible técnicamente y para el resto habrá que cooperar con entidades financieras. Esto está abierto no solamente a las empresas de seguros que mantienen vínculos con Bancos y Cajas de Ahorros, sino a todas las demás, por medio de acuerdos recíprocamente beneficiosos con otras Entidades".

LA ACTIVIDAD ASEGURADORA DE VIDA EN ESPAÑA.

Con un enfoque operativo del Seguro de Vida como sistema de cobertura de riesgo y/o ahorro, vamos a tratar de lo que podríamos llamar la industria y el comercio del Seguro de Vida en España, dentro de su marco jurídico, en las fases de creación de producto o modalidades, canales de distribución y fiscalidad.

MARCO JURIDICO DEL SEGURO DE VIDA EN ESPAÑA.

La Constitución Española hace referencia al seguro en el apartado 1, del artículo 149, reglas 6ª, 11ª y 13ª, configurando las bases de la ordenación del mismo como competencia exclusiva del Estado.

El Seguro de Vida en España no dispone de una norma reguladora específica. Su regulación está incluida dentro del Ordenamiento Jurídico del Seguro privado español, que descansa en tres cuerpos legales básicos que contemplan las tres grandes áreas siguientes:

- a) Area del contrato entre aseguradores y asegurados, regulada por la Ley de contrato de Seguro, de 8 de Octubre de 1.980
- b) Area de Ordenación y control de las entidades aseguradoras por los Poderes Públicos, regulada por la Ley de Ordenación y Control del Seguro privado, de 2 de Agosto de 1.984.
- c) Area de la actividad mercantil de mediación que aproxima a las aseguradoras con sus clientes y que hasta el día 2 del presente mes de Mayo, estaba regulada por la Ley de Producción de Seguros Privados de 1 de Agosto de 1.985. Esta Ley ha quedado derogada por la Ley 9/1992 de 30 de Abril de Mediación en Seguros Privados, que supone una importante transformación en la normativa vigente en este área.

Tenemos un conjunto normativo actualizado que además se encuentra dentro de un proceso permanente de renovación y adaptación a las exigencias del mercado asegurador cada día más competitivo y abierto, sobre todo a partir de la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea.

El Derecho Comunitario Europeo tiene una fuerte incidencia en el sector asegurador, por ser éste, objeto de una fuerte armonización comunitaria.

La Ley de Contrato de Seguros dedica a los seguros de vida los artículos 83 al 99, con independencia de las disposiciones generales aplicables a todos los contratos de Seguro.

Los preceptos de la Ley tienen carácter imperativo a no ser que en ellos se disponga otra cosa. No obstante, la Ley establece que se entenderán válidas las cláusulas contractuales que sean más beneficiosas para el asegurado.

Con respecto al ejercicio de la actividad aseguradora sobre la vida, la Ley de Ordenación de Seguro Privado establece el principio de especialización y exclusividad, disponiendo en su artº 8º que "Las Entidades cuyo objeto social sea la práctica de operaciones de cualquier modalidad de seguro sobre la vida, incluida la de capitalización, habrán de tener exclusivamente dicho objeto, sin que puedan extender su actividad a otra clase de operaciones de seguro, salvo los concertados con carácter complementario". No obstante, en la Disposición Transitoria sexta se establece que "las entidades que a la publicación de esta Ley se hallen autorizadas para realizar operaciones en el ramo de vida y en otros ramos, podrán seguir simultaneando dichas operaciones, pero deberán llevar contabilidad separada para aquél y éstos y tener como mínimo un capital social, fondo

mutual, margen de solvencia y fondo de garantía, igual a los requeridos para el ramo de vida más los que correspondan para los demás ramos en que operen". El capital mínimo para poder operar en el ramo de vida en España es de 1.500 millones de pesetas, con desembolso del 50 por ciento.

LAS MODALIDADES DE SEGURO DE VIDA.

Este obligado apartado en una ponencia sobre el seguro de vida ha sido objeto de magistrales exposiciones de los ponentes que me han precedido en este Seminario, y que me eximen de tratarlo, ante la imposibilidad de mejorarlo y el riesgo de cansarles.

Sólo debo añadir, que el espectacular desarrollo de la informática como nueva tecnología para el tratamiento de información, ha contribuido de modo decisivo a variar el esquema mental en la creación de modalidades de vida que den la adecuada respuesta a la demanda social de previsión y ahorro.

