

MIGUEL PEREZ JAIME
Actuario

Exteriorización de compromisos por pensiones: el plan de financiación de las primas

DENTRO del inagotable asunto de la exteriorización de los compromisos por pensiones que a tantos actuarios nos ocupa, la finalidad de estas líneas es profundizar en los denominados planes de financiación de las primas, en los casos de exteriorización mediante contrato de seguro.

En primer lugar voy a referirme a la regulación de los planes de financiación en el artículo 36 del Real Decreto 1588/1999 de instrumentación de los compromisos por pensiones de las empresas con los trabajadores y beneficiarios, para posteriormente presentar algunas reflexiones sobre sus posibilidades y aplicación.

Concepto y regulación legal

De acuerdo con el mencionado artículo 36, «El plan de financiación consiste en la financiación de la prima única que represente el coste del compromiso correspondiente a beneficiarios por prestaciones causadas con anterioridad a la formalización del contrato o el coste del compromiso devengado con anterioridad a la formalización del contrato correspondiente a trabajadores en activo».

Posteriormente se establecen distintas condiciones:

—La duración no será superior a 10 años contados desde la fecha de formalización del contrato.

—Los términos anuales serán constantes o decrecientes.

—El tipo de interés será igual o superior al utilizado para el cálculo de la prima.

—Será admisible su pago mediante la transferencia de elementos patrimoniales, valorados a mercado y siempre que sean aptos para la cobertura de provisiones técnicas.

—El calendario de pagos será tal que al principio de cada ejercicio se halle desembolsado el coste necesario para atender los pagos de prestaciones previstos en dicho ejercicio.

—Durante el plan de financiación no podrá movilizarse la Póliza ni producirse rescates por variación de compromisos en la medida que estos no estén plenamente financiados.

—En caso de impago de alguno de los términos anuales, ello no supondrá la reducción del compromiso a cargo del tomador, procediendo a reducir la suma asegurada la entidad aseguradora, descontando de la provisión mate-

mática el valor actual de los términos pendientes de pago.

—Se considerará activo apto para la cobertura de provisiones técnicas el valor actual de los términos del plan de financiación no vencidos y pendientes de pago.

—La formalización y extinción de los planes de financiación deberán ser comunicadas a la Dirección General de Seguros.

Optimización fiscal

Si bien la utilidad primordial del Plan de financiación es obviamente permitir a las empresas aligerar la excesiva carga financiera que podría suponer la exteriorización a través de una prima única, existen circunstancias que pueden aconsejar el empleo de un Plan de Financiación en casos en los que la capacidad financiera de la empresa le permitiría abordar un desembolso a prima única sin ningún problema. Concretamente me estoy refiriendo a los beneficios derivados de acompañar los desembolsos económicos a la deducción fiscal en el Impuesto de Sociedades. Veamos un ejemplo:

Prima única de 1.000 MM de ptas. pagada en la fecha de efecto, frente a esa misma prima financiada mediante 10 pagos anuales constantes, prepagables, según un plan de financiación al 3 %.

«La utilidad primordial del Plan de financiación es permitir a las empresas aligerar la excesiva carga financiera»

PRIMA	PRIMA UNICA IMPUESTOS	FLUJO NETO	PRIMA	PRIMA FINANCIADA AHORRO IMPUESTOS	FLUJO NETO
-1.000.000.000	35.000.000	- 965.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
0	35.000.000	35.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
0	35.000.000	35.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
0	35.000.000	35.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
0	35.000.000	35.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
0	35.000.000	35.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
0	35.000.000	35.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
0	35.000.000	35.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
0	35.000.000	35.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
0	35.000.000	35.000.000	- 113.816.026	39.835.609	- 73.980.417
	VALOR ACTUAL (3%)	-692.486.188		VALOR ACTUAL (3%)	-650.000.000

Como puede observarse, el coste en valor actual es mayor en el caso de prima única que en el de la prima financiada como consecuencia del diferimiento de la deducción fiscal, de modo que si la deducción fiscal en el caso de la prima única pudiese efectuarse en el ejercicio en el que se desembolsa, y no por décimas partes, ambos valores actuales serían iguales a 650.000.000 ptas.



«Señalar como laguna importante la ausencia de una regulación clara sobre cuáles deben ser los criterios de devengo aplicables en el caso de exteriorización mediante contrato de seguro»

Método de la prima

Como consecuencia de la voluntariedad del Plan de financiación, « los compromisos podrán ser objeto de un plan de financiación... », ha habido quien ha interpretado su falta de utilidad para el caso del personal activo argumentando que siempre sería posible financiar los teóricos «servicios pasados» por el método de la prima, y en consecuencia emplear como plazo el tiempo que reste hasta la jubilación de cada asegurado, circunstancia esta generalmente más beneficiosa que el límite de 10 años.

En mi modesta opinión, y aún cuando la normativa no es muy clara en este extremo, creo que tal argumentación carece de base al establecer la redacción dada por la ley 30/95 a la

adicional primera de la ley 8/87, la obligatoriedad de instrumentar los compromisos por pensiones « ... desde el momento en que se inicie el devengo de su coste... ». Desde mi punto de vista, esta obligación impide la aplicación del método de la prima, implicando la necesaria cuantificación de las obligaciones devengadas a la fecha de formalización de la Póliza.

