

"JORNADA SOBRE EL SEGURO DE VIDA"

SITUACION ACTUAL DEL SEGURO DE VIDA EN ESPAÑA
Y POSIBLES ESTIMULOS PARA SU DESARROLLO

D. JUAN FERNANDEZ-LAYOS
Director General
MAPFRE VIDA
(España)



Madrid, 18 de Noviembre de 1980

Quiero agradecer esta nueva oportunidad que me brinda I.C.E.A para hablar de mi tema favorito: El Seguro de Vida, y romper una lanza a favor del mismo. La ocasión no puede ser más idónea, por un lado, por la categoría de los ponentes que me han precedido Mr. Morton Darrow, Vicepresidente de la Prudential de Estados Unidos; el Dr. Dienst, Actuario Jefe de la Munchener, y Félix Mansilla, para mí es un honor estar con ellos, y, por otro, por la categoría del auditorio, en el que se encuentran muchos Directores de Compañías, personas de alto nivel del Seguro Español que, por el mero hecho de asistir a esta Jornada, demuestran su interés por el seguro de vida.

Voy a tratar de aprovechar la ocasión, pues pocas veces tiene uno la oportunidad de dirigirse a un auditorio tan importante.

Inevitablemente en España al iniciar una conferencia sobre el seguro de vida hay que empezar hablando del poco desarrollo del mismo. De tanto repetirlo es ya un tópico y procuraré pasar muy deprisa sobre este tema, tratando de entrar en aspectos más positivos, que puedan servir para su desarrollo en el futuro.

Sólo voy a considerar dos conceptos que, a mi modo de ver, son los que mejor reflejan el desarrollo del seguro de vida en cualquier país, porque son los menos afectados por otros factores, como pueden ser el volumen de población del país, su diferente desarrollo económico, etc. Me refiero al producto industrial bruto y a lo que cada persona gasta al año en seguro de vida.

Utilizando esta medida vemos que, mientras en España las primas de seguro de vida representan aproximadamente un 0,2% del producto industrial bruto, esta cifra es en Italia del 0,4%, en Francia del 0,8%, en Alemania del 2% y en Estados Unidos del 3,7%. Como estos datos son referidos al año 1.978, incluso es probable que hoy, en 1.980, haya aumentado el porcentaje que nos separa de estos países.

En cuanto a las pesetas gastadas en seguro de vida, mientras que en España destinamos aproximadamente 700 pesetas al año, en Italia gastan más de 1.300, en Francia más de 10.000, en Alemania más de 18.000 y en Estados Unidos alrededor de 25.000, es decir que, aún salvando las enormes diferencias de desarrollo que hay entre España y Estados Unidos, en este último país se gasta treinta veces más que en España en seguro de vida, lo cual nos parece una diferencia suficientemente significativa para poder apreciar el bajo desarrollo de este Sector en España y el camino que, yo diría afortunadamente para los que estamos en él, queda por recorrer. Parodiando aquél viejo chiste del buen vendedor enviado a Africa, en España hay mucha gente sin zapatos y nosotros debemos hacer lo posible por proporcionárselos.

Pero como prometí al principio, voy a olvidarme de estos aspectos negativos, adentrándome en algo que nos sirva de orientación de cara al futuro, que puede ser considerar los factores que han originado la presente situación y, sobre todo, cuáles siguen vigentes, para tratar de buscar solución a los mismos.

Los factores negativos aún vigentes, a los cuales voy a referirme a continuación, empezando por aquellos en que menos podemos influir (por lo que tendremos que acostumbrarnos a vivir con ellos) y continuando por los que está más en nuestra mano corregir, son a mi juicio los siguientes:

FACTORES QUE HAN ORIGINADO EL SUBDESARROLLO DEL SEGURO DE VIDA ESPAÑOL Y QUE SIGUEN VIGENTES

1º Nivel de vida

Lo citamos como factor negativo porque no cabe duda que el desarrollo del seguro de vida va ligado al nivel económico de los países, y desgraciadamente en España el nivel de vida de grandes capas de la población es todavía demasiado bajo y debemos aspirar a que suba. No obstante, no es factor determinante de la falta de desarrollo de nuestro Sector, porque, como hemos visto al principio, hay una gran desproporción entre nuestro nivel de vida y el de otros países, y el desarrollo del seguro de vida. Indudablemente no hay un nivel de vida treinta veces superior en Estados Unidos que en España.

2º. Crisis económica

Que estamos en una crisis económica y no sólo a nivel español, sino a nivel mundial, no es nada nuevo e indudablemente esto no beneficia el desarrollo de nada y mucho menos del seguro de vida. No obstante, aunque es probable que haya todavía muchos años de crisis, ésto no debe significar que tengamos que abandonar la lucha y resignarnos a no hacer nada. Tampoco creo que sea causa determinante de que no se hagan seguros de vida. Afortunadamente y más al nivel en que nos movemos en España, cualquier compañía no necesita hacer un número demasiado elevado de pólizas para obtener una producción satisfactoria. La primera compañía en operaciones individuales de Vida en España no llegaba las 15.000 pólizas de nueva producción en 1.979 y, por muy grave que sea la crisis económica, siempre se pueden encontrar 15.000 personas a las que sus asuntos o negocios no les vayan mal y puedan permitirse el pagar la prima de un seguro.

3º. Inflación

Este sí que es un factor verdaderamente negativo, sobre todo para el seguro de ahorro. Es el reto más importante que a nivel mundial tiene planteado el seguro de vida en estos momentos.

La inflación acumulada en nuestro país en la década del 70 ha sido superior al 300%, es decir que para que el capital de una póliza se mantuviese actualizado, quien contrató en el año 70 un millón de pesetas tendría que tener en estos momentos tres millones y la realidad es que si contrató una póliza sin participación en beneficios sigue teniendo un millón, y aunque la póliza fuese con participación, debido a los malos resultados de las inversiones en los últimos años, su capital seguramente no estaría por encima del millón y medio de pesetas. Y si nos remontamos a los últimos 20 años, teniendo en cuenta que es la duración casi normal de un seguro de vida, la inflación acumulada es del 700%, y la persona que contrató un seguro de un millón debería tener ahora un capital de 7 millones.