La creación de modalidades de seguro de vida que, al igual que en otros ramos, se ha dado en llamar "productos" no es ya un problema exclusivamente actuarial. Su solución requiere el imprescindible concurso informático, pues sin él no es posible lanzar con éxito un producto de seguro de vida al mercado.

LA DISTRIBUCION EN EL SEGURO DE VIDA.

Sobre la base de los datos publicados por la Asociación I.C.E.A. (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras) en el pasado mes de noviembre y la hipótesis de que reflejan la realidad con gran aproximación, presento esquema de la distribución de los seguros de vida en España, en 1.990. Comienza el estudio-encuesta de ICEA, diciendo que "La evolución del mercado asegurador en los últimos años se ha caracterizado por una serie de cambios en la estructura de la distribución de los diferentes productos".

Con respecto al Seguro de Vida presenta el siguiente cuadro de distribución:

Canal de distribución	% de Primas distribuidas sobre los totales en el Ramo de Vida
Agentes afectos	42,74
Corredores	24,57
Equipos específicos	2,75
Venta directa	11,63
Marketing directo	0,02
Otros	18,29

la distribución para corredores y venta directa aparece con los siguientes desgloses:

	%
Corredores (Corredores independientes)	2,92
(Grandes Almacenes)	0
(Instituciones financieras)	21,65
Venta directa (Puntos de venta)	5,24
(Agentes de plantilla)	6,39

En el precedente cuadro se observa el fuerte peso que en la distribución de Seguros de Vida tienen los agentes afectos.

Igualmente se advierte la importante presencia de la distribución a través de entidades financieras, canal mediante el cual, los corredores distribuyen el 88 por 100 de los Seguros de Vida en que intervienen.

La reordenación de la actividad financiera de una parte y las grandes fusiones bancarias han tenido unos efectos importantes en la distribución del seguro de Vida.

En España la relación banca-seguros no es nueva, pero sí que ha resultado potenciada en muy alto grado como consecuencia de los hechos antes citados. Los Bancos tienen interés por aumentar el número de servicios que prestan y a las entidades aseguradoras les resulta también interesante, utilizar las redes de oficinas bancarias que cubren prácticamente todo el territorio español, para la distribución de sus productos, fundamentalmente, los Seguros de Vida.

Es evidente que la comercialización del Seguro de Vida a través de una pirámide de gestión comercial con un elevado número de oficinas operativas, supone la apertura de una línea de ventas muy importante.

No obstante, el servicio a través de agentes continuará contando con fuerza en la decisión de los clientes a la hora de comprar seguros de Vida.

FISCALIDAD DEL SEGURO DE VIDA.

Las figuras impositivas que afectan al seguro de Vida en España son el Impuesto sobre sucesiones y donaciones, y los Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio.

a) Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Este impuesto viene regulado por la Ley 29/1.987 de 18 de Diciembre y su Reglamento aprobado por Real Decreto de 8 de Noviembre de 1.991.

Esta normativa incluye dentro del hecho imponible la percepción de cantidades por los beneficiarios de contratos de seguros sobre la vida, cuando el contratante sea persona distinta del beneficiario. Y establece la responsabilidad subsidiaria de las Entidades de Seguros en las entregas de cantidades a quienes resulten beneficiarios como herederos o designados en los contratos. El ingreso de la liquidación parcial o el de autoliquidación del impuesto, extingue esta responsabilidad subsidiaria.

En la vigente Ley, las cantidades percibidas por razón de seguros sobre la vida se liquidan acumulando su importe al resto de los bienes y derechos que integran la porción hereditaria del beneficiario cuando el causante sea, a su vez, el contratante del seguro individual o el asegurado en el seguro colectivo.

Este tratamiento fiscal del Seguro de Vida supone una fuerte penalización del mismo con respecto a la fiscalidad contemplada por la Ley General sobre las Sucesiones, vigente hasta la entrada en vigor de la Ley de 1.987 y que en su artículo 19.3 declaraba exentas de tributación, hasta 500.000 pesetas, las cantidades percibidas de las Entidades Aseguradoras por los beneficiarios de las pólizas de Seguros de Vida, si el parentesco entre el contratante-asegurado y beneficiario fuera el de cónyuge, ascendientes o descendientes legítimos. Las cantidades que excedieran de 500.000 ptas. gozaban sin límite de una reducción de la base imponible del 90 por ciento, en los mismos supuestos.

b) Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

Regulado por la Ley de 6 de Junio de 1.991 y Reglamento de 30 de Diciembre del mismo año, es la figura tributaria de mayor incidencia en el Seguro de Vida.

