

A ESPECIAL

# SEGUROS Y PENSIONES

## TIEMPO DE SUPERACIÓN



Las pólizas sanitarias siguen siendo el principal motor de crecimiento para un sector que, tras años de esfuerzos añadidos, ha conseguido vencer las dificultades de la crisis y retomar el ritmo del crecimiento. Ahora afronta desafíos como la digitalización y la irrupción de nuevos competidores.

KRISTO ROBERT

EL ENTORNO DE BAJOS TIPOS DE INTERÉS, LA PRINCIPAL AMENAZA DEL NEGOCIO EN ESPAÑA PÁG. 4 LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL: MÁS ALLÁ DE LA TECNOLOGÍA PÁG. 6 EN NUESTRO PAÍS YA OPERAN 85 'INSURTECH' PÁG. 8 LAS RENTAS VITALICIAS, ALTERNATIVA A LOS PLANES DE PENSIONES PÁG. 10-11



LA CARA Y LA CRUZ DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA EN EL PRIMER SEMESTRE

# LA SALUD CONTINÚA TIRANDO DEL NEGOCIO

EL SECTOR ALCANZÓ EL ECUADOR DEL AÑO CON UN ALZA DEL 3,4% EN INGRESOS POR VENTA DE PÓLIZAS, HASTA LOS 33.977 MILLONES DE EUROS. EL SEGMENTO SANITARIO REGISTRÓ UNA SUBIDA DE CASI EL 40% EN EL BENEFICIO, FRENTE A LAS CAÍDAS DE MULTIRRIESGO Y NO VIDA

**POR A. ROMERO**

Los ingresos de las aseguradoras por la venta de pólizas ascendieron a 33.977 millones de euros en el primer semestre del año, un 3,4% más que en el mismo periodo del año anterior, según datos de Icea, organismo que funciona como servicio de estudios sectorial. De ese importe, el 52% correspondió al ramo de no vida, mientras que el 48% restante lo aportó el de vida. La

facturación de no vida avanzó un 3,95% en la primera mitad del ejercicio por el tirón de todas las líneas de negocio,

**EL 52% DE LOS INGRESOS CORRESPONDIÓ**

**AL RAMO DE NO VIDA, QUE AVANZÓ UN 3,9%,**

**MIENTRAS QUE EL DE VIDA, QUE APORTÓ EL 48%**

**A LA ACTIVIDAD, CRECIÓ UN 5% HASTA JUNIO**

con un comportamiento destacable de las pólizas conocidas como "resto de no vida" (+5,21%, hasta los 4.471 millones de euros) y de las de automóviles (4,14%, hasta los 5.631 millones de euros). No fueron las únicas, pues también experimentaron buen comportamiento las pólizas de salud (+3,58%, hasta los 4.053 millones de euros) y las de multirriesgos (+2,56%, hasta 3.599 millones de euros).

Para beneficiarse, precisamente, de las buenas cifras que acompañan al ramo sanitario, Línea Directa, aseguradora de Bankinter que distribuye sus productos por teléfono e internet, acaba de lanzar Vivaz, en alianza con DKV Seguros. La recién llegada se presenta con una estrategia de precio agresiva y tres productos básicos.

Usar canales directos, sin necesidad de retribuir a mediadores, proporciona estructuras de coste más reducidas, y ayuda a espolear la competencia, "pudiéndose realizar ofertas más competitivas, si bien muchas veces se acude a firmas de este tipo por precio, más que por las coberturas", explica Jesús Pérez, profesor de la escuela de negocios IEB, especializado en seguros.



El seguro de salud destacó por rentabilidad semestral, que se elevó un 39,6%.

Así, el seguro sanitario se anotó el mejor comportamiento, con un alza del beneficio del 39,6%, hasta los 182 millones. El resultado de automóvil fue más bajo, pues avanzó un 32,9%, hasta los 349 millones de euros.