Es decir, el seguro de vida no ha funcionado y no es de extrañar que sea impopular entre los españoles.

Ahora bien, debemos acostumbrarnos a vivir con inflación, ya que puede seguir con nosotros muchos años, y tratar de inventar productos que solucionen el problema o, al menos, palien los efectos del mismo.

4º. Productos inadecuados

Es obligado, después de tocar el tema de la inflación, hablar de productos inadecuados porque, en efecto, en España, en los últimos años, aparte del ejemplo que he puesto en el punto anterior, no se ha tenido un producto adecuado para solucionar el primer problema: la inflación. No olvidemos que en otros países donde se ha desarrollado el seguro de vida tenían unas tasas de inflación infinitamente inferiores a las nuestras y además eran normales los sistemas de participación, de manera que los capitales contratados se veían mejorados en una u otra manera por este sistema.

5º. Competencia extrasectorial

A veces los aseguradores de vida pensamos que nuestra competencia son las otras compañías que se dedican al Ramo, sin darnos cuenta que la competencia real está fuera del sector y en nuestra propia incapacidad. Nos preocupamos por la póliza que nos quita la competencia, acudimos como locos cuando nos enteramos de que existe la posibilidad de hacer un buen seguro colectivo y no tratamos de explotar las muchas mayores posibilidades que existen escondidas. Es como si a un bando de palomas se les deja en el suelo varios grandes panes sin empezar y unas pocas migajas, veremos que en seguida las palomas se pelean por las migajas, sin hacer caso de los grandes panes donde está el verdadero botín.

La competencia extrasectorial sí ha sido y es importante, y tendríamos que citar en primer lugar de una forma destacada la Seguridad Social. No cabe duda que el hecho de que en España todo el mundo haya tenido aunque sea una mínima protección a través de la Seguridad Social, ha representado una gran competencia para el seguro de vida privado. No olvidemos que el país en donde más

se ha representado una gran competencia para el seguro de vida privado. No olvidemos que el país en donde más se se ha desarrollado el seguro de vida, Estados Unidos, se ha basado durante muchos años en un sistema de seguridad social muy restringido, siendo la mayor parte de las coberturas y prestaciones contratadas a través de la empresa privada. En diferentes etapas hemos tenido otra competencia y me refiero al seguro de vida sólo de ahorro, así lo fue la Bolsa, los Fondos de Inversión Mobiliaria y; en estos momentos, lo están siendo las posibilidades tan atractivas de inversión que brinda el propio Estado a través de la Deuda Pública, en que sumando la desgravación fiscal puede obtenerse más del 20% de rentabilidad anual. ¿Quién va entonces a invertir en Seguro de Vida al 4,5%?

6º Legislación inadecuada

Parece como si en España el Gobierno, el Ministerio de Hacienda y las autoridades de control, no hubieran nunca comprendido la importancia del Seguro de Vida y la conveniencia de su desarrollo no sólo para fortalecer la Institución Aseguradora, sino como instrumento insustituible para el desarrollo del país.

Si no hay aún una ley actualizada de seguros, aunque parece que existen posibilidades de que al fin se promulgue, cómo va a haber un marco legal adecuado para que se desarrolle el seguro de vida, a quien, por otra parte, todas las leyes lo contemplan un poco de pasada sin estudiar su problemática y además se le imponen normas absurdas que frenan su desarrollo como la falta de libertad para las inversiones, las tasas técnicas desactualizadas, los capitales mínimos contratables sin reconocimiento médico también desactualizados, o se atenta directamente contra sus posibilidades de desarrollo como el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado de 28 de octubre del presente año, donde se aumenta al 3% el impuesto del tráfico de empresas y si no se remedia de alguna manera será también exigible al seguro de vida, es decir que a la persona que ahorre a través de un seguro se le penalizará ese ahorro con un 3% de tráfico de empresas, demostrando un desconocimiento total y absoluto de lo que es el seguro de vida de ahorro.

También lo es la recién publicada Ley de Contrato de Seguro donde se establece el rescate al segundo año, cosa incompatible con los gastos necesarios de comercialización que exige el seguro de vida en todo el mundo cuando hay un sistema de constitución de reservas como el vigente en España, que no admite la zillmerización.

7º. Falta de estímulos fiscales apropiados

En realidad es una continuación del punto anterior. Las actuales ventajas fiscales que se conceden al seguro de vida son manifiestamente insuficientes, como esa deducción del 15% de la prima con un máximo de 300.000 pesetas, cuando hemos visto que el propio Estado para sus emisiones de Deuda admite el 22% de desgravación y el 20% para otro tipo de inversiones como Renfe, Telefónica, Metropolitana, etc. sin tener en cuenta que el ahorro producido a través del seguro de vida es mucho más deflacionista que cualquier otro al ser a muy largo plazo y porque mediante las reservas, el dinero invertido en seguro de vida vuelve al propio Estado a través de las inversiones obligatorias en Deuda y a los sectores prioritarios del país. Lo mismo ocurre respecto a la desgravación en el Impuesto de Sucesiones, donde los mínimos exentos para los capitales de seguro de vida fijados todavía en 500.000 pesetas han quedado ampliamente desfasados, y ¿qué decir de un tema tan importante como los seguros de pensiones, viendo lo que establece la Orden Ministerial de 21 de Diciembre de 1.979 sobre las rentas vitalicias, suponemos por error, más reducida la parte de renta que debe entenderse amortización del capital cuanto menor es la expectativa de vida del rentista en el momento en que comienza éste a percibir la renta, cuando lo normal parece ser lo contrario.

8º. Descapitalización de las compañías

El desarrollo del Ramo de Vida exige esfuerzos económicos importantes, ya que durante los primeros años hay que invertir fuertes sumas de dinero sin que se reciba el resultado de estas inversiones hasta transcurridos ocho o diez años. Es por eso que la descapitalización

actual progresiva que sufre el seguro de vida español sea muy negativa para el futuro desarrollo del seguro de vida, pero deben arbitrarse las soluciones necesarias y hacer el esfuerzo posible, ya que, de otra forma, corremos el riesgo de vernos colonizados por el seguro extranjero y más estando a la vista, aunque falte algún tiempo, el ingreso en el Mercado Común.