Podemos distinguir el tratamiento fiscal en el momento de la contratación del Seguro, del tratamiento aplicado en el momento del cobro del capital o rescate.

Tratamiento en el momento de la contratación del Seguro.

En la fiscalidad de 1.991, de la cuota resultante de la aplicación de la tarifa en el IRPF, se deducía el 10 por ciento de las primas satisfechas por razón de contratos de Seguros de Vida, con una serie de condiciones cuya enumeración no hace al caso. Se exceptuaban de esta deducción los contratos de seguros de capital diferido y mixto de duración inferior a diez años.

La nueva Ley, vigente desde 1º de Enero del presente año, ha introducido una modificación sustancial en este punto, al excluir del derecho a la deducción, a los seguros de capital diferido o mixto, incluso cuando su duración sea superior a 10 años.

La deducción por primas de Seguro de Vida, contemplada en todos los textos legales del I.R.P.F. ha estado inspirado en un principio de fomento del ahorro privado a largo plazo.

La nueva Ley adopta en este aspecto una posición muy distinta a la que ha venido siendo habitual durante muchos

años. Y aunque, en último término, ello no deja de ser una opción entre tantas posibles a la hora de plantear la política económica y fiscal del país, debemos tener en cuenta que una sociedad que no contemple la promoción del ahorro como uno de sus objetivos básicos tiene un triste futuro, y el legislador inteligente debe saber promocionarlo, dando unos estímulos fiscales que permitan crecer a las instituciones generadoras de ahorro.

Por esta razón y en este sentido no resulta fácil entender la falta de sensibilidad fiscal hacia las cantidades invertidas en Seguros de Vida.

Tratamiento en el momento del cobro del Capital o Rescate.

La nueva Ley distingue en orden a su tratamiento fiscal dos clases de seguros de vida, calificando como rendimientos del capital mobiliario los procedentes de contratos de seguros que no incorporen el componente mínimo de riesgo y duración que reglamentariamente se determine. Por contra se califican como incrementos de patrimonio, los rendimientos procedentes de aquellos contratos que cumplan las condiciones que establece el Reglamento.

Según el informe INSETEC Seguros, nº 84 de 31 de Octubre de 1.991 "el origen histórico de esta distinción se encuentra clara e íntimamente relacionado con la expansión de los seguros denominados a "prima única", que vivió el sector asegurador en España entre los años 1.986 a 1.988".

"La Administración ha entendido que mediante este tipo de contratos se estaban encubriendo operaciones de mayor contenido financiero que asegurador, al tiempo que se utilizaban para dificultar el control de la Administración Tributaria sobre los rendimientos derivados de tales

contratos, así como las inversiones implícitas en el pago de las primas"

El Reglamento del IRPF intenta clarificar el tratamiento en este impuesto de las percepciones derivadas de los seguros de Vida con capital diferido, si bien ha abierto una polémica sobre la determinación del período de permanencia de los contratos de Seguro de Vida a prima periódica, aspecto de fundamental importancia en el tratamiento de los rendimientos como incremento de patrimonio, por cuanto la Ley establece que el incremento patrimonial se reducirá en un 7,14 por 100 cada año de permanencia que exceda de dos.

El Reglamento establece a estos efectos que en el caso de los seguros de Vida con pago de primas periódicas, se tomará como período de permanencia el número de años que medie entre las fechas de pago de cada prima y la de prestación. Y a continuación dispone que la entidad aseguradora desglosará dentro de las cantidades que satisfaga en el momento de la prestación, la parte que corresponda a cada una de los pagos realizados.

El tema es muy extenso, y por razones de tiempo he de dejarlo aquí, no sin antes expresar mi opinión de que, con independencia de que la redacción reglamentaria carezca o no de apoyatura legal, es difícil encontrar un sistema mas complicado y carente de operatividad que el que recoge el Reglamento en este punto.

No obstante, cuando se trate de contratos de seguro a prima constante o creciente por cómputo anual, durante toda la vigencia del contrato, y sin rebasar en este último supuesto un incremento del 5 por 100 en progresión

geométrica, podrá tomarse como período de permanencia el cociente redondeado por exceso, de dividir por 1,4 el número de años, que medie entre las fechas de pago de la primera prima y de devengo de la prestación.