Diferente ha sido el escenario para los seguros multirriesgos, donde las inclemencias meteorológicas dispararon la siniestralidad, provocando una contracción del beneficio del 41,4% en el primer semestre, hasta los 246 millones de euros. Incluso en el ramo de vida, que tradicionalmente suele aportar un mayor volumen de beneficios, se recortó un 10,1% por la negativa evolución del negocio puramente asegurador, insuficientemente compensado por los ingresos financieros de las inversiones.

**EXPANSIÓN SÓLIDA.** Aunque, en rasgos generales, la rentabilidad sectorial se ha reducido, Fernando Mata, director Financiero de Mapfre afirma que "la compañía se encuentra ante uno de los mejores semestres de la historia, pues se han producido mejorías en la mayor parte de las operaciones, ratios e indicadores técnicos". Raúl Costilla, director general adjunto de Clientes, Negocio e Innovación de Mapfre, ratifica, por su parte, que la aseguradora "está consiguiendo buenos resultados con un crecimiento sólido en primas y beneficios y abordando el cierre de año con atención a los negocios de ahorro jubilación y salud". Mapfre España incrementó en 4,4% sus primas el primer semestre, hasta superar los 3.875 millones de euros, destacando la evolución del seguro de autos, con más de 1.907 millones de euros en primas (+2,3%).

Mutua Madrileña, otro de los pesos pesados del negocio asegurador en España, logró durante los seis primeros meses del año unos ingresos totales por primas de 2.568 millones de euros, un 5,2% más. "Ese registro es superior a la media del sector, que fue del 3,4% en el mismo periodo", destacan responsables de la entidad. Por ramos, salud y multirriesgo son las especialida-

TODAS LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DEL ÁREA DE

NO VIDA ALENTARON ESE APARTADO, CON

ESPECIAL EMPUJE DE LAS PÓLIZAS LIGADAS

A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y SANITARIA

## LA BANCA COMO ALIADA

El sector bancario y el asegurador están muy próximos en algunas tipologías de la oferta de productos, así como en la red comercial que se utiliza de modo conjunto para llevar los seguros desde las compañías hasta los clientes finales. Aunque el seguro directo, vendido por teléfono e internet, sin necesidad de mediación, tiene su espacio, los datos avalan que la presencia de las entidades bancarias como socios fundamentales sigue dando sus frutos. Así, la banca contrató el año pasado el 64,37% de las primas de nueva producción, según Icea. De esta manera, agentes y corredores comercializaron el 29,21% del nuevo negocio, mientras que las transacciones sin intermediarios supusieron el 6,42%.

Si se contabiliza la cartera total, el peso de la banca el año pasado fue del 42,48%, frente al 37,41% de 2015. Este porcentaje sube hasta el 72,56% en el seguro de vida, el más parecido a los productos financieros tradicionales de la banca.

Por su parte, el ahorro gestionado en productos de seguro vida, que se mide a través de provisiones técnicas, alcanzó los 181.761 millones de euros en España en el primer semestre, un 5,04% más. VidaCaixa, la mayor aseguradora de España, sobrepasó recientemente la cuota de mercado del 25% en el ahorro gestionado por este tipo de productos, administrando 46.521 millones de euros en el primer semestre, casi un 17% más. La catalana completó a principios de año la adquisición del negocio de Seguros y Pensiones de Barclays en España. Según indica José Antonio Iglesias, subdirector general comercial de la entidad, las soluciones de ahorro individual son el principal motor de crecimiento del negocio, "pues acumularon un 74% de las primas comercializadas hasta junio.