9º. Falta de conocimiento real por los propios Aseguradores

Espero que nadie se escandalice por ésto, pero la realidad es que en grandes sectores del seguro español existe un gran desconocimiento del Ramo de Vida, debido no tanto a una despreocupación consciente por el tema, sino más bien a que el desarrollo impresionante en los últimos años de algunos ramos como el de Automóviles, y el crecimiento también impresionante de los problemas que han traído consigo, han hecho que el asegurador español no haya tenido tiempo para pararse y dedicar su atención al seguro de vida.

10º. Falta de verdadero interés constante por el Ramo por parte de las propias Compañías de Seguros

Es una consecuencia del punto anterior, pero es un problema real. En los últimos años hemos visto esfuerzos esporádicos de algunas compañías por hacer algo importante dentro del Ramo de Vida, pero después, quizás por las circunstancias adversas, la mayor parte de las veces esos esfuerzos se han visto frenados y abandonado o reducido el interés que habían iniciado por nuestro Sector.

11º. Desarrollo cultural y especialmente desarrollo cultural de seguros

Lo mismo que el desarrollo económico, el seguro de vida va ligado al desarrollo cultural, que hace a las personas responsables y conscientes de los problemas que puede acarrear su falta repentina para los otros miembros de la familia o el llegar a la jubilación sin una pensión adecuada. Afortunadamente en España el desarrollo cultural ha avanzado mucho en los últimos años y sigue avanzando, y esperamos que también se conozca mejor el seguro y en especial el seguro de vida.

12º. Falta de profesionalidad de los Agentes

Espero que tampoco nadie me guarde rencor por esta afirmación, porque inmediatamente quiero salvar a aquellos buenos profesionales que se dedican al seguro de vida y que lo trabajan de una forma adecuada, pero la verdad es que en España necesitaríamos muchos más miles de agentes profesionales del seguro de vida, y que uno de los grandes problemas con que nos enfrentamos para el desarrollo del Sector es la dificultad de captación de personas cualificadas que se quieran dedicar a la venta del mismo. Es muy normal que aquél que se dedica como agente a la venta de seguros de vida durante unos años, después pase a otros sectores o actividades normalmente también comerciales y probablemente más fáciles o cómodas, abandonando nuestro Ramo, con lo cual se acentúa la penuria de agentes profesionales de nuestro Sector.

FACTORES QUE HAN PROVOCADO EL DESARROLLO DEL SEGURO DE VIDA EN OTROS PAISES

Es obvio que si damos la vuelta a los factores negativos que han provocado el poco desarrollo del seguro de vida en España vamos a tener los factores que en otros países han contribuido al mismo: mayor nivel de vida, desarrollo económico, menor inflación, legislación adecuada, estímulos fiscales, etc. etc. Por ello y para no alargar demasiado esta intervención, me voy a fijar sólo en aquellos factores o circunstancias más importantes y que además son susceptibles de ser manejadas o imitadas, porque en nada vamos a adelantar con llegar a la conclusión de que el nivel de vida en Estados Unidos ha contribuido al desarrollo, ya que por mucho que nos empeñemos los aseguradores españoles no vamos a alcanzar el nivel de vida americano.

Estos elementos son los siguientes:

- 1º. Estímulos fiscales apropiados.
- 2º. Limitación de la competencia extrasectorial.
- 3º. Culturización sobre el seguro de vida.
- 4º. Profesionalización de los agentes.
- 5º. Creación de los productos adecuados.
- 6º. Dedicación al seguro de vida.

Vamos a tratar de analizarlos lo más brevemente posible.

1º. Estímulos fiscales

Cuando inicié la preparación de esta conferencia, estuve a punto de prescindir de la comparación entre la fiscalidad del seguro de vida en España y en otros países, porque creo muy sinceramente, y en ésto sí que "España es diferente", que aunque tuviésemos las mismas o parecidas ventajas fiscales que aquellos países en que el seguro de vida está desarrollado, necesitaríamos pedir esas mayores ventajas, ya que son imprescindibles para el desarrollo de éste y España necesita que el seguro de vida se desarrolle.

Después, cuando se recuerdan y comparan estas ventajas o incentivos fiscales, las diferencias son tan grandes que he preferido recogerlo en esta conferencia e incluir un anexo, para cuya confección he utilizado información facilitada por la compañía MUNCHENER e información propia recogida en un reciente viaje a Estados Unidos, para poder completar la comparación.

Independientemente de que en este anexo puedan examinar con más detalle los estímulos fiscales en distintos países, quiero resaltar, por ejemplo, que en Alemania, Inglaterra y Suiza no existe ningún impuesto que grave las primas de seguro de vida. En Alemania, un padre de familia casado y con dos hijos puede deducir hasta 600.000 pesetas en el Impuesto sobre la Renta; en Italia 160.000, en Inglaterra el 40% de las primas con un máximo de un sexto de los ingresos del contribuyente y en Estados Unidos una suma que puede equivaler a unas 600.000 pesetas.

En cuanto a Sucesiones, en Alemania hay una exención para el cónyuge sobre los capitales que perciba por el seguro de vida en caso de fallecimiento del otro de diez millones de pesetas y tres millones seiscientos mil para los hijos, mientras que en Estados Unidos son muy superiores, pues, en el caso de transmisión al otro cónyuge, casi diecinueve millones de pesetas están exentas de

impuesto de Sucesiones, aunque hay que reconocer que esta ventaja es general y no sólo para el seguro de vida. Además, si el contratante de la póliza es la propia esposa y el beneficiario el marido, el 100% del capital está exento, cualquiera que sea su cuantía, siempre que la póliza lleve contratada al menos tres años al producirse el fallecimiento.

Indudablemente que si comparamos estas ventajas con las que disfrutamos en estos momentos en España y que todos ya conocen, por lo cual no voy a repetirlas, la diferencia es evidente y puede justificar el menor desarrollo del seguro de vida en España.

