

DOCUMENTO

La caída de cartera en Vida Individual y sus consecuencias

La crisis, en combinación con otros dos factores clave, ha contribuido a acentuar la caída de cartera en el ramo de Vida. Como se explica en este trabajo, en el que se analiza también el coste del recate, dichos factores son: la equiparación de la tributación del Seguro de Vida con la de otros activos financieros introducida en la reforma del IRPF de 2007; y el importante proceso de reestructuración de los pasivos de las entidades de crédito, a juicio del autor, “necesitadas de liquidez y que han inducido a la sustitución de Seguros de Vida por productos financieros sujetos a la misma tributación y con una aparente rentabilidad superior, al no tomarse en cuenta las importantes pérdidas implícitas en las penalizaciones, siendo los mayores perjudicados los asegurados”.

Camilo A. Pieschacón jr.

Consultor independiente

cpieschacon@gmail.com

La caída de cartera en Vida Individual y sus consecuencias

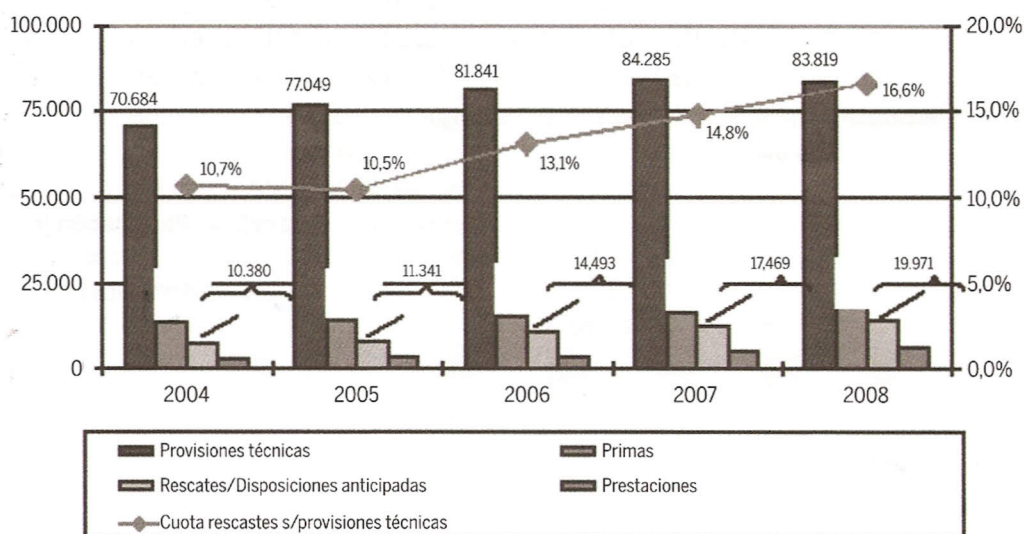
EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL

Pese a que la caída de cartera en el seguro de Vida individual constituye, tanto para las aseguradoras del ramo como para los asegurados, un fenómeno y problema de vieja data, durante los últimos años –aún antes de la crisis financiera– su intensidad y proporciones han llegado a cifras verdaderamente preocupantes. En el siguiente gráfico presentamos, según las estadísticas de ICEA, su evolución durante el quinquenio 2003-2008. Puede observarse claramente que mientras en 2004 la caída de cartera y las prestaciones satisfechas todavía eran inferiores a las primas emitidas, ya en 2007 las superaban en casi 1.000 millones de euros, efecto que,

obviamente, se refleja también en el muy atenuado crecimiento de las provisiones técnicas, en detrimento y menoscabo de la función de protección y previsión del Seguro de Vida en España.

La tendencia ascendente en la caída de cartera prosiguió en 2009. Según cifras también de ICEA, los rescates –provenientes mayoritariamente de Vida Individual– ascendieron durante el primer semestre a más de 6.000 millones de euros para el conjunto del ramo, siendo previsible, si tomamos en cuenta la difícil situación económica actual de muchos hogares españoles, que superen a los guarismos de 2008, todo ello en el ya mencionado detrimento de la función social y económica de aho-

Caída de cartera en el seguro de Vida Individual



FUENTE: Elaboración propia con datos de ICEA (Resumen Ejecutivo Trimestral 2004-2008. Vida Individual excl. PPA)

ro y protección inherente al Seguro de Vida.