Con todo, aunque crecen los ingresos, los beneficios del negocio asegurador español se han resentido, pues las aseguradoras nacionales ganaron un 6% menos, en el primer semestre del año, hasta 2.129 millones de euros. Sólo los ramos de salud y automóviles, entre las grandes especialidades, consiguieron aumentar su resultado.

des que mejor se están comportando en Mutua Madrileña. Salud cerró el primer semestre con un volumen de ingresos por primas de 1.136 millones de euros, un 6,6% más y tres puntos porcentuales por encima del mercado. "Es una evolución muy relevante, teniendo en cuenta el liderazgo destacado de Adeslas y la fuerte competencia que existe en el ramo", señalan desde la compañía.

Para Allianz, la reactivación del segmento de no vida en el primer semestre ha resultado significativa para el negocio. "El ramo de automóvil seguirá siendo una pieza clave, si bien un reto importante son los bajos tipos de interés actuales, que están ayudando a cambiar la mentalidad en tendencias de ahorro e inversión, abriendo los perfiles al riesgo con el objetivo de lograr más rentabilidad", reflexiona José Luis Ferré, consejero delegado de Allianz. En Zurich, sin embargo, son las especialidades de autos y hogar los puntales del negocio, así como las pymes, un segmento que está permitiendo crecer a la compañía, según asegura Vicente Cancio, consejero delegado de la firma. ■

**CRECE LA INSEGURIDAD POR CUBRIR LOS RENDIMIENTOS GARANTIZADOS**

# PREOCUPADOS POR LA RENTABILIDAD

**EL ESCENARIO SOSTENIDO DE BAJOS TIPOS DE INTERÉS, JUNTO CON LAS NUEVAS EXIGENCIAS REGULATORIAS, AMENAZAN AL SECTOR ASEGURADOR EN ESPAÑA DONDE EMERGEN NUEVOS PRODUCTOS EN LOS QUE EL CLIENTE ASUME LOS RIESGOS**

**POR BEATRIZ TRECEÑO**

El entorno de tipos de interés bajos está teniendo desde hace varios años un efecto negativo sobre la rentabilidad de las compañías de seguros, tanto que en España el sector considera a ese factor su principal amenaza a corto plazo. Tal y como desvela el informe *Insurance Banana Skins 2017* elaborado por PwC y el Centre for the Study of Financial Innovation –a partir de más de 800 entrevistas con directivos de 52 países–, mientras en el resto de mercados el sector asegurador asume como sus grandes riesgos la digitalización y los avances tecnológicos, en nuestro país los ti-

pos de interés es lo que mayor preocupación genera. En el caso de los seguros de no vida y de vida riesgo, el impacto

**MIENTRAS LA TECNOLOGÍA ES UNA DE LAS**

**CUESTIONES QUE MÁS INQUIETA AL NEGOCIO**

**ASEGURADOR EN EL RESTO DEL MUNDO,**

**EN ESPAÑA ES UNA PREOCUPACIÓN MENOR**

de los tipos bajos se refleja en una disminución de los resultados, “no suponiendo un peligro para la entidad. En

cambio, en el caso de vida ahorro, se incrementa el riesgo de lograr ingresos que cubran la rentabilidad garantizada y con ello cambia el tipo de productos que ofrecen”, explica José Gabriel Puche, socio de Consultoría de Seguros de Deloitte, quien apunta que la tendencia es “que el cliente asuma los riesgos”.

De continuar esta situación, las aseguradoras se verían obligadas a reforzar sus provisiones, lo que de momento no se ha producido “de forma generalizada”, indica Puche, quien asimismo advierte de que “solo debería darse si el interés logrado no es suficiente para conseguir la rentabilidad garantizada”.