Como novedad en el tratamiento tributario de los rendimientos de capital mobiliario, la Ley del IRPF hace referencia a los planes de ahorro popular que se autoricen reglamentariamente, dejando exentos sus rendimientos, con las siguientes condiciones y requisitos:

- a) Permanencia de las cantidades invertidas durante un período mínimo de cinco años, a contar desde su imposición.
- b) La inversión en activos de esta naturaleza no podrá superar la cuantía de diez millones de pesetas por sujeto pasivo.
- c) La inversión anual no podrá exceder de un millón de pesetas por sujeto pasivo, y además requerirá que el importe comprobado del patrimonio del sujeto pasivo, al finalizar el período de la imposición, exceda del valor probado al comienzo del mismo, al menos en la cuantía de las inversiones realizadas.
- d) Cada sujeto pasivo sólo podrá ser titular de un plan de estas características.

Estos planes de ahorro popular podrán materializarse en contratos de Seguro de Vida, con las Condiciones que se determinen reglamentariamente.

A pesar de la remisión de la Ley al Reglamento, para la

autorización de los planes de ahorro popular y para la determinación de las condiciones que deben reunir al materializarse en contratos de seguro, el Reglamento no hace referencia alguna a los mismos y esperamos que se elabore una norma específica reguladora de este instrumento de ahorro.

c) Impuesto sobre el Patrimonio.

Para terminar con los aspectos fiscales del Seguro de Vida, voy a hacer una breve referencia a este Impuesto, regulado por Ley de 6 de Junio de 1.991. Esta Ley dedica el artículo 17 al tratamiento de los seguros de Vida y Rentas Temporales o Vitalicias.

Los seguros de Vida se computarán por su valor de rescate, en el momento del devengo de este impuesto. Las rentas temporales o vitalicias, que no tienen valores de rescate, se deben computar por su valor de capitalización.

Aparece así otro novedoso tratamiento fiscal de las rentas vitalicias, con discutible fundamento teórico, por cuanto la percepción de la renta, está sujeta a la condición suspensiva que representa el hecho incierto de que el beneficiario de la prestación esté vivo en el momento previsto para recibir cada cantidad periódica.

LOS PLANES DE PENSIONES EN ESPAÑA.

La Ley 8/1987 de 8 de Junio de regulación de los Planes y Fondos de Pensiones en España configura los Planes de Pensiones como instituciones de previsión voluntaria y libre, cuyas prestaciones de carácter privado pueden o no, ser complemento del preceptivo sistema de la Seguridad Social obligatoria, al que en ningún caso sustituyen.

La idea de los Planes de Pensiones había calado con ilusión de futura panacea en el sentir popular, ante la insuficiencia de la Seguridad Social, cuyo sistema financiero de reparto no podía garantizar el futuro de las pensiones.

Distingue la Ley tres sistemas o clases de planes, según los sujetos constituyentes. Así contempla el sistema de empleo, sistema asociado y sistema individual y define como principios básicos de los planes, los de no discriminación, adscripción obligatoria a un fondo de pensiones, irrevocabilidad de las aportaciones de la entidad promotora, asignación de la titularidad de los recursos afectos al plan, a sus partícipes y beneficiarios, delimitándose en tiempo y cuantía los derechos de los partícipes y autorizándose su movilización solamente para aplicarlos a un plan distinto.

Una comisión de control ejercerá la supervisión obligatoria de cada plan, seleccionando el actuario que dictaminará el sistema financiero y actuarial y revisará el plan cada tres años como mínimo.

El sistema financiero en que se basen los Planes de Pensiones será el de capitalización.

En cuanto al Fondo de Pensiones al que se debe adscribir cada Plan, la Ley establece controles, que justifica por razones de solvencia. Así exige en su administración la existencia de la entidad gestora, con el concurso de un depositario y la supervisión de las comisiones de control. También regula la composición de sus activos así como la publicación y envío a la Administración de las cuentas anuales auditadas. Recoge una tipología de infracciones así como el régimen sancionador.

La fiscalidad con mayor efecto incentivador en la adscripción a los planes de pensiones es la que afecta al partícipe, por cuanto puede deducir de la base imponible en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas el importe de las aportaciones efectuadas en cada ejercicio fiscal con el límite del 15 por 100 de los rendimientos netos del trabajo, empresariales profesiones o artísticos, con un máximo en 1.992 de 750.000 pesetas.