Para analizar en un contexto más amplio la magnitud de los rescates en el mercado español, resulta conveniente compararlos con los de otros países de nuestro entorno, como por ejemplo Alemania. Medido en primas, dicho mercado es –según los últimos datos de SWISS RE– aproximadamente 3 veces mayor al español. Sin embargo, durante el año 2008 los rescates en España –13.800 millones de euros– superaban con creces en cifras absolutas y relativas a los del mercado alemán –12.000 millones de euros–. En efecto, mientras que en el primero los rescates equivalían al 78% de las primas, en el segundo sólo alcanzaban el 18%. Expresando las cifras anteriores de forma metafórica, vemos que de cada euro en prima emitida en España casi 80 centavos van a satisfacer rescates, mientras que en Alemania de cada euro más de 80 centavos pasan a engrosar las provisiones técnicas de una aseguradora. En tanto que en varios países de nuestro entorno, la vida media de las pólizas de vida individual supera los 12,1 años, en nuestro país apenas llega a 6,3 años, o sea, una diferencia de casi un 50%, como se puede apreciar en el gráfico siguiente.

Resulta evidente, a nuestro juicio, que, ante la ausencia casi total de instrumentos alternativos u opciones a disposición de los asegurados, éstos, en caso de una necesidad temporal de liquidez, se vean abocados a recurrir a la figura del rescate parcial o total de su póliza, con un serio menoscabo de sus intereses económicos proveniente de las importantes penalizaciones, cesando, simultá-

neamente, y por completo, la protección de sus beneficiarios en caso de fallecimiento y la función de ahorro previsión para la jubilación.

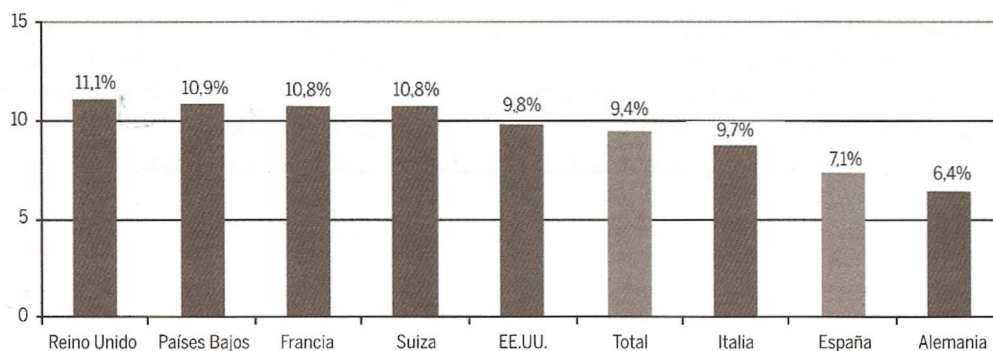
EL COSTE FINANCIERO Y FISCAL DEL RESCATE

Bien conocido es el hecho de que todo rescate implica una importante penalización para el asegurado, cuyo valor suele oscilar entre el 10% - 20% de su valor bruto, a lo cual hay que añadir la retención del IRPF sobre el rendimiento del capital mobiliario. Asimismo, el rescate total significa la cancelación de las coberturas de fallecimiento y supervivencia, con el agravante de que, si después de paliar sus necesidades de liquidez temporal, el asegurado decide volver a contratar un seguro de características semejante, el aumento de su edad implicará forzosamente también un mayor coste, así como, eventualmente, el cumplimiento de nuevos requisitos de asegurabilidad –reconocimiento médico, análisis, declaración de buena salud, etc–. Adicionalmente, el asegurado perdería en caso de rescate la participación en beneficios, finalista en muchos productos.