Las nuevas exigencias regulatorias son, para este negocio en España, su tercera amenaza –por detrás de la transformación del sector–. Solvencia II entró en vigor el año pasado con el objetivo de reforzar la seguridad y mejorar la identificación de los riesgos. Sin embargo, el sector lamenta que ha tenido que hacer importantes inversiones desde entonces. “Es una regulación compleja que es preciso administrar”, argumenta Pedro Díaz Leante, socio Responsable del Sector Seguros de PwC, quien además apunta que será la nueva norma contable de contratos de seguros –que previsiblemente entrará en vigor en 2021– “la que supondrá el gran cambio, porque transformará por completo la contabilidad y requerirá de una fuerte inversión en tecnología”. ■



En 2012, el presidente del BCE, Mario Draghi, aseguró que haría “todo lo necesario para sostener el euro” y comenzó la política monetaria expansiva de la entidad.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA INDUSTRIA

# EL RETO DE CAMBIAR PARA SEGUIR IGUAL

**LAS ASEGURADORAS SE PREPARAN PARA UN MODELO DE NEGOCIO TOTALMENTE NUEVO, PERO CUYO OBJETIVO ES MANTENER LOS ACTUALES BENEFICIOS DEL SECTOR**

**POR RUBÉN GONZÁLEZ**

La industria aseguradora se halla en un momento crítico, ya que debe afrontar su digitalización sin abandonar su negocio tradicional. "La madurez del sector complica su transformación, porque sus empresas son organizaciones monolíticas, que siempre han hecho las cosas igual y que, sin embargo, siguen ganando mucho dinero", destaca Carlos Ordóñez, director digital del área de Seguros de la consultora Everis.

A pesar de ello, desde el sector se es consciente de la necesidad de estar preparados para la revolución que tarde o temprano va a producirse en su modelo de negocio. Esta transformación va más allá de la simple incorporación de nue-

vas tecnologías, ya que debe derivar en unas organizaciones más ágiles y eficientes, capaces de automatizar sus procesos internos, utilizar la analítica avanzada de un modo intensivo, acelerar sus procesos de innovación y, en última instancia, proporcionar a sus clientes una experiencia totalmente renovada, marcada por unas tramitaciones y comunicaciones más fluidas.

**LOS CAMBIOS IMPLICAN USAR MÁS TECNOLOGÍA,**

**PERO TAMBIÉN CREAR EMPRESAS MÁS ÁGILES**

**Y EFICIENTES, CAPACES DE GESTIONAR MÁS**

**DATOS Y MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE**

Por ejemplo, la suma de las nuevas fuentes de información externas al caudal de datos que ya manejaban las aseguradoras debe ayudarlas a "diseñar soluciones con mayor valor añadido", apunta Rodrigo Figueroa, director de Secretaría General y Oficina de Transformación de AXA. Y cita como ejemplo los datos sobre la vivienda de los asegurados, "que nos permiten darles una oferta de hogar mucho más adaptada a sus circunstancias y necesidades".

Menos claro parece el camino a seguir para acometer todos estos cambios. Según Ordóñez, "existe una disyuntiva por parte de las aseguradoras entre apostar por el denominado *seguro transparente*, que consiste en especializarse en seguros específicos para un producto determinado (por ejemplo, para los *smartphones*), o convertirse en compañías de servicios, capaces de ofrecer más cosas aparte de la prestación del seguro propiamente dicho".

Y para colmo, las aseguradoras tampoco pueden descuidar las nuevas realidades sociales, que las obligan a actualizar su oferta. Por ejemplo, el desarrollo del coche autónomo o el auge del *car sharing* exigen "reinventar el seguro de automóvil y construir servicios de valor añadido en torno a la movilidad, tanto para las personas como para los vehículos", indica Felipe Nascimento, director general adjunto de Tecnología y Procesos de Mapfre. ■



El coche autónomo constituye otro desafío para el sector, al trasladar la responsabilidad del conductor al 'software' que controla el vehículo. /ARVAL



Asegurar experiencias, como ir a un concierto o a un partido de fútbol, es posible a través de la 'app' Sharejoy. / SHUTTERSTOCK

EN ESPAÑA HAY 85 'START UP' QUE APLICAN LA TECNOLOGÍA AL NEGOCIO

# LAS 'INSURTECH', FUENTE DE INNOVACIÓN

LAS NUEVAS COMPAÑÍAS DISEÑAN 'APPS' DE PAGO DE INDEMNIZACIÓN INMEDIATA O SOLUCIONES PARA FACILITAR EL TRABAJO DE LOS EMPLEADOS DE LAS ASEGURADORAS

POR NOELIA MARÍN

Contratar un microseguro que proteja las entradas adquiridas para ir a un concierto o gestionar todas las pólizas contratadas desde una misma *app* móvil es posible gracias al auge de las *insurtech*, compañías que aplican la tecnología al sector seguros para ofrecer servicios innovadores y versátiles, mejorando así la experiencia del usuario.

