



MARIO BERENGUER ALBIAC

Presidente de la Comisión Técnica de Personales de UNESPA. Director General de CAIFOR

La fiscalidad del seguro con el nuevo IRPF y los Unit Linked

EL pasado 1 de enero de 1999 entró en vigor una nueva Ley del IRPF, la Ley 40/1998, que introduce cambios significativos en el tratamiento fiscal de los seguros de vida, puesto que considera a todos los rendimientos derivados del seguro como Rendimientos del Capital Mobiliario.

Aunque pudiera considerarse que esta nueva ley da un tratamiento menos ventajoso al seguro de vida que el que tenía con la anterior ley, de hecho y considerando los coeficientes reductores de los que puede beneficiarse el seguro en el medio y largo plazo, puede concluirse que este instrumento —exceptuando los planes de pensiones que se mantienen como el producto «estrella» a nivel fiscal— obtiene un posicionamiento mejor que el resto de instrumentos financieros, como son los fondos de inversión o los depósitos.

El alcanzar este positivo tratamiento fiscal para el seguro ha sido posible gracias a la sensibilidad demostrada por la Administración ante los argumentos presentados por UNESPA. El sector, actuando a través de UNESPA, se ha coordinado para aunar esfuerzos y defender aquellos puntos que son comunes a las diferentes compañías, dejando al margen las posibles diferencias, basadas principalmente en las especificidades de los diferentes canales de distribución a través de los cuales operan: el canal agencial, el canal bancario o la venta directa. De hecho,

los tres canales de distribución han mostrado y siguen mostrando crecimientos positivos, contribuyendo a la efectiva difusión y desarrollo del sector.


Por lo que se refiere a las rentas, aunque la nueva ley del IRPF mejora los porcentajes de tributación, esta mejora resulta incompleta si comparamos su tratamiento con el de las prestaciones en forma de capital. Además, el ajuste de porcentajes era indispensable en el sentido de ajustarlos a las nuevas tablas a utilizar según el nuevo reglamento de seguros, pero también debieran de actualizarse los supuestos rendimientos de estas operaciones conforme los tipos de interés de mercado. Lamentar pues en este sentido el que no se haya potenciado más estos productos, que son en definitiva aquellos que mejor cumplen la función de ahorro-previsión para la jubilación y que pueden restar presión al sistema público de pensiones.

En 1999 y de acuerdo con las cifras de crecimiento del sector de junio del

99, se ha evidenciado una disminución de las primas de los seguros tradicionales. Esta caída obedece básicamente a los bajos tipos de interés, que han alcanzado niveles mínimos históricos, y que han determinado el que las rentabilidades que las compañías podían garantizar fueran poco atractivas para los clientes. Esta coyuntura ha causado, de hecho, una cierta movilización del ahorro hacia instrumentos con un mayor riesgo de inversión y con una expectativa de mayor rendimiento como es el caso de los UNIT LINKED. Actualmente los tipos de interés muestran cierto repunte, por lo que es de esperar —caso de mantenerse esta tendencia— que a final de año los seguros tradicionales puedan tener una cierta reactivación.

Por otra parte, una de las novedades más destacadas del año 1999 ha sido sin duda alguna la respuesta positiva que el pasado 30 de julio emitió la Dirección General de Tributos a la consulta vinculante planteada por UNESPA en relación con la fiscalidad de los seguros de vida Unit Linked, es decir, aquellos seguros en los que el tomador asume el riesgo de inversión. Tras esta respuesta, la mayoría de entidades han iniciado la comercialización de dichos productos, lo que sin duda supondrá un nivel de primas muy significativo en este año (los crecimientos del sector hasta junio en estos productos ya fueron de un 49%).

