

GERARDO AROSTEGUI  
 Presidente Ejecutivo de Plus Ultra

## Retos del mercado asegurador de vida en 1998

**P**ARA el Asegurador de Vida este año de 1998 es, sin duda, un año en el que los desafíos se agolpan casi tumultuosamente y cuya superación no sólo involucra la cuenta de resultados de la entidad aseguradora, sino incluso amenaza su propia supervivencia.

La gran mayoría de estos desafíos se hallan interrelacionados; sin embargo, por exclusiva conveniencia metodológica reflexionaré sobre ellos separadamente.

Podemos considerar que fundamentalmente son cuatro:

— El nuevo reglamento de ordenación y supervisión de los seguros privados.

— El papel del asegurador en la exteriorización de los compromisos por pensiones.

— La moneda única y la convergencia europea.

— El papel del asegurador como canalizador del ahorro finalista a largo plazo.

### El Nuevo Reglamento

El nuevo Reglamento, consecuencia de la adaptación a la Tercera Directiva de Vida y a su vez relacionado con el nuevo Plan Contable, presenta el mayor reto a corto plazo, ya que entrará en vigor durante este año.

Sin duda el aspecto que mayor impacto supone para el asegurador de Vida es la nueva fórmula de cálculo de las provisiones técnicas y, en par-

**«La nueva fórmula de cálculo de las provisiones técnicas y matemáticas prevista en el nuevo Reglamento viene a revalorizar la figura del actuario»**

ticular, de las provisiones matemáticas.

El antiguo sistema de cálculo de las provisiones determina éstas conforme a las provisiones de la nota técnica; esto es, conforme a las expectativas vigentes en el momento de suscripción de la póliza. Sin embargo, en el nuevo sistema las provisiones matemáticas se determinan conforme a las expectativas vigentes en el momento de calcularse éstas. El cambio implica reconocer en un año el valor actual de las consecuencias de los cambios en las hipótesis, en vez de que sea la cuenta de resultados de cada año de vigencia de la póliza la que soporte las diferencias anuales producidas.

Este cambio de filosofía convierte en fundamental el proceso de cálculo de provisiones que gana en contenido de gestión frente a la situación actual, en la que este proceso es más calculista.

La función del actuario queda así muy valorizada en este proceso.

El problema que plantearía aplicar esta nueva filosofía en un año con-

creto (que se vería obligado a recoger las diferencias correspondientes a años pasados) es resuelto por el reglamento, al otorgar un plazo de adaptación sistemática de 15 años para las diferencias por tabla de mortalidad y, en la medida en que se obtenga una rentabilidad anual suficiente, mantener los tipos de interés de la base técnica para la cartera existente antes de la publicación del reglamento.

Esta nueva forma de cálculo de provisiones, junto con los requisitos de contabilidad analítica del Nuevo Plan Contable, va a exigir el diseño de nuevos productos asegurados que tengan en cuenta estas circunstancias, así como el permanente replanteamiento de los existentes. De nuevo aquí la figura del actuario será fundamental.

Otro aspecto novedoso en el que se abren posibilidades se refiere a productos sin garantía de tipo de interés, que si bien no estaban prohibidos, su implantación venía planteando importantes problemas prácticos por su falta de regulación, tanto técnica como en aspectos contables. El diseño de estos productos va a adquirir importancia trascendente en el nuevo entorno de tipos de interés reducidos y mayor cultura financiera entre los clientes.

La utilización de criterios rigurosos de contabilidad analítica va a permitir discernir entre gastos de adquisición y mantenimiento de póliza, incluso por productos, por lo que la parte de la provisión matemática destinada a los gastos de gestión futuros deberá calcularse de acuerdo con los así deter-

minados por la contabilidad analítica, si las previstas en la base técnica fuesen inferiores. El proceso de tarificación deberá ajustarse a los gastos reales de la entidad y a su previsible evolución futura.

Dentro de la provisión de seguros de vida también tendrá alguna relevancia la provisión para primas no consumidas, en particular para los negocios de riesgo temporal anual, siempre que la entidad aseguradora no haya mantenido un adecuado proceso de suscripción de riesgos. Sin embargo, su impacto va a ser muy inferior en todo caso a los otros aspectos que ya he comentado.