2º. Limitación competencia extrasectorial

Como hemos visto, en los países en que más se ha desarrollado el seguro de vida como en Estados Unidos, una base muy importante para ello ha sido la falta de competencia por el sector público, que ha obligado a la mayor parte de los americanos a tener y buscar su propia cobertura. Esto es muy importante destacarlo en este momento en que parece ser que como única solución se tiende a una privatización de la Seguridad Social, y hay que considerarlo por el papel preponderante que el seguro de vida podría jugar en todo lo referente a jubilaciones y planes de pensiones. También en aquellos países en que se ha desarrollado el seguro de vida, sobre todo el de ahorro, como en Estados Unidos e Inglaterra, los planes de pensiones se han cubierto fundamentalmente por el seguro de vida, sin que el sector bancario haya entrado apenas en los mismos. Estamos ahora en España en un momento importante para, cuando se regulen los Fondos de Pensiones, bien se reserve este Sector para las compañías de seguros, como debería ser, o, al menos, no se nos coloque en desventaja respecto a otras instituciones financieras.

3º. Culturización sobre el Seguro de Vida

No es una casualidad que en países donde el seguro de vida está más desarrollado que el nuestro haya una mayor cultura aseguradora, y desde luego, independientemente

de que el mayor nivel cultural general incide de una forma directa sobre este problema, las propias compañías de seguros bien corporativamente o de una forma individual, han venido haciendo en esos países durante muchos años una labor de publicidad, de relaciones públicas, de mentalización y de educación muy importante a través de campañas de publicidad colectivas, divulgación incluso a nivel escolar enseñando qué es el seguro de vida a los niños desde la propia escuela, creando servicios de información del seguro de vida, asociaciones de seguro de vida, etc. etc.

4º. Profesionalización de los agentes

Si contemplamos cualquier país en que el seguro de vida esté desarrollado, veremos que hay un gran número de agentes que se dedican a la venta del mismo y que éstos están muy profesionalizados. Volviendo al caso de Estados Unidos, por ser quizá el ejemplo más espectacular, hay muchos cientos de miles de personas que viven muy dignamente y orgullosos de su profesión como agentes exclusivo de este Ramo, y nos consta que un buen vendedor de seguros de vida tiene el máximo prestigio dentro del sector comercial y es codiciado por cualquier tipo de empresa. Tener en aquél país el título de miembro de la "Mesa del Millón de Dólares" es casi tanto como un título universitario, quizá más a la hora de encontrar trabajo en el sector de ventas.

Por otro lado, las propias compañías o instituciones corporativas como LIMRA tienen cursos de formación de agentes que duran muchos meses y la formación es constante después a través de su vida profesional mediante cursos sobre temas específicos, perfeccionamiento de los sistemas de ventas, convenciones, conferencias, etc.

5º. Creación de los productos adecuados

Por supuesto que la inflación ha "arrasado" los productos clásicos de ahorro en todos los países del mundo, pero no hay que olvidar que en todos esos países donde el seguro de vida se ha desarrollado hasta que ha surgido hace relativamente poco tiempo el fenómeno

de la inflación desbordada, las tasas técnicas eran muy similares o incluso superiores a los índices de inflación y, además de ésto, existían productos que permitían que los asegurados recibieran un complemento de esa tasa técnica a través de la participación en beneficios.

Ahora, como decimos, esos productos son insuficientes para paliar el problema de la inflación, pero nos consta que en éstos países y muy concretamente en Estados Unidos se está luchando y estudiando a marchas forzadas para crear los productos adecuados que puedan resolver o al menos paliar el problema de la inflación.

6º. Dedicación al Seguro de Vida

Ahora se habla mucho de que algunas compañías de seguros de Estados Unidos que sólo trabajaban seguros de vida se están dedicando también a hacer Diversos, e incluso en este país sigue planteada la polémica sobre este asunto, pero no cabe duda que una de las causas también del desarrollo de este Ramo ha sido que muchas compañías lo han trabajado en exclusiva y han centrado su atención en el mismo. Esto ha hecho que la industria del seguro progrese. Vemos que en ningún país en que el seguro está desarrollado existen tan pocas compañías como en España que trabajen sólo el Ramo de Vida o que, aún no trabajándolo exclusivamente, le dediquen una atención preferente.

OPORTUNIDAD HISTORICA DE IGUALARNOS CON OTROS PAISES

En la última conferencia de LIMRA, celebrada en Chicago a últimos del pasado mes de Octubre, decía el Presidente de esta Asociación, George G. Joseph, que en los últimos 18 meses el seguro de vida había experimentado más cambios en Estados Unidos que en los pasados 50 años. Esto es absolutamente real y lo podríamos aplicar a la mayoría de los países del mundo, porque han surgido una serie de problemas que son comunes a todos y que nos igualan, como la crisis económica, la inflación, dificultad de la venta de productos de ahorro, problemas en la conservación de los agentes profesionales de seguro de vida, dificultad en la captación de nuevos agentes, caducidad acelerada de las pólizas, etc. etc.

Baste citar como referencia que, por ejemplo, en Estados Unidos la inflación que hace cuatro años era de un 4%, en el año pasado subió a un 13,3% y en el presente año se espera que alcance un 16%. En este mismo país, los intereses que antes eran tradicionalmente del 5, 6 y 7%, han llegado hasta el 20% y, quizá como consecuencia de todo esto, las ventas de seguros temporales que representaban un 40% del total de ventas en el año 70, han subido a un 53% en el año 79. En el período 79/80 se ha vendido un 4% menos de pólizas, situación que podríamos decir es general en todos los países y que los problemas del seguro de vida son similares, porque cuando hay un gran problema todos nos equiparamos, lo mismo que en una guerra o en una situación de emergencia deja de haber pobres, ricos y clases, y todos intentan simplemente sobrevivir.

Esta gran crisis que atraviesa el seguro de vida mundial de ahorro es un reto para el seguro de vida español, porque es una oportunidad única de acortar distancias y poder aprovechar todas las experiencias de los demás países así como las soluciones que adopten para atajar estos grandes problemas, es decir que podríamos conseguir montar una industria - de seguro de vida nueva sin los problemas, las dificultades y las rémoras de la anterior, lo mismo que Alemania después de la guerra pudo organizar la mejor industria del mundo, simplemente porque partió casi de cero y pudo crear las fábricas y las instalaciones adaptadas a las circunstancias de ese momento, aprovechando los avances tecnológicos.