Los seguros de vida del tipo Unit Linked representan una excelente



«El sector asegurador en 1999: disminución de las primas de los seguros tradicionales y fuerte crecimiento de los Unit Linked»

alternativa de inversión, puesto que permiten al asegurado escoger el perfil de inversión que más se ajusta a sus necesidades, e ir modificándolo en función de los cambios en su perfil de riesgo o de las variaciones que se produzcan en el mercado, característica que realza pues el carácter largo placista del seguro.

Los Unit Linked están presentes en la mayoría de los países europeos, donde tienen un peso muy significativo sobre el total de primas del sector asegurador. De hecho, el sector asegurador español es muy optimista sobre el crecimiento en el futuro de este tipo de productos, y confía en que alcancen el peso que ostentan en países como Inglaterra o Francia. Este esperado crecimiento contribuirá a aumentar la popularización del seguro. Además, desde UNESPA se está trabajando para conseguir la máxima transparencia en este tipo de seguros, por lo que a partir del próximo 1 de enero se pondrá en marcha un proyecto, el SISVUL, cuyo objetivo es precisamente difundir con carácter semanal informaciones homogéneas para todas las compañías relativas a los importes contratados y a las rentabilidades de las diferentes carteras o fondos de inversión de los Unit Linked.

Recientemente, han aparecido opiniones, que califican a los Unit Linked de productos «falsamente aseguradores». Estas manifestaciones no puede hacerse más que desde el punto de vista del que desconoce el seguro de vida y cree que los seguros únicamente cubren contingencias de fallecimiento: de hecho, un 90% de las primas del seguro de vida proceden de seguros de ahorro, en los que la componente de fallecimiento es secundaria, y prevalece la contingencia de jubilación o ahorro largo placista. Tradicionalmente esta característica de ahorro de los seguros se ha venido ofreciendo mediante productos con garantías de tipos de interés. Con los Unit Linked, a este tipo de productos



se añaden los que no dan garantía de tipo de interés, lo cual ya se ha dado por ejemplo en los fondos de pensiones, productos en los que nunca se ha dudado de su función de previsión social complementaria.

El surgimiento de estos productos obedece a la voluntad del sector de dar respuesta a una necesidad del mercado y de poder competir con otros instrumentos. Precisamente ahora que el seguro comenzaba a gozar de una cierta ventaja competitiva, aparecen declaraciones en la prensa, anunciando los fondos paraguas. Esta noticia lamentablemente no es la más conveniente para el seguro, ya que frena el flujo de nuevo dinero, así como el precedente de otros instrumentos hacia los Unit Linked, y por tanto frena su popularización.

Personalmente comprendo perfectamente las aspiraciones, totalmente legítimas, de las gestoras de fondos de inversión. No obstante, el argumento que se está utilizando para conseguir una equivalencia con los UNIT LINKED es el de la neutralidad fiscal, sin pararse a preguntar si ésta neutralidad, no sólo fiscal, sino neutralidad en general, con mayúsculas, ha existido siempre entre los instrumentos de

ahorro. También sería conveniente preguntarse por las causas de la actual distribución del ahorro, en la cual el seguro de vida no ocupa uno de los lugares más destacados.

Lo que resulta obvio, es que, en el caso de autorizarse los fondos paraguas, previamente deberán de aclararse al seguro de forma definitiva algunos aspectos substantivos, tanto de carácter fiscal como de flexibilidad de productos, entre otros citar por ejemplo la no obligación de reducir los rendimientos negativos, la no limitación-acotación de los rescates parciales, ciertos aspectos de los UNIT LINKED, etc.

Para concluir, hacer un balance positivo del ejercicio 1999 para el seguro de vida, en el que se conseguirán tasas de crecimiento iguales o superiores a los conseguidos en 1996 y 1997. Asimismo, es de esperar que el trabajo realizado en los últimos años por el sector siga teniendo el reconocimiento de los agentes sociales, administración, partidos políticos y público en general, y prosigan el camino emprendido de potenciar la previsión social complementaria, en la cual el seguro de vida juega un papel crucial. ■