

La política fiscal y el seguro de vida

Por

ANTONIO PARDO-VIVERO LOPEZ

1. *El Impuesto como ingreso e instrumento.*

Sabido es que los impuestos, además de ser fuente de ingresos presupuestarios, sirven para dirigir la política económica en su doble aspecto: global, para todo el ámbito nacional, y sectorial, sea por actividades económicas, sea por regiones, etc. El *control* económico de los individuos y de las empresas, se practica a través del Impuesto. El reparto justo y eficiente de la Renta se pretende hacer mediante la fiscalidad. La idea de que el Impuesto es sólo una fuente de ingresos, está más que sobrepasada, y, hoy en día, keynesianos y no keynesianos utilizan el Impuesto y la fiscalidad para fomentar inversiones, ayudar a sectores incipientes, desarrollar zonas determinadas, controlar sectores, desviar recursos, etc.

Partimos, pues, de la base que en España, desde hace varias décadas, se utiliza el Impuesto, también como instrumento de política económica.

2. *El Seguro de Vida y su función macroeconómica.*

En todos los países industrializados, donde rige un sistema de mercado más o menos social, el Seguro de Vida se considera como un instrumento de política económica fundamental, por cuanto el gasto que se hace para obtener las coberturas tiene un efecto doble y singular: *fomentar el ahorro y, al mismo tiempo, libera el consumo*. Esta aparente paradoja está clara, si se considera que el asegurado de Vida tiene seguridad económica futura, obtenida de inmediato a través de los pagos, que conllevan, amén de una fuerte parte de ahorro, la necesaria *protección*; así se queda tranquilo y consume más, ya que su Plan de ahorro, para alcanzar un objetivo a largo plazo, se ve protegido desde el principio, al tiempo que se van acumulando las distintas cuotas o pagos. Si la persona carece de Seguro de Vida, además de no poder planificar, con la suficiente claridad, su Plan de consumo *diferido* (Ahorro), ante la *incertidumbre* que le aqueja puede optar por gastar

lo menos posible. De modo que se puede decir que cuando el Seguro de Vida tiene suficiente nivel, hay un equilibrio entre las magnitudes macroeconómicas, Ahorro (S) y Consumo (C). No vamos a señalar otras ventajas de tipo moral y de costumbres, por cuanto este trabajo es una consideración fundamental de tipo económico.

Por este motivo, repetimos, en todos los países a los cuales nos queremos comparar, el Seguro de Vida tiene un trato fiscal que ha permitido su desarrollo a niveles múltiples del que tiene en España tal Institución. Naturalmente, el régimen fiscal es distinto del nuestro, también porque los países tienen diferenciaciones que procede y conviene respetar, pero existen principios fiscales que se pueden y conviene generalizar.

En principio, cuando el nivel de desarrollo es muy elevado, conviene, tal vez, atenuar la muy favorable consideración fiscal, sobre todo en lo que se refiere a las desgravaciones. Desgraciadamente, en España el Seguro de Vida tiene un nivel que está por detrás, no ya del de los países que nos adelantan en nivel económico general, sino incluso detrás de países que tienen un retraso económico global mayor que el nuestro, y, sin embargo, nuestro Régimen fiscal es, en conjunto, de los menos favorables que conocemos.

Vamos a explicarnos: El Régimen fiscal no lo constituyen *sólo* las desgravaciones o exenciones, el nivel de los gravámenes visibles y la variedad de éstos. El conjunto de normas respecto a la *inversión* de las Reservas técnicas, el trato fiscal de otras actividades que canalizan ahorro y la consideración que se le da a la *inflación*, forman parte del mencionado Régimen, a veces con mayor peso que los otros factores. Hay que decirlo más claro: Tal y como está montado nuestro Régimen fiscal, gracias a la *inflación*, el Estado ingresa, sin esfuerzo, la mayor parte de su Renta (Monopolios y ampliación del número de contribuyentes, dado el incremento *nominal* de la Renta correspondiente a éstos). ¿Quién sufre, entre otros, este efecto? ¡El Seguro de Vida! Las razones son diversas: Los asegurados, además de tener menos Renta disponible para comprar Seguro de Vida, ven que sus coberturas se quedan como las mantas que, después de lavadas, encogen. ¿Qué ocurre con el *rendimiento* de su ahorro-inversión? La tasa técnica que con un porcentaje de inflación del 5 por 100 es aceptable, al galopar ésta se queda en nada. La fiscalidad recoge, por cuanto, un dinero que está en el mercado por encima del 15 por 100, para mencionar una cifra, hoy discreta, "capta" —*manu militari*— recursos que paga en promedio al 4 ó 5 por 100. En estas condiciones, las "participaciones en los beneficios" de los asegurados se quedan para mejor ocasión. Los empresarios, entrar en la carrera del rasca-cielos subiendo por la escalera de servicio, intentando atrapar, en cada piso, el ascensor inflatorio; es decir, que los gastos se disparan por el ascensor y los ingresos, que dependen de la buena disposición de los asegurados, se quedan fatigados en la escalera.