Este reto que se nos presenta al seguro español abarca al conjunto de la Institución, desde el propio Gobierno, el Ministerio de Hacienda y la Autoridad de Control, hasta las propias compañías de seguros y los agentes, y en la forma que sepamos hacer frente al mismo y resolverlo habremos creado la estructura de lo que será el seguro de vida en el futuro en España.

AUNQUE VD. PUEDA PASARSE SIN SEGURO DE VIDA ESPAÑA NO PUEDE

Ahora bien, está claro que el seguro de vida está escscamente desarrollado en España, que tiene un gran camino por recorrer y que estamos en un momento oportuno para tratar de lograr ese desarrollo o de sentar las bases futuras para el mismo, pero ¿por qué debemos hacer todo ésto?. Desde el punto de vista de los aseguradores está absolutamente claro: Tenemos la obligación y la necesidad de desarrollar nuestro propio negocio, pero, ¿podemos pedir el mismo esfuerzo, la misma dedicación a la Institución del Seguro en general, al Organismo de Control, al propio Gobierno y al país en general?. Pues sí, porque utilizando -adaptada a nuestro caso- la frase con que nos ha bombardeado durante tantos meses y lo sigue haciendo el Ministerio de Industria para que no gastemos energía: "aunque Vd. pueda pasarse sin seguro de vida España no puede". Y ¿por qué no puede?. Pues, sencillamente, porque España necesita:

- Una Institución Aseguradora fuerte.
- Ahorro e inversión.
- Un sistema que sustituya a algunas de las prestaciones de la Seguridad Social y la haga más rentable o menos deficitaria.
- Solución a los problemas sociales que plantea la falta del cabeza de familia y la jubilación.

Es indudable que una institución aseguradora fuerte coadyuva al desarrollo y a la estabilidad económica de los países, proporcionando la cobertura adecuada para el desarrollo - de la economía en general y no conozco ningún país en

que la institución aseguradora haya llegado a ser fuerte e importante donde no haya tenido un gran desarrollo el seguro de vida. Porqué, pues porque a través del seguro de vida y concretamente de sus pólizas de ahorro es donde se acumulan, por medio de las reservas, grandes cantidades de dinero, que son las que le dan la fuerza financiera a la institución aseguradora y han motivado el desarrollo del seguro de vida en países como Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, etc.

Cuando uno va a una gran ciudad de Estados Unidos y sube a cualquiera de los enormes edificios desde los que se divisa toda la ciudad, lo más probable es que este edificio haya sido construido por una compañía de seguros, y no con los beneficios ni las reservas del Ramo de Automóviles o de los Ramos Industriales, sino precisamente con las reservas del Ramo de Vida.

El ahorro no ha dejado de deteriorarse en España durante los últimos años, con la secuela inmediata de la caída de las inversiones productivas, hasta convertirse en el mayor problema de nuestra economía. Así, mientras en 1.970 el ahorro nacional bruto significó una cuarta parte de la renta nacional bruta disponible, sólo siete años más tarde esta participación era únicamente de la quinta parte. Y según el informe del propio Banco de España, el ahorro familiar tuvo en el año 1.979 un crecimiento negativo del 0,8% respecto al año anterior, con lo cual estamos en el ciclo inevitable de caída del ahorro, subsiguiente caída de la inversión, paro, consecuente caída de la demanda, y entrada en el pozo de la recesión.

Es decir que para España es absolutamente indispensable, para poder salir de la actual crisis económica, que se incremente el ahorro para que, con este ahorro, pueda haber la necesaria inversión que reactive la economía. Y nos atrevemos a decir que uno de los medios más idóneos para captar ahorro, y así lo ha demostrado en muchos países del mundo, es el seguro de vida, porque es de las pocas instituciones que dispone de la infraestructura comercial y de las redes comerciales necesarias para la captación del ahorro domiciliario. Naturalmente que para que el esquema pueda funcionar

es necesario el fortalecimiento de las compañías de seguros, su dedicación al Ramo de Vida y, sobre todo, los estímulos fiscales y de todo tipo necesarios para que el español ahorre a través del seguro de vida.

A pesar de su poco desarrollo, en el año 1.978 el seguro de vida constituyó nuevas reservas y, por tanto, ahorró unos 10.000 millones de pesetas, y el ahorro total acumulado supone un total de 61.983 millones de pesetas, cifra que corresponde a las reservas matemáticas de las compañías de seguro de vida.

Además, existe otro factor muy positivo, y es que el ahorro a través del seguro de vida es mucho más antiinflacionista que cualquier otro tipo de ahorro, porque es un ahorro a largo, yo diría larguísimo plazo, -es muy normal que las pólizas de vida se contraten a 20 años, frente a los 3, 4, 5 años de cualquier emisión de Deuda Pública, de bonos o de obligaciones de compañías que ahora son tan populares en el mercado-, y también porque es un ahorro mucho más obligado que se hace poco a poco y que no puede retirarse hasta el final del período previsto.

Para que se vea lo que puede significar un seguro de vida fuerte desde el punto de vista de la inversión, en Estados Unidos en 1.978 el primer inversor del país fueron las compañías de seguro de vida, con unas inversiones nuevas de 38.000 millones de dólares y un total de inversión acumulada de 390.000 millones de dólares; cifras que "marean" si se las traduce a pesetas y se las compara con las nuestras.

El seguro de vida está llamado también a ser un complemento de la Seguridad Social, y aquí sí que también, aunque algunos ciudadanos y empresas aisladas puedan, España no puede pagar una Seguridad Social como la que tenemos actualmente. Según los propios presupuestos generales del Estado, lo destinado a Seguridad Social en el presente año asciende a la cifra de 1,746 billones de pesetas, frente a un presupuesto nacional total de 2,284 billones es decir el 76,4% y lo destinado a pensiones (jubilación, viudedad, orfandad, etc.) fueron 919.000 millones. No cabe duda que una parte importante de estas prestaciones que hoy se contratan a través de la Seguridad Social podrían estar cubiertas como en otros pai-

ses por el seguro privado, sobre todo en lo que se refiere a pensiones que, como hemos visto, es la parte más importante del presupuesto de la Seguridad Social (un 52%).

