

IEAF | FEF

INSTITUTO ESPAÑOL DE
ANALISTAS FINANCIEROS

FUNDACIÓN DE
ESTUDIOS FINANCIEROS

FOROS DE DEBATE DE LA FUNDACIÓN

Panel de seguimiento del Sector Asegurador de la Fundación de Estudios Financieros

Sector Asegurador: impacto de las tendencias macroeconómicas y demográficas

Mayo 2018

Documentos de Trabajo N.º 15

ISBN: 978-84-09-02292-2
Depósito Legal: M-17281-2018
Edita: Fundación Estudios Financieros



Prólogo	5
Presentación	7
Introducción	9
1. Análisis de los datos de ahorro y seguro en España	13
2. El envejecimiento poblacional y la concienciación sobre la previsión social	17
3. Productos de ahorro y previsión y los incentivos sobre ellos. El caso de la hipoteca inversa y su evolución en España	21
4. El seguro de dependencia	29
5. El seguro de salud	33
6. Economía conductual y sus enseñanzas para mejorar la previsión social	37
7. Conclusiones y recomendaciones	39
ANEXO 1. Asistentes al foro de debate	45



PRÓLOGO

El documento que les presentamos es un trabajo que recoge la opinión de expertos del sector asegurador sobre diversas cuestiones que le afectan.

El día 29 de enero de 2018 se celebró en Madrid, en la sede de la Fundación de Estudios Financieros, la reunión del panel de especialistas para debatir y analizar temas de interés para la industria. Como en los anteriores debates celebrados, las cuestiones planteadas han sido diseñadas previamente por el equipo de trabajo del panel, facilitándose previamente a los participantes el documento de trabajo con los temas a debatir y analizar.

En el Anexo 1 se facilita la relación de personas que asistieron al Foro de Debate.

Este Documento de Trabajo contiene un resumen del debate realizado. A su vez, recoge las conclusiones elaboradas por las coordinadoras del panel que se extrajeron del debate sobre las cuestiones de análisis del sector asegurador que se plateaban en esta ocasión. La opinión reflejada en las conclusiones no tiene por qué coincidir con la opinión individual de las personas que participaron en el debate, ni con la de las instituciones o entidades en las que trabajan o colaboran.

La dirección de este trabajo ha sido realizada por Dña. Pilar González de Frutos, Presidenta de Unespa, que ha coordinado un equipo de trabajo compuesto por:

Mercedes Ayuso Gutiérrez (Universidad de Barcelona)

Inmaculada Domínguez Fabián (Universidad de Extremadura)

Montserrat Guillén Estany (Universidad de Barcelona)



PRESENTACIÓN

La Fundación de Estudios Financieros continúa su propósito de analizar y dar a conocer las claves del sector asegurador en España. Para ello, la FEF puso en marcha una nueva iniciativa de interés para este sector en 2015. Se trata de la creación de un «Panel de seguimiento del Sector Asegurador» en el que se vienen realizando una serie de Foros de Debate con expertos que dan lugar a la publicación de Documentos de Trabajo FEF sobre temas de interés para la industria del seguro.

El primer Panel se celebró el pasado 28 de octubre en Madrid y el tema elegido fue «Impacto económico de los cambios normativos en los seguros (LOSSEAR/ROSSEAR y Baremo)». Fruto de este debate se publicó el Documento de Trabajo N° 8 de la FEF (disponible en www.fef.es).

El segundo Panel tuvo lugar el 11 de mayo de 2016 y se debatieron cuatro temas importantes para el sector: i) la iniciativa Europea sobre Pan-European Personal Pension Product (PEPP); ii) Transparencia e Información Seguro de Vida, Rentabilidad Esperada; iii) KID (PRIIPs seguros) y Orden Ministerial de Clasificación de Productos; y iv) la fiscalidad de los Productos de Ahorro. El Documento de Trabajo N° 10 de la FEF que recoge las conclusiones del debate se encuentra disponible en www.fef.es.

El tercer Panel tuvo lugar el 18 de mayo de 2017 y se debatieron cuatro cuestiones relevantes: i) el Sector Asegurador como inversor institucional; ii) la gestión de la bajada de tipo de interés llevada a cabo por la industria aseguradora; iii) nuevos retos del Sector Asegurador y nuevas inversiones con las que asumirlos; y iv) el Sector Asegurador como ejemplo de contributividad y de creación y consolidación de empleo. El Documento de Trabajo N° 12 de la FEF también está disponible en www.fef.es con las principales conclusiones y recomendaciones del debate.