Como resumen podemos indicar que el nuevo reglamento requiere un aumento de reflexión técnica muy novedoso en el proceso de diseño de productos, los cuales, además, deberán continuar siendo atractivos para los clientes, adaptados a la idiosincrasia del canal de distribución y creadores de valor para la compañía y, como consecuencia de ello, para el accionista. También con la nueva metodología, el cálculo de las provisiones técnicas se convierte en una tarea que requiere grandes dosis de criterio y maduración. El cálculo adquiere el carácter de único, esto es, no meramente repetitivo de un ejercicio a otro.

### La exteriorización de compromisos por pensiones

Como todos conocemos, se trata sin duda de la circunstancia de mayor impacto en la previsión social en la historia de esta figura en nuestro país, muy superior al que supuso la Ley de 1987 de Planes y Fondos de Pensiones.

El nuevo hecho del establecimiento de la exteriorización obligatoria ha supuesto una toma de conciencia entre empresarios y trabajadores sobre la conveniencia de que los compromisos estén financiados por figuras independientes de la propia empresa.

## «Como resumen podemos indicar que el Reglamento requiere un mayor aumento de reflexión técnica en el proceso de diseño de productos»

Las Entidades Aseguradoras hemos sido desde siempre muy activas en el campo de la previsión social, siendo las pólizas de seguro colectivo el instrumento más utilizado históricamente.

Como es bien conocido, la Ley 30 de 1995 obliga a las empresas con compromisos (con excepción de las entidades financieras, agencias de valores y aseguradoras), a financiar éstos, bien a través de un Plan de Pensiones, bien a través de una póliza de seguro.

La inexistencia de desarrollo reglamentario, especialmente en sus extremos fiscales, ha hecho que nos encontremos en una situación de espera. Sin embargo, el seguro, pese a tener un tratamiento fiscal nada favorecedor, está siendo utilizado cada vez más a menudo por las empresas, ya que aprecian su flexibilidad, capacidad de adaptación a los compromisos asumidos, sencillez en la implantación y en el desarrollo diario y la garantía y solvencia que aportamos las entidades aseguradoras.

Si al seguro se le equilibrase el tratamiento fiscal previsto con respecto a los fondos de pensiones, en particular el referido a los servicios pasados de los trabajadores, sería sin duda la figura más adecuada a las necesidades de las partes en la mayoría de las ocasiones.

Todo esto sin desmerecer a la figura de los Planes de Pensiones, en los que las compañías estamos autorizadas a operar como gestoras y en cuya función hemos alcanzado magníficos ratios de rentabilidad.

No obstante lo anterior, sí nos sentimos algo defraudados en nuestras expectativas, ya que es natural que en el proceso de exteriorización de los servicios pasados, los compromisos con activos tenga el mismo tratamiento fiscal en caso de exteriorización vía seguro que vía plan de pensiones, de forma análoga a como sucede con los compromisos con pasivos (que no deja de ser una forma de servicios pasados). Sin embargo, tanto la Ley 30/1995 como **la proposición no de Ley sobre los sistemas complementarios de previsión social** (que recoge el informe de la subcomisión parlamentaria para el estudio de los sistemas privados de previsión social), mantienen esta discriminación sobre el seguro y sobre los trabajadores activos.

Confiamos que pese a esta discriminación pueda el sector continuar jugando un activo papel en la previsión social.

### Moneda Unica y Convergencia Europea

Como ya he comentado, el nuevo Reglamento venidero es la culminación en el mundo de la aplicación al seguro de la Tercera Directiva de Vida, cuyo objetivo último es la creación de un mercado único asegurador a través de la libertad de establecimiento y de prestación de servicios.

Resulta demasiado tarde cuestionarse si la fórmula elegida por las autoridades comunitarias es la más adecuada; simplemente hay que constatar que existe un modelo de mercado único cuya aplicación práctica no ha sido muy extendida hasta el momento.

De hecho, la mayoría de los grupos transnacionales europeos han preferido continuar actuando mediante el uso de subsidiarios locales como sistema de mantener una presencia paneuropea.

Uno de los frenos, sin duda, al mer-

cado único es la existencia de monedas diferentes en cada uno de los mercados, con el consiguiente riesgo de cambio para el asegurador, que viene a aumentar los tradicionales de la industria.

Sin embargo, la moneda única va a eliminar este riesgo y, por lo tanto, es de esperar un incremento notable de la competencia transnacional en régimen de libre prestación de servicios.