Pero, es que, independientemente de que sea conveniente para el país y para su economía el desarrollo del seguro de vida, es un medio indispensable para solucionar los problemas sociales que de otra forma se plantean bien por la falta del cabeza de familia cuando éste aún no ha terminado de cumplir lo que seguramente es su principal función: la crianza y educación de los hijos, o a la jubilación cuando los ingresos pasan a ser insuficientes y se ven poco a poco mermados por la inflación. Este es un problema que también en los países más desarrollados se resuelve a través del seguro de vida y los fondos de pensiones.

EL SEGURO DE VIDA EN LA DECADA DE LOS 80

He prometido al principio de esta conferencia tratar de centrarme más en los factores positivos y en qué podría hacerse de cara al futuro en el seguro de vida y creo que hasta ahora más o menos he cumplido con este propósito, pero quiero ahora dedicar lo que nos resta de tiempo a mirar sólo hacia el futuro, tratando de imaginar lo que puede ser el seguro de vida en la década de los años 80 y no sólo a nivel nacional, sino internacional, porque, como hemos dicho anteriormente, los problemas del seguro de vida son ahora universales; y también a qué es lo que se debe hacer y qué incentivos podrían contribuir al desarrollo del seguro de vida en España.

La década de los 80 va a ser importantísima para el seguro de vida, yo diría que decisiva; y de la capacidad de esta nuestra industria para adaptarse a las circunstancias actuales y muy especialmente al gran problema de la inflación, va a depender su supervivencia futura. Ahora bien, no sólo es el problema de la inflación, como hemos visto, hay otra serie de problemas, circunstancias nuevas que afectan o afectarán al seguro de vida y que son las que vamos a tratar de analizar a continuación. En nuestra opinión son las siguientes:

- 1º. Continuación de la tendencia hacia mayor venta y aceptación por el mercado de los seguros temporales o de riesgo, en los que el precio entre las distintas compañías es más fácil de comparar y para los cuales el problema de la inflación no es tan grave o puede resolverse en alguna forma.
- 2º. Introducción de planes cada vez más sofisticados de participación, de los asegurados en los beneficios o en las inversiones de la compañía, que permitan que los capitales o pensiones contratadas se mantengan actualizados o al menos no pierdan demasiado poder adquisitivo.
- 3º. Necesidad de que el contratante participe en el esfuerzo para mantener actualizadas sus coberturas, aceptando subidas anuales de primas.
- 4º. Aumento de la vida media de la población, lo que favorecerá a los seguros temporales, pero que será muy peligroso para los riesgos de pensiones que se asuman, aunque habría un gran mercado para este tipo de coberturas.
- 5º. Alteración o cambio de los mercados tradicionales y creación de nuevas posibilidades por: probable aumento, de nuevo, del índice de natalidad, mayor número de divorcios, de mujeres solteras y de mujeres casadas cabezas de familia o que trabajen.
- 6º. Subidas de las tasas de interés o interés técnico que han quedado desfasadas por la inflación y por las nuevas posibilidades de inversión, a pesar de la presión y resistencia que para la revisión de las mismas existe y existirá por parte del sector técnico más tradicional del seguro de vida.
- 7º. Gran transparencia en los productos de seguro de vida a que las compañías se verán obligadas por la propia competencia del Sector y por las organizaciones de consumidores cada vez más sofisticadas y potentes, de manera que diferencias de sólo un punto en la rentabilidad o participación de los asegurados podrán ser decisivas para la contratación de la póliza en una u otra compañía.

- 8º. Selección de riesgos cada vez más estricta fijándose no sólo en el riesgo técnico, sino también en el moral a que las compañías se verán obligadas por los márgenes cada vez menores de las primas de seguros temporales, que sufrirán un proceso de reducción constante por la competencia entre las compañías.
- 9º. Dificultades crecientes en la conservación de las redes de agentes, sobre todo los agentes puros de seguro de vida que verán erosionados sus ingresos en aquellas compañías que se dediquen cada vez más a la venta de seguros temporales, y, consecuentemente, dificultad también en la captación de nuevos agentes, aunque este problema puede verse paliado por el aumento creciente del paro en otros sectores económicos.
- 10º. El aumento del índice de caducidad o anulaciones de pólizas, ya que los contratos tradicionales no podrán resistir el empuje de los nuevos productos, lo que traerá la siguiente secuela de problemas:
- Disminución de la tesorería y las reservas.
 - Necesidad de calcular cada vez de una forma más científica y ajustada los precios de tarifa y las comisiones, a medida de que la duración media de las pólizas se reduzca.
 - Distracción de una parte del tiempo y del esfuerzo de la organización comercial, tratando de conservar las pólizas en lugar de vender nuevos seguros.

Como verán, todos estos problemas y situaciones nuevas van a hacer que se origine una gran convulsión en el seguro de vida y todavía mayor en los países en donde éste ha llegado a un alto grado de desarrollo. Habrá sin duda muchas compañías de seguro de vida que desaparecerán por no saber adaptarse a las nuevas circunstancias y se producirán tremendas alteraciones en el escalafón de las compañías según la gestión que en los próximos años desarrolle cada una.

POSIBLES INCENTIVOS AL SEGURO DE VIDA EN ESPAÑA

Creemos haber demostrado que el seguro de vida en España puede desarrollarse, que tiene un gran camino por delante y que es conveniente, o mejor dicho necesario, para el país

que se desarrolle. Por eso, vamos a tratar de analizar ahora qué es lo que se podría hacer para lograr ese desarrollo y cómo se lograría estimular al seguro de vida. Como nos parece demasiado declararlo obligatorio como al seguro de automóviles, aunque sin duda sería una buena forma; llegamos a la conclusión de que los estímulos al seguro de vida pasan por la vía de la regulación legal y sobre todo de los estímulos o incentivos fiscales. Creemos que las compañías de seguros junto con la Autoridad de Control y el propio Gobierno, deberían de elaborar un plan de desarrollo del seguro de vida en España que comprometiera a todas las partes y nos llevaría a un seguro de vida fuerte y a un ahorro e inversión creciente, tan beneficiosa para el país. Los estímulos legales podrían ser los siguientes.