Las prestaciones derivadas de un plan de pensiones tendrán para el beneficiario la consideración fiscal de rendimientos del trabajo dependiente.

Los aseguradores esperábamos el equiparamiento fiscal del Seguro de Vida con el que se diera a los Planes de Pensiones. Esta normativa debiera haber dejado clara una absoluta igualdad en el tratamiento fiscal de todas las operaciones de aseguramiento o cobertura a los Planes de Pensiones, cualquiera que fuera su naturaleza o modalidad y la institución que los instrumente de las legalmente autorizadas.

La Ley, olvidando el principio de neutralidad fiscal penaliza fiscalmente cualquier sistema de previsión alternativa al contemplado en la misma.

Creemos que el ahorro personal español se hubiera visto notablemente potenciado con la potenciación de los llamados intermediarios financieros o de las instituciones especializadas en la captación del ahorro personal y familiar, como es el Seguro de Vida.

Veamos las cifras relativas a Planes de Pensiones a 31 de Diciembre de 1.991 que se recogen en el siguiente cuadro comparativo con los de la misma fecha del año anterior:

	Patrimonio (en millones ptas.) 31.12.1990	31.12.1991	Incremento porcentual
Sistema de empleo	348.839,35	493.246,73	41,40
Sistema asociado	15.896,24	22.804,40	43,46
Sistema individual	170.107,65	287.628,04	69,09
TOTAL.....	534.843,23	803.679,20	50,26

	Número de 31.12.1990	partícipes 31.12.1991	Incremento porcentual	Nº de Planes 31.12.91
Sistema de empleo	81.420	101.378	24,51	210
Sistema asociado	15.987	21.309	33,29	68
Sistema individual	530.551	710.677	33,95	168
TOTAL.....	627.958	833.364	32,71	446

Fuente: INVERCO. No se incluyen las Entidades de Previsión Social Voluntaria de la Comunidad Vasca, no reguladas por la ley 8/1987.

Aunque la mayor cifra de patrimonio corresponde a los planes del sistema de empleo con 493.246,73 millones de pesetas en 31 de Diciembre de 1.991, tenemos que destacar el hecho de que solamente 210 empresas en toda España han seguido el camino de los Planes de Pensiones de Empleo regulados por la Ley. Estas cifras muestran el bajo nivel de aceptación que han tenido los planes de este sistema.

Esta afirmación queda ratificada por las cifras de patrimonio, si consideramos que en dicha cifra están incluidos tanto los planes de empresas estatales como de las Cajas de Ahorro, que reconvirtieron los fondos internos en planes de pensiones, participando estas entidades en las cifras de patrimonio citadas con mas de 250.000 millones de pesetas.

El porcentaje de crecimiento de los planes del sistema de empleo en el año 1.991 ha sido de 41,40 por 100. Este porcentaje es muy reducido, teniendo en cuenta que estos planes se realizan en un espacio donde los compromisos de pensiones de las empresas españolas asciende a una cifra próxima a los 2,5 billones de pesetas y que la Ley de Planes y Fondos de Pensiones está en su cuarto año de vida.

El sistema individual es el de mayor crecimiento con el 69,09 por 100, y un número de partícipes que representa siete veces el número de partícipes del sistema de empleo.

Realmente es difícil hacer un juicio valorativo sobre tan compleja normativa creada ex novo, a imagen y semejanza de las instituciones de inversión colectiva. No obstante, podemos decir que se ha conseguido una normativa falta de contenido eficaz que no incentiva, en absoluto, los Planes de Pensiones de Empleo que, en principio, era el objeto fundamental para ser regulado.

Por otra parte, se ha negado la reivindicación del sector asegurador, de tener un instrumento adecuado, moderno y ágil de hacer posible la Previsión a nivel empresarial y a nivel asociativo, evitando la existencia de un trato fiscal discriminatorio entre las diversas instituciones financieras.

Sabiendo ya, que la legislación española reguladora de los Fondos de Pensiones variará, por la realización del mercado interior de la CEE en el ámbito de los Fondos de Pensiones y de la administración de fondos para prestaciones de jubilación, y con la conciencia de que el seguro es nuestro terreno de juego, el clima de nuestra vocación, el tiempo de nuestras preocupaciones y la referencia obligada en nuestras decisiones profesionales, termino esta ponencia, con el deseo de que la colaboración de todos haga posible la creación de un clima de previsión de alcance mundial que contribuya a la formación de una sociedad más justa, instruida y rica.