Además, la fiscalidad hay que compararla, también, en el contexto de la Seguridad Social, tal y como se conoce en los países europeos, donde la coti-

zación a este Sistema es un impuesto más. Aquí el resultado directo para el bolsillo del contribuyente, viene a ser el mismo, pero, hasta la fecha, existe una separación presupuestaria muy gravosa, difícil de hacer comprender a un nacional de cualquier otro país europeo, y que tiene como efecto que los resultados que obtiene nuestro asegurado social (beneficios directos e indirectos, visibles y camuflados), son muy inferiores a los del europeo.

En Europa Occidental, la Seguridad Social se ha considerado como una base niveladora de carácter general, donde el principio es igualar unas garantías de seguridad económica *mínimas*, incluidas las pensiones de retiro e invalidez. En estos países, por encima de este nivel básico general, que suele afectar al máximo número de nacionales, existe un régimen complementario de pensiones que se hacen a través del Seguro privado, amén de otro escalón donde se colocan seguros privados de Vida a nivel individual; estos tres niveles, se coordinan con las distintas escalas de ingresos, en orden ascendente: Con ingresos *altos*, el traje de la Seguridad económica, se hace a medida, gracias a las pensiones privadas y a los Seguros de Vida individuales.

Así, pues, al considerar las cuestiones fiscales y el Seguro de Vida privado, es imprescindible tener en cuenta que en nuestro país el régimen de pensiones privadas, contratadas con Aseguradoras de este tipo, no ha sido ni considerado, ni facilitado de ninguna manera. Por el contrario, las pensiones que garantiza el régimen de la Seguridad Social y sus otros costos, hacen bastante gravoso el Sistema global, tanto para las empresas como para los asegurados, con el resultado de que los Seguros de Vida en régimen individualizado y los planes de pensiones contratadas con entes privados, tienen escasa fuerza en España.

3. *El asegurado como ente económico.*

No estamos confundiendo desgravaciones sobre los ingresos, a efectos del pago de impuestos, con otras cosas; ni pretendemos llamar la atención sobre algo que, aparentemente, no se presenta como relevante respecto al tema que estamos considerando. Lo que ocurre, en realidad, es que contemplamos al ente económico individual como un conjunto de necesidades y unos medios siempre, o casi siempre, limitados, que hay que ayudar a distribuir lo más eficientemente posible. Efectivamente, si el individuo hace demasiado ahorro-inversión y poco consumo, provoca, acumulativamente, estrangulamientos que causan perjuicios económicos; al mismo tiempo, demasiada poca inversión y un exceso de consumo, terminan en paro e inflación, con toda seguridad.

El Seguro de Vida y las Pensiones privadas, como fue señalado, se consideran como un elemento estabilizador óptimo, que no ha sido debidamente auspiciado en nuestro medio. Al hablar del Seguro de Vida, nos estamos refiriendo al compuesto por las modalidades que conllevan una parte de *ahorro* fuerte, sin olvidar la *protección* que ha de ser siempre básica.

Ya hemos señalado que no ha tenido en España, tal vehículo, la consideración que debería, y es curioso comprobar que, precisamente, cuando se ha extendido todavía más la Seguridad Social y se han alcanzado altas cotas de inflación y se han producido tremendas pérdidas en las Bolsas de Valores, se modifica el régimen de desgravaciones que había permitido desarrollar durante la última parte de los años 60 y la primera de los 70, aunque modestamente, esta Institución.