ESTIMULOS LEGALES

- Promulgación de una legislación específica y adecuada para el seguro de vida, en que con la participación real de los aseguradores de Vida se regulase de una manera realista y ordenada todo lo relacionado con nuestro Sector.
- Modificación o reducción del margen de solvencia, porque en una compañía de seguros de vida, si se controlan adecuadamente, sus reservas son su solvencia y con ellas puede hacer frente perfectamente a las obligaciones que ha contraído.
- Autorización del cálculo zillmerizado de reservas, que exige menos esfuerzo financiero para las compañías, sobre todo en las etapas de iniciación del negocio o desarrollo del mismo.
- Aumento de las tasas técnicas que en los contratos de ahorro y sobre todo de pensiones deberían alcanzar al menos el tipo básico del Banco de España (un 8% en estos momentos). Esta tasa técnica podría en el futuro modificarse y volver a reducirse si desapareciera o se redujera de forma importante la inflación y los rendimientos obtenibles a través de inversiones absolutamente seguras. Parece que con Deuda Pública al 13% no es ningún disparate una tasa técnica al 8%.
- Aumento de forma importante de los capitales contratables sin reconocimiento médico obligatorio o, mejor todavía, dejarlo a la voluntad de cada compañía, como se hace en casi todos los países del mundo, donde no existe ningún límite para la contratación de pólizas sin reconocimiento médico.

- Creación de una nueva figura laboral que sería el asesor o vendedor de seguros de vida, equiparando al de nuevo ingreso a la categoría menor de la escala laboral de seguros, es decir a la de auxiliar, y estableciendo, dadas las muy especiales características de esta figura laboral, la posible remoción del mismo y cancelación del contrato de trabajo por falta del rendimiento adecuado, que aquí se puede medir de una forma puramente matemática y, por tanto, no tiene la problemática de la posible mala fé del empresario, como en el caso de un empleado administrativo. Sería también una solución poder hacer contratos temporales para este personal de uno o dos años de duración.

Con esta nueva figura muchas compañías crearían redes para la venta de seguros de vida en la forma más eficaz que, sin duda, es con personal en nómina, con lo que no sólo se contribuiría al desarrollo del seguro de vida, sino que se crearían numerosos puestos de trabajo, de los que tan necesitados estamos en estos momentos.

- Aumento de los intereses que la compañía percibe del asegurado en el caso de anticipo o préstamo sobre la póliza, subiendo el ridículo porcentaje del 6% hasta otro más acorde con el precio actual del dinero y la rentabilidad normal exigible, que podría ser como mínimo un 12%.

ESTIMULOS FISCALES

Como anexo a esta conferencia y como apoyo a los incentivos fiscales que se solicitan, figura un anexo en el que se comparan incentivos fiscales en distintos países como Estados Unidos, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Inglaterra y Suiza.

Como puede verse analizando este estudio comparativo, a pesar de que, como decíamos al inicio de la exposición, España necesitaría más estímulos fiscales que aquellos países en que el seguro de vida está ya desarrollado, se podría comprobar que estamos muy lejos de las ventajas fiscales de la mayoría de los países, a pesar de que la presión fiscal en éstos es muy superior a la de España.

Los estímulos fiscales que proponemos son los siguientes:

Impuesto sobre la Renta de la Personas Físicas

Equiparación del seguro de vida a otras inversiones no más interesantes para el país que el propio seguro. En consecuencia, elevación del tipo de desgravación al 20% con el límite, como se hace en esas otras inversiones, del 25% de la base imponible. De esta forma la desgravación sería más importante y, de cualquier manera, como mínimo, habría que aplicar a las 300.000 pesetas que se fijaron en el ejercicio 1.976 el índice de inflación, lo que nos llevaría aproximadamente a doblar aquélla cantidad.

No cabe duda que la solución anterior es quizá la más simple y también la más beneficiosa para el seguro de vida, pero no se nos oculta que no es justa, ya que permite que quien más poder adquisitivo tenga se beneficie más de esta ventaja.

Por ello, propugnamos, como alternativa, una desgravación progresiva en función del importe de la cantidad anual destinada a prima de seguro de vida, porque de esta manera se protegería en mayor medida el mínimo imprescindible de seguro de vida y de cobertura que debe tener toda familia, y también se beneficiarían más aquellas economías o bases imponibles más modestas. El cuadro podría ser más o menos el siguiente:

<u>Prima neta</u>	<u>% exención</u>	<u>Desgravación Resultante.</u>
15.000 pesetas	100%	15.000 pesetas
30.000 "	80%	24.000 "
50.000 "	70%	35.000 "
100.000 "	60%	60.000 "
200.000 "	50%	100.000 "
300.000 "	40%	120.000 "
500.000 "	30%	150.000 "

Estos porcentajes serían en pólizas con una duración mínima de cinco años; en contratos a duración 10 años se aumentaría

.../...

la cantidad de prima deducible en un 50% y en los contratos a 20 años en un 100%. Es decir que en un contrato a 20 años serían deducibles las 30.000 primeras pesetas de primas al 100% y 1.000.000 de pesetas al 30%.

Por supuesto que se pueden establecer otros criterios de escala progresiva, que podrían estar en relación a la base imponible, fijando un tipo importante de exención para bases imponibles bajas hasta 1.000.000 de pesetas y reduciendo progresivamente el porcentaje a medida que aumenta la base imponible.

Impuesto sobre Sucesiones

Cuando el contratante fuese uno de los cónyuges sobre la vida del otro, exención total de impuesto transcurridos tres años desde la contratación del seguro, como ocurre en Estados Unidos.