Actualmente, en España hay 85 *start up* dedicadas al sector de los seguros, según datos de la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI), desde donde prevén un crecimiento "acelerado" del sector motivado por el flujo de inversiones internacionales, que se ha duplicado en los últimos dos años, al pasar de 590 millones de dólares en 2014 a 1.192 en 2016.

"Aún así, en España todavía queda mucho por hacer en el desarrollo de las *insurtech*. Estados Unidos acapara el 55%

de la inversión mundial y Reino Unido centraliza el 80% de la europea", aclara David Navarro, responsable de la vertical Insurtech de AEFI.

Según explica, estas nuevas *start up* se centran, por un lado, en enriquecer la experiencia del usuario mediante, por ejemplo, plataformas de indemnización inmediata y, por otro, en el sector B2B (*Business to Business*), diseñando soluciones para mejorar las relaciones de los profesionales del sector asegurador con los clientes.

Entre las firmas que más éxito cosechan en España destaca Coverfy, una aplicación móvil surgida en 2016 que permite agrupar todas las pólizas en una única plataforma y optimizar precios, deshaciéndose de coberturas duplicadas por varios seguros. "A las empresas tradicionales les falta implementar la tecnología y el *big data*. Además, las nuevas *start up* sirven para dotar de transparencia al sector. Los

ciudadanos tenemos un seguro del hogar, algunos también de salud o de viaje, y no sabemos lo que nos cubre cada uno. Gracias a las nuevas *app* el usuario está más y mejor informado", puntualiza Vicente Arias, consejero delegado de Coverfy.

Otras nuevas plataformas, como Brokoli App ofrecen además la posibilidad de es-

LA INVERSIÓN INTERNACIONAL EN ESTOS

NEGOCIOS SE HA DUPLICADO EN LOS ÚLTIMOS

DOS EJERCICIOS, AL PASAR DE 590 MILLONES

DE DÓLARES EN EL AÑO 2014 A 1.192 EN 2016

tar en contacto con un asesor personal online las 24 horas del día. "Las *insurtech* hemos aportado omnicanalidad, la posibilidad de contratar seguros bajo demanda y asistencia remota a través de *chatbots*, además de la seguridad que aporta la tecnología *blockchain*", recalca Marcos Aubeo, consejero delegado y fundador, junto a Sara Benslaiman, de esta *start up* que en sólo tres meses ya ha asesorado a más de 1.100 clientes.

Ante la aparición de estos nuevos modelos de negocio, una de las principales demandas de AEFI es la creación de un *sandbox* o banco de pruebas regulatorio. "Eso permitiría poner en marcha en España iniciativas que ya se están desarrollando en otros países, como los seguros *peer to peer*, en los que un grupo de individuos se une para asegurarse entre sí", apunta el responsable de la asociación.

Sin embargo, pese a la rápida evolución del sector *insurtech*, las grandes aseguradoras todavía ven a estas nuevas plataformas más como un aliado que como una amenaza. Así lo asegura José Manuel Corral, director general adjunto del área Corporativa de Negocio, Clientes e Innovación de MAPFRE, para quien los nuevos actores son una fuente de "oportunidades", pues favorecen la competitividad, permiten identificar las nuevas necesidades de los usuarios y se han convertido en motor de la innovación dentro del sector.