Creemos que las únicas razones comprensibles, son las de no haber estudiado a fondo esta Institución, dado que no es muy fuerte en el país. Esto es lamentable, porque el error más grave en Economía es aquel que consiste en no dar importancia a aquello que no tiene fuerza, precisamente porque no se la dio importancia. De hecho, los estrangulamientos se producen, siempre, porque los grupos de presión fuertes no permiten que haya un equilibrio de todos los distintos intereses involucrados.

El resultado tiende a convertir en *masa* al *individuo*, cuando se está diciendo lo contrario: Se le impone a la fuerza el *uniforme* de su Seguridad económica, que es la primera.

4. *Lo antiinflacionario del Seguro de Vida.*

Vale, quizá, la pena, dedicar unos párrafos al efectos antiinflacionario que tienen los Seguros de Vida con fuerte componente de ahorro-inversión.

En nuestro país, las llamadas Reservas técnicas, que constituyen el ahorro más estable que se conoce, se invierten en su tercera parte en Fondos Públicos del Estado, a una rentabilidad siempre mínima. El resto, se suele invertir, en una gran parte, en acciones y obligaciones de empresas industriales y comerciales, sin que sea prácticamente realizable el salirse de estos Valores cuando las Bolsas bajan. Existe, pues, un gravamen indirecto sobre las indemnizaciones, ya que las mismas, con el transcurrir del tiempo y la inflación, pierden valor en términos reales, aparte de que aquellas diferencias de rendimiento a las que hemos aludido, son también otro gravamen fuerte.

Cuando tales Reservas tienen *peso*, tienen también voz, al hacer los Planes económicos, y por ello son un freno a la galopada inflacionaria. Añadido a la voz, tenemos que el propio volumen permite INVERSIONES no especulativas, que hacen que la tasa de inflación se controle.

5. *Conclusiones.*

En todos los países avanzados e ilustrados, repetimos, se suele considerar como formando parte de la fiscalidad, no sólo el impuesto que se paga sobre las primas, o lo que paga el Asegurador sobre su beneficio, o lo que se satisface sobre las inversiones por sus plus valías, o los gravá-

menes sobre las indemnizaciones, sino también la carga constituida por las pocas facilidades en la inversión o la competencia desequilibradora de la Seguridad Social, amén de lo que puede representar el favorecer más, e indiscriminadamente, a otros medios de acumular valor para el futuro, por razones que no sean de tipo económico.

Este trabajo debe constituir una llamada de atención, al objeto de hacer un estudio cuantificado, partiendo de la base española tal y como es; es decir, que, aunque hemos salido del subdesarrollo, todavía estamos lejos del pelotón de cabeza, y esto hablando en término económicos en general.

Ya se señaló que el Seguro de Vida y los Planes de pensiones privadas, no tienen todavía un nivel mínimo aceptable. Las pensiones privadas son prácticamente desconocidas. De otro lado, existen otros medios de invertir que han recibido favores incomprensibles, aparte del artificial desarrollo del sistema de la Seguridad Social.

En estas condiciones, cualquier modificación fiscal que haya que realizar, ha de estudiarse muy bien, coordinándola en el contexto general de la Economía. El mal que se causaría, de no proceder correctamente, sería irreparable. Sobre todo, es de considerar que la libertad del individuo, que se pretende que conlleva la Economía social de mercado, se consigue únicamente si se respetan los vehículos de acumulación de valor futuro, para obtener el máximo de Seguridad económica, durante el ciclo vital, respetando las diferencias que hacen que la sociedad sea dinámica y eficiente en términos generales. Si se acepta que los distintos niveles de ingresos, salvando unos mínimos dignos para todos, son esenciales para que no se pierda eficacia económica, es lógico proteger los vehículos que garantizan al individuo que tales diferencias quedan debidamente aseguradas en el futuro.

Veamos la *igualdad* como algo que va en contra de la eficacia. Esto es aceptado en todas las economías de mercado, aun en las altamente socializadas. Por ello, parece contradictorio que precisamente lo que es esencial para el Sistema no se tenga en cuenta.