El cuarto Panel tuvo lugar el 29 de enero de 2018 y se debatieron cuestiones como: i) el envejecimiento poblacional y la concienciación sobre la previsión social; ii) productos de ahorro y previsión y los incentivos sobre ellos (el caso de la hipoteca inversa y su evolución en España); iii) el seguro de dependencia y iv) el seguro de salud.



Sector Asegurador: impacto de las tendencias macroeconómicas y demográficas

Quiero agradecer a las personas que asistieron al debate por sus interesantes aportaciones y especialmente a la directora de esta iniciativa Pilar González de Frutos, Presidenta de Unespa, y a las coordinadoras del proyecto Montserrat Guillén y Mercedes Ayuso de la Universidad de Barcelona e Inmaculada Domínguez de la Universidad de Extremadura.

Jorge Yzaguirre
Presidente de la Fundación de Estudios Financieros



INTRODUCCIÓN

El hecho de que la esperanza de vida de las personas sea cada vez mayor es innegable y constituye una noticia positiva, de la que todos deberíamos alegrarnos, dado que es producto de la evolución de la sociedad y del estado de bienestar del que disfrutamos en los países más desarrollados, entre los que se encuentra España. Sin embargo, esa realidad no está exenta de desafíos. Y quizá el más preocupante de todos es el impacto del incremento paulatino de la longevidad en los sistemas públicos de pensiones. De hecho podemos afirmar que las políticas de pensiones ocupan la actualidad económica, social y política del panorama nacional.

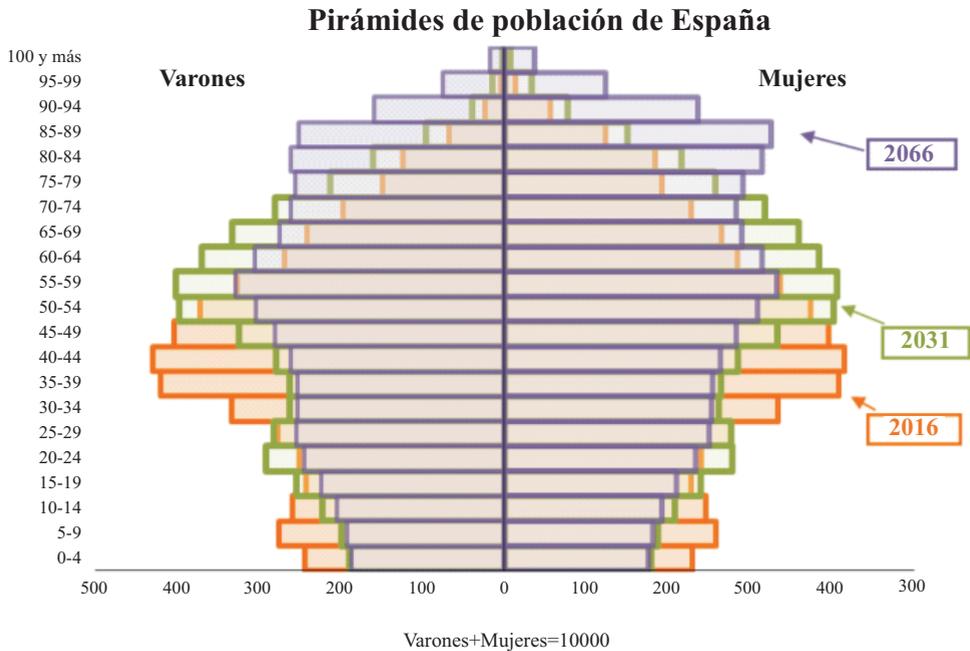
Los sistemas públicos de pensiones, que en la mayoría de los países de nuestro entorno son sistemas de reparto, basados en la solidaridad intergeneracional, en la que las personas que trabajan pagan las pensiones de las personas que han accedido a su jubilación, son especialmente vulnerables a la evolución de la demografía.

En efecto, España es uno de los países de la UE con menor tasa bruta de natalidad: 8,8 nacidos por cada 1.000 habitantes en 2016 (frente a 18,7 nacidos por cada 1.000 habitantes en 1976). Asimismo en 2016, y por segundo año, el número de muertes – 409.099 personas – superó al de nacimientos – 408.384 personas –. Esto hace que cada vez haya menos trabajadores para pagar las pensiones de las personas que se retiran. La proporción de afiliados/pensionistas en diciembre de 2017 era de 2,23; con el riesgo que ello implica en un sistema de pensiones, como el español, que se basa en el reparto, donde los trabajadores financian con sus cotizaciones las pensiones de los jubilados.