"Las aseguradoras reconocen que el día a día de sus clientes se ha transformado gracias a las nuevas tecnologías. Pero mientras parte de la transformación viene indiscutiblemente por las *insurtech*, los grandes actores siguen pensando que son sus competidores tradicionales los que generan mayor riesgo de disrupción", concluye Álex Borrel, managing director del Sector Asegurador de Accenture. ■

EL FONDO DE RESERVA DE LA SEGURIDAD SOCIAL BATE MÍNIMOS HISTÓRICOS

# AGOTAMIENTO DEL AHORRO JUBILACIÓN

EL ENVEJECIMIENTO POBLACIONAL Y LA EXTENUACIÓN DE LA HUCHA DE LAS PENSIONES NO SE CRISTALIZAN EN UN ACUERDO POLÍTICO. UNA PARÁLISIS QUE, JUNTO A LOS PLANES DEL GOBIERNO EN MATERIA DE PLANES PRIVADOS, INQUIETA A LAS ASEGURADORAS

POR JAVIER EXPÓSITO

Cotizantes, pensionistas e inflación. El triángulo que conforma la suerte de los perceptores de una pensión pública vive un momento de indefinición. Desde 2013, año tras año, el Fondo de Reserva de la Seguridad Social bate récords de mínimos. En 2016 cerró con 15.020 millones de euros, después de que las disposiciones para afrontar las prestaciones de los jubilados alcanzaran la suma más alta desde que se creara en 2000: 20.136 millones de euros.

Lejos quedan los años en los que los sucesivos gobiernos presumían de contar con un frondoso colchón, cuyo máximo superó los 66.800 millones de euros en 2011. La crisis rebajó el número de cotizantes y propició la paulatina *sangría* de la hucha de la Seguridad Social, además de derivar en sendas reformas (2011 y 2013) que desligaron la revisión de las pensiones al IPC, aumentaron la edad de jubilación e introdujeron un índice de revalorización.

Este sistema se ha traducido en una pérdida de poder adquisitivo del 3,5% desde 2013, según UGT. Y, de continuar así (a una subida media del 0,25%), el sindicato estima que el desfase alcance el 9,5% en 2022. Sólo cinco años antes de que se eleve la edad de jubilación hasta los 67 años para aquellos que hayan cotizado menos de 38 años y seis meses.

SI EL AUMENTO DE LA CUANTÍA MEDIA DE LAS

PENSIONES ASFIXIA AL FONDO COMÚN, LA

SUBIDA DE LA INFLACIÓN PROVOCA LA PÉRDIDA

DE PODER ADQUISITIVO EN LOS JUBILADOS

En cuanto a los cotizantes, en agosto de este año se alcanzó la cifra más baja del presente siglo, con 2,2 afiliados (trabajadores y cobradores de una prestación por desempleo) por pensionista, según cifras del Ministerio de Empleo. En total, se contabilizaban 18,3 millones de afiliados en el sistema, para un total de 9,5 millones de pensiones contributivas (5,8 de ellas por jubilación).

El aumento de la cuantía de la pensión pública en los últimos años es otra de las cuestiones que constriñe al sistema. Así, si en 2013 la pensión media de jubilación era de 988,45 euros, en agosto de este año se situaba en 1.065,53 euros.

Las sucesivas comparecencias del Pacto de Toledo, tras varios meses de encuentros, no han fructificado en ninguna medida que palíe estos problemas. Como asegura Martín Huete, cofundador de Finizens, la compañía *fintech* dedicada a gestión automatizada del ahorro: "A día de hoy no se ve ningún avance significativo, cuando a pesar de reunir a decenas de expertos y recomendaciones, los grupos parlamentarios siguen sin ponerse de acuerdo en las dos principales recomendaciones: las fuentes de financiación del sistema y la revalorización de las pensiones".