No obstante lo anterior me gustaría señalar como laguna importante la ausencia de una regulación clara sobre cuáles deben ser los criterios de devengo aplicables en el caso de exteriorización mediante contrato de seguro, y quién debe aplicar tales criterios para establecer las prestaciones devengadas, cuestión esta que debiera competir

más a un actuario independiente que a la propia compañía aseguradora.

Margen de Solvencia

Tal y como se establecen estas operaciones, se trata de operaciones a prima única y en consecuencia la provisión matemática se corresponde con el valor actual de las prestaciones futuras, por lo que la exigencia de margen de solvencia habría que entenderla referida al total de la operación y no exclusivamente a la parte desembolsada. En este sentido conviene que la compañía de seguros contemple el consumo adicional de recursos propios que representan estas operaciones frente a

las de prima única, a la hora de fijar las condiciones en que se establecen estos planes de financiación.

Interés técnico

En aquellos casos en que la empresa tomadora esté en condiciones de optar, la cuestión clave será sin duda alguna el tipo de interés aplicable, tanto para la determinación de la prima única como para el plan de financiación propiamente dicho.

Así la operación puede instrumentarse mediante la garantía de un tipo de interés mínimo, sin superar el establecido en el punto 1 del artículo 33 del reglamento de ordenación, para la determinación de la prima única y ese mismo tipo de interés aplicado al plan de financiación. En este caso podría pactarse una participación en beneficios por la rentabilidad que se obtenga en exceso del interés garantizado.

Sin embargo es usual que las operaciones de exteriorización a prima única se pacten a tipos de interés superiores, a través de las técnicas de inmunización financiera a que se refiere el número 2 del mismo artículo 33. Consecuentemente resulta imprescindible plantearse si sería posible garantizar tipos de interés superiores al del 33.1 cuando se establezcan planes de financiación.

En este sentido cabe la posibilidad de que la compañía de seguros efectúe la inmunización financiera realizando una inversión al contado, de modo que estaría aplicando recursos propios a la operación. En este caso el Plan de financiación sería una mera operación de crédito del asegurador al Tomador de la Póliza, de modo que la compañía de seguros estaría asumiendo el papel de entidad de crédito y en definitiva asumiendo un riesgo financiero, no actuarial, en caso de impago por parte del Tomador, y ello aún teniendo en cuenta la posibilidad de reducción a que se refiere el artículo 36 del reglamento de exteriorización.

Veamos el riesgo a que me refiero a través de un ejemplo:

«Una laguna importante es la ausencia de una regulación clara sobre cuáles deben ser los criterios de devengo aplicables en el caso de exteriorización mediante contrato de seguro»

CUADRO 1				
T	INVERSION	PRIMA	DESINVERSION	FLUJO NETO
0	-376.889.483	46.484.678		-330.404.805
1	0	46.484.678		46.484.678
2	0	0	150.190.759	150.190.759
TIR				-25,18%

Supongamos que el compromiso por pensiones viene representado por un único pago de 1.000 MM ptas. al cabo de 20 años. Supongamos asimismo que la compañía de seguros en función de los tipos de mercado puede lograr una inversión al 5 % de interés, que es el que garantiza en Póliza. Así la prima resultante sería 376.889.483 ptas.

Asumamos por último que se establece un plan de financiación mediante 10 primas anuales constantes y preparables a un tipo de interés del 5 %, resultando un importe anual de 46.484.678 ptas.

Veamos que ocurriría en caso de impago del tomador en el tercer pago (cuando han pasado 2 años), si los tipos de interés han subido del 5 % al 8 %.

En ese momento las magnitudes claves serían:

- Provisión matemática (a): 415.520.655
- Valor actual de las anualidades pendientes del plan de amortización (b): 315.462.385
- Provisión matemática reducida (c): 100.058.270 (a-b)
- Valor de mercado de la inversión (d): 250.249.029
- Queda a disposición de la aseguradora (e): 150.190.759 (d-c)

Así, la operación para la aseguradora vendría resumida en el cuadro 1.

Como se puede apreciar la compañía de seguros sufre unas pérdidas

derivadas del impago del Tomador en un momento de elevación de los tipos de interés, y ello a pesar de haber reducido las prestaciones. Conviene fijarse además que en una circunstancia como la expuesta el Tomador se vería incentivado al impago, al poder contratar otras pólizas al 8 % y por tanto abaratar el coste de la operación, contando con que la reducción se realiza al 5 % pactado inicialmente en póliza.

Nótese asimismo que en caso de que el tipo de interés no hubiese variado, y se hubiese mantenido en el 5 % la TIR obtenida por el asegurador hubiera sido del 5 %, y que en caso de haber bajado los tipos el asegurador hubiese obtenido beneficios por esta vía.

Los resultados serían los mismos en el caso de que el asegurador optase por inmunizar el tipo a través de la compra de operaciones Forward, en vez de realizar una operación de contado.

En definitiva lo que se quiere demostrar es la insuficiencia de la posibilidad de reducción definida en el artículo 36 del reglamento para hacer frente a los riesgos financieros derivados del impago por parte del Tomador en el caso de procederse a una inmunización financiera, por lo que será natural que las compañías de seguros soliciten otro tipo de garantías antes de realizar una operación de este tipo. ■