En las pólizas normales, es decir en aquellas contratadas por el cabeza de familia sobre su propia vida, actualización de la cifra que se fijó en 1.960 en 500.000 pesetas, simplemente aplicando el índice del coste de vida, lo que nos daría un mínimo exento de 4.000.000 de pesetas, siempre que los beneficiarios fuesen la esposa o los hijos.

Sobre el resto del capital de la póliza de seguro de vida podría continuar el límite actual de exención del 90% del capital.

Capitales a percibir en vida de una sola vez y rentas vitalicias

Puesto que el capital o la renta que recibe un asegurado a través de una póliza de vida, cuando vive al final del plazo estipulado es una parte del dinero que él ha ido ahorrando y entregando en forma de prima, y otra parte (desgraciadamente, al menos por ahora, mucho más pequeña) el rendimiento de ese ahorro, sólo debería estar gravada la parte que corresponde a rendimiento o beneficio, y para hacerlo de una forma simple y operativa en los seguros de ahorro a cobrar de una sola vez solamente debería tributar y, por tanto, contar en

la base imponible la diferencia entre las primas pagadas y el capital recibido, deflactando la inflación y distribuyendo adecuadamente esta cantidad entre varios años para que no incidiera de una forma demasiado brusca en los ingresos de un año, que en realidad no serían tales ingresos, sino el cobro de un capital con el que subsistir desde la jubilación hasta el fallecimiento.

En el caso de que el capital se cobrara a través de rentas vitalicias, seguir un criterio similar, buscando la fórmula matemática que permitiera que la mayor parte de la renta se considerara capital y no beneficio, cuanto menor fuera el período que mediase entre el momento en que se contrató el plan de pensiones y aquél en que empieza a percibirse la renta, al contrario de como establece, suponemos que por error, la Orden Ministerial de 21 de Diciembre de 1.979.

Impuesto de Tráfico de Empresas

Mantenimiento del tipo actual, 1,35% en los seguros de riesgo y en los mixtos, y supresión del tráfico de empresas en los puros seguros de ahorro, en los cuales no tiene sentido.

Por supuesto que las primas pagadas para un fondo de pensiones tampoco deberían estar sujetas al Impuesto de Tráfico de Empresas, como tampoco lo está el depósito en una cuenta bancaria de ahorro.

Impuesto de Sociedades

Mantimiento de la actual desgravación en el Impuesto de Sociedades de las primas que destine la Empresa a seguros de vida y planes de pensiones de sus empleados.

No considerar las aportaciones de las empresas a los fondos de pensiones o seguros colectivos de sus empleados como un mayor ingreso de sueldo de éstos, con la consiguiente repercusión repercusión en la base imponible de cantidades que en realidad van destinadas a resolver el problema en caso de faltar el cabeza de familia o a ser un complemento para la jubilación,

y el consiguiente perjuicio casi siempre en economías muy modestas, pues los seguros colectivos o planes de pensiones suelen casi todos cubrir cantidades mínimas.

QUE DEBE HACER EL ASEGURADOR DE VIDA ESPAÑOL DE CARA AL FUTURO

Creo que después de este casi largo recorrido que hemos realizado a través del seguro de vida, su desarrollo, las causas que han originado la situación actual, los factores que han provocado el desarrollo en otros países y lo que puede ser el seguro de vida en la presente década; cada uno habrá sacado sus propias conclusiones si es que está de acuerdo con mis argumentos o con algunos de ellos, y tendrá su propia plan de actuación. No obstante, yo diría que la actitud del asegurador de vida, del gerente de la compañía de seguros de vida para hacer frente a esta coyuntura tan importante y trascendental que estamos viviendo y vamos a vivir en nuestra Institución, debe, por encima de todo ser positiva; debe desarrollar una gerencia anticipativa en lugar de reactiva en el sentido de tratar de adelantarse a los acontecimientos, tratar de adivinar cuál va a ser la legislación futura y los estímulos al seguro de vida, tratar de adivinar qué es lo que va a pedir el consumidor, qué problemas se van a presentar en las organizaciones de agentes, qué productos serán los más adecuados, etc. y no reaccionar después cuando ya no tiene remedio, yendo siempre a remolque de los acontecimientos.

Como dice Peter Druker, es más importante que el gerente sepa elegir lo que debe hacer, que hacer bien lo que elija.

Indudablemente que debemos hacer una autocrítica de nuestras empresas y ver qué factores positivos tenemos, cuáles negativos y cómo podemos acrecentar lo positivos, disminuyendo los negativos.

Hemos de ser conscientes de que la productividad va a ser un factor determinante para la supervivencia y el desarrollo de las compañías; habrá que ir, por ello, a un control estricto de los costos y a una administración barata que exigirá una mecanización muy acentuada.

El propio consumidor y las organizaciones que formarán los mismos nos van a exigir que trabajemos a un precio bajo, que nuestros beneficios sean limitados, pero, al mismo tiempo, tendremos que mantener nuestras redes de ventas y retribuir las de una manera suficiente. Todo ello parece incompatible y la única forma de hacer que lo sea es la productividad y la reducción de costos.

Creo que también es imprescindible la colaboración de todos y que haya un esfuerzo general y constante. Una compañía o unas pocas compañías no podrán lograr el imprescindible desarrollo del seguro de vida en España, tendrá que ser la Institución Aseguradora en pleno y actuando conjuntamente.

Precisamente hace unos días oí una historia que creo viene perfectamente al caso y les voy a relatar: En una excursión de un colegio, los niños paseaban por el campo, cuando encontraron las vías de una línea férrea. Indemeditamente empezaron a jugar, tratando de ver quién era el que mantenía más tiempo el equilibrio y era capaz de caminar más rato por encima del rail. Unos permanecían más, otros menos, pero aún los más hábiles terminaban por perder el equilibrio y caer, hasta que a dos muchachos se les ocurrió andar cada uno por un rail y darse la mano, con lo cual compensaron el desequilibrio parcial de cada uno y fueron capaces de andar más que ningún otro por aquellos railes. Creo que ésto nos lo podríamos aplicar perfectamente los aseguradores españoles de Vida, colaborando y actuando coordinadamente para el desarrollo del seguro de vida en nuestro país.

Muchas gracias por su atención.