La parálisis en el arco parlamentario contrasta con el frente común que conforman las aseguradoras. Y las posibles soluciones las encuentran en los países de nuestro entorno. "Hay tantos esquemas como países pero, en general, están vinculados al empleo, que es cuando los trabajadores pueden ahorrar; algunos son obligatorios o semiobligatorios", apunta Juan Fernández, consejero delegado de Mapfre Vida.



Los pilares que señalan desde el sector para sostener el sistema (pensión pública, ahorro privado vinculado al empleo y ahorro particular) muestran síntomas de agotamiento. El primero de ellos necesita repensarse, pero los otros dos no parecen cumplir el objetivo de alcanzar a un porcentaje significativo de la población. "El ahorro en planes de pensiones de empleo protege a apenas dos millones de trabajadores (aquellos que trabajan para la Administración, grandes empresas y en determinados sectores como la banca o los seguros), pero no llega a las pymes, por ejemplo, que son las que proporcionan el 99% del empleo de este país", explica Fernández. Y sobre el ahorro individual, objeta: "Es cierto que hay unos ocho millones de personas que tienen un producto de pensiones, pero su patrimonio es muy bajo; cuando alcanzan su jubilación apenas han ahorrado 8.000 euros por término medio".

La propia idiosincrasia española, poco partidaria del ahorro a largo plazo, tam-



La pensión media es de 1.065,53 euros.  
/C. FERNÁNDEZ

bién influye a la hora de apostar por estos vehículos. "Tenemos tres meses al año donde la banca hace lo imposible por colocar sus fondos, que en la inmensa mayoría son caros y malos, pero no hay conciencia social de ahorrar para el futuro", afirma Huete, que recalca: "Somos un país muy complicado, con tendencia a pensar en que Dios ya proveerá y donde el síndrome de Estocolmo bancario atenaza a gran parte de la población".

En fechas recientes, el anuncio de un nuevo real decreto gubernamental, que permitirá retirar el montante total de los planes de pensiones a partir del décimo año, no ha sido bien recibido en el sector. Como apuntan desde Mapfre: "En general, creemos que el ahorro a largo plazo debe tener movilidad, pero no deberíamos perder de vista la finalidad para la que se trabaja, que es acumular un patrimonio financiero suficiente para complementar la pensión pública al finalizar la vida activa".

## RENTAS VITALICIAS, UNA ALTERNATIVA AL ALZA

La incertidumbre que vive el sistema de pensiones español hace que cada vez más personas busquen otros vehículos de previsión para afrontar su jubilación. Entre ellos, se encuentran los seguros de rentas vitalicias, un producto que lleva años en el mercado pero que, en los últimos tiempos, está adquiriendo mayor auge. Estos seguros son especialmente útiles para las personas que han concluido su vida laboral, ya que les permite convertir su patrimonio (ya sea en forma de segunda vivienda, fondos de inversión o cartera de acciones, entre otros) en una renta (mensual o de la periodicidad que consideren oportuna el cliente) durante el resto de sus días.

La última reforma fiscal del IRPF ha provocado este nuevo 'renacer' de las rentas vitalicias. Así, las personas mayores de 65 años que reinviertan las ganancias obtenidas de la venta de su patrimonio en este producto están

exentas de tributación hasta los primeros 240.000 euros de plusvalía.

Los datos facilitados por ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones) y publicados por la Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (Unespa) corroboran esta tendencia. Así, a cierre del pasado año, 8.431 personas mayores de 65 años transformaron su patrimonio en rentas vitalicias, moviendo estos seguros 770 millones de euros. Ya en este año, a finales del mes de marzo, fueron 8.638 las personas que convirtieron el dinero logrado con la venta de algún elemento patrimonial en este tipo de seguros, que movían por entonces 917 millones de euros. Y ya a cierre del mes de junio (el último dato hecho público por Unespa), 9.208 personas apostaron por las rentas vitalicias, que acumulaban un volumen de ahorro bajo gestión de 1.140 millones de euros.