Analizándolo desde el punto fiscal, éste está sujeto a una innecesaria tributación anticipada en el momento de rescate. Especialmente gravoso es el caso de los PIAS en su fase de acumulación, porque se generaría una carga tributaria cuando precisamente la reforma del IRPF de 2007 introdujo éstos productos para promover el ahorro-previsión, eximiéndolos de toda tributación en la fase de ahorro. Todos estos factores adversos no son propicios

Vida de póliza en España muy por debajo de otros

Promedio ponderado Vida póliza Pensiones/Rentas



FUENTE: CapGemini y EFMA

para combatir la baja propensión de los hogares españoles a ahorrar en Seguros de Vida.

Un sencillo cálculo aritmético nos revela claramente el alto coste explícito para los asegurados que recurren al rescate para satisfacer sus necesidades de liquidez. En efecto, durante el periodo 2003-2007 el valor neto de los rescates pagados, según el gráfico anterior, ascendió a más de 50.000 millones. Si partimos de una penalización media del 15% y un impacto fiscal del 4% sobre el valor bruto del rescate y elevamos al íntegro dicha suma, llegamos a una cifra bruta de 61.700 millones, de tal modo que el coste total para los asegurados durante el quinquenio se sitúa en 11.700 millones, de los que unos 8.800 millones corresponden a las penalizaciones y el resto al IRPF causado, con una media anual de 2.340 millones. Esta cifra no incluye los beneficios dejados de percibir en forma de participaciones en beneficios no cobradas, diferimiento del impacto fiscal, riesgos biométricos y primas mayores en función de la edad, etc.

Aunque no existe, según nuestro conocimiento, un estudio sobre las múltiples causas de la caída de cartera en el ramo de Vida –ventas forzadas, productos inadecuados, baja cultura financiera, etc.– a nuestro juicio la crisis ha contribuido a acentuar el fenómeno en combinación con dos factores clave, a saber: en primer lugar, la equiparación de la tributación del Seguro de Vida con la de otros activos financieros introducida en la reforma del IRPF de 2007; y, en segundo lugar, el importante proceso de reestructuración de los pasivos de las entidades de crédito, necesitadas de liquidez y que han inducido la sustitución de Seguros de Vida por productos financieros sujetos a la misma tributación y con una aparente rentabilidad superior, al no tomarse en cuenta las importantes pérdidas implícitas en las penalizaciones, siendo los mayores perjudicados los asegurados, quienes, como ya anotamos, no han tenido a su disposición sistemas alternativos y operativos de financiación temporal más económicos, amplios y expeditos.

VENTAJAS PARA LAS ASEGURADORAS DE VIDA, SUS MEDIADORES Y EL ÓRGANO DE CONTROL DE LA PREVENCIÓN DE RESCATES

Indudablemente, la tendencia moderna en el control y supervisión de la actividad aseguradora –como se ejerce también en España– parte de la premisa que la mejor forma de garantizar y proteger los derechos de los asegurados radica en velar por la solvencia de las compañías. Por ello, mecanismos, que contribuyan efectivamente a la reducción de rescates, repercutirán favorablemente sobre éstas por las siguientes razones:

- previenen la caída de cartera y garantizan con ello una mayor estabilidad en las inversiones, evitando la liquidación forzada de activos, pudiendo incurrir en minusvalías –ver situación actual– aspecto especialmente relevante cuando el rescate es calculado a valor liquidativo,
- evitan la reducción en el recaudo de primas, dándole más estabilidad a la cartera, lo cual se refleja en el embedded value,
- estabilizan la cartera de inversión, reduciendo su volatilidad, la valoración de las opciones implícitas y los requerimientos de capital previstos en Solvencia II, y
- el agente y/o corredor sigue cobrando su comisión de mantenimiento.

VENTAJAS PARA EL ASEGURADO

Resumiendo, la prevención de rescates –a través de mecanismos a desarrollar– conlleva los siguientes beneficios:

- conservación de la cobertura de fallecimiento del seguro y el ahorro previsión,
- evitación de las penalizaciones por rescate,
- mantenimiento de la participación en beneficios, y
- evitación de la contratación futura del mismo seguro a primas –riesgos biométricos– mayores.

En un próximo artículo analizaremos las causas de los altos rescates.