Ya se ha producido una convergencia casi total en magnitudes macroeconómicas en los países «pre-in». El mercado único asegurador, en unión de la moneda única, va a suponer indefectiblemente una convergencia de legislación, tanto regulatoria como contractual y también, sobre todo, fiscal. En caso contrario se producirá una tendencia creciente, que puede que alcance velocidad explosiva, a deslocalizar ahorro en operaciones de seguro de vida hacia aquellos países cuya normativa permita a las entidades actuaciones más eficientes.

La convergencia en magnitudes macroeconómicas supone otro reto para el sector asegurador. No estamos acostumbrados, ni entidades ni clientes, a tasas de inflación muy reducidas, sostenibles en el tiempo, acompañadas, a su vez, de tipos de interés también muy reducidos.

Ya hemos comentado la mayor propensión al riesgo de los clientes debido, por un lado, a la escasa retribución de los activos de renta fija y, por otro lado, a una previsible estabilidad a largo plazo del ciclo económico, lo que hace suponer una estabilidad en los mercados de renta variable. Esta mayor propensión debe permitir el éxito de productos con mayor porcentaje de riesgo para el cliente, tales como productos sin garantía de tipo de interés u otras variantes más o menos sofisticadas.

Por otro lado nuestros compromisos antiguos a altos tipos de interés pueden suponer algún problema, en particular para aquellas entidades que hayan reaccionado tarde a la nueva

situación. Aquí también se evidencia la necesidad que tiene el Asegurador de mirar «más allá», contemplando horizontes de 10 a 15 años, previendo evoluciones en las magnitudes, impensables con respecto a experiencias recientes o no tan recientes. Políticas miopes de corto plazo, que incluso en otros sectores serían considerados de medio plazo, no tienen cabida en nuestro sector, ya que en caso contrario se puede poner en peligro la viabilidad de las empresas y la imagen del conjunto del mismo. Una visión ajustada a la idiosincrasia del sector asegurador, a la naturaleza y plazo de los compromisos que asume, debe exigirse a los directivos de nuestro negocio. Otras visiones y objetivos a más corto plazo o estrategias corporativas de interés legítimo pero incongruentes con el negocio asegurador, no deben desenfocar las medidas y políticas de las entidades aseguradoras. Creo, en este orden de cosas, que la profesión actuarial es el asistente perfecto al empresario asegurador de vida, tanto por su formación como por su vocación.

### **El Seguro como canalizador del ahorro a largo plazo**

Entre las funciones económicas que históricamente siempre se le han asignado al seguro de vida, está la de canalizador del ahorro a largo plazo. Este



**«Nuestras oportunidades de continuar siendo vehículo natural del ahorro a largo plazo, se basan en que la nueva reforma del IRPF tenga en cuenta los incentivos fiscales»**

ahorro cuyo objetivo puede ser tanto el asegurar un determinado nivel de vida en el periodo pasivo, como también preparar la financiación de un determinado nivel educativo a un menor, o cualquier otro que requiera la realización de aportaciones periódicas, con el fin de tener un capital constituido al final de un periodo dilatado de tiempo, siempre se ha considerado misión fundamental, cuando no exclusiva, del seguro de vida.

Esta función económica está resultando distorsionada en nuestro actual sistema financiero en favor de productos con objetivo más especulativo y cuyo fin es servir de vehículo financiero de stocks de capital sin un fin específico. Por otra parte no están en absoluto apoyados los sistemas de ahorro periódico, que permiten desestacionalizar en alguna medida la tasa de ahorro de la coyuntura económica.

Este desequilibrio tiene su origen en la falta de incentivos fiscales que el ahorro regular padece en nuestro ordenamiento, donde se confunde gestión de patrimonios con gestión del ahorro. Tenemos esperanzas fundadas en que la nueva reforma del IRPF tenga en cuenta esta diferencia fundamental, tanto desde el punto de vista de la macroeconomía como desde el de las economías domésticas.

Nuestras oportunidades de continuar siendo vehículo natural del ahorro a largo plazo, se basan en gran medida en que los poderes públicos, tanto el legislativo como el ejecutivo, sean conscientes de esta diferencia.

A modo de resumen, es claro que se abre un periodo de grandes y revolucionarios cambios en la forma de gestionar las empresas, atender a los clientes y explotar las diferentes oportunidades que el nuevo entorno ofrece. Las entidades aseguradoras, con el necesario concurso de los actuarios, debemos estar preparadas para responder y anticipar estos cambios y confiamos que nuestros legisladores y la administración estarán también a la altura que la nueva situación impone. ■