Las proyecciones de la pirámide de población de España que realiza el INE (2016), recogidas en la Figura 1, muestran que la situación será mucho más problemática en los próximos años (2031 y 2066) porque las personas situadas en la franja de 18 a 65 años cada vez serán menos y las que se sitúan en las franjas de 65 años en adelante cada vez serán más.



FIGURA 1.



Fuente: INE (2016).

No cabe, por tanto, negar, que la evolución de la demografía supone un reto muy significativo para la sostenibilidad a largo plazo de nuestro sistema público de pensiones de jubilación, pero también en otros ámbitos de nuestro sistema de bienestar. Por todo ello afirmamos que el efecto de la longevidad exige un marco de colaboración pública-privada en:

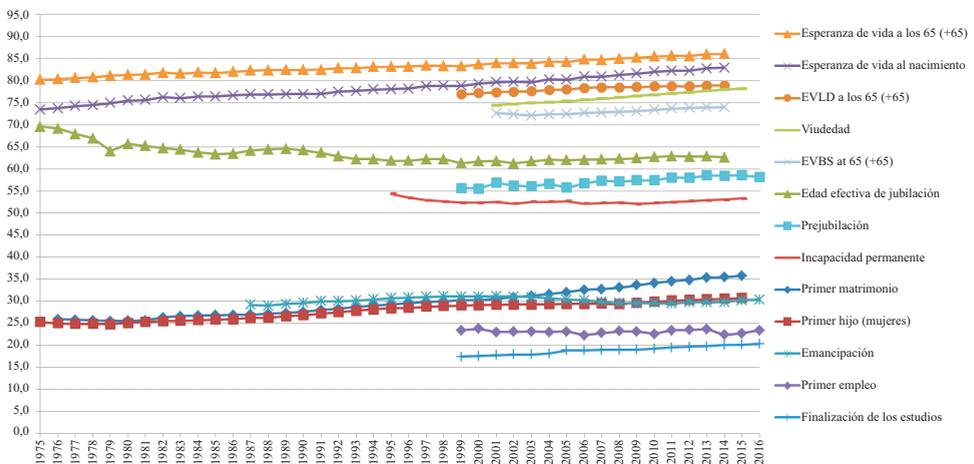
- ✓ El sector de las pensiones.
- ✓ En la cobertura sanitaria.
- ✓ En la cobertura de dependencia.

Analizar los cambios en el ciclo vital de los individuos y su influencia sobre la previsión y el seguro es fundamental en el diseño de sistemas que proporcionen coberturas sostenibles y suficientes en el tiempo. La evolución de los principales hitos en el ciclo vital de los españoles se muestra en la Figura 2, donde se recogen indicadores como la esperanza de vida al nacer, la esperanza de vida a la edad de jubilación, la espe-



ranza de vida libre de discapacidades, o la edad en la que las personas tienen hijos por primera vez o cambian su condición de personas casadas a personas viudas. Para todos los indicadores podemos observar tendencias crecientes en el tiempo, como por ejemplo la esperanza de vida al nacer y en edades avanzadas, o aproximadamente estables como la edad media en la que se adquieren incapacidades permanentes, y solo algunos, como la edad media en la que las personas enviudan, han ido disminuyendo.

**FIGURA 2. HITOS DEL CICLO VITAL EN ESPAÑA
(Edad media en la que se suceden los eventos vitales relevantes)**



Fuente: Del Olmo y Herce (2011), actualizado.



1. ANÁLISIS DE LOS DATOS DE AHORRO Y SEGURO EN ESPAÑA

Tan solo un 2,99% de la riqueza de las familias españolas se concentra en planes de pensiones y seguros, porcentaje solo cuatro décimas superior al destinado a la compra de acciones cotizadas, según la Encuesta Financiera de las Familias publicada a principios de 2017 por el Banco de España con datos del 2014. Este porcentaje contrasta con el porcentaje de riqueza concentrado en bienes inmuebles en nuestro país, ya que un 46,03% de la riqueza familiar se asocia a la compra de la vivienda donde se reside, y un 25,26% a la compra de otras propiedades inmobiliarias, como se observa en la Figura 3.

La inversión en seguros está, además, muy concentrada en determinados tipos de productos. De esta forma, aproximadamente el 46,24% del presupuesto de seguros de los hogares se destina a seguros ligados al transporte, el 21,10% a seguros de la vivienda, el 18,68% a seguros de salud y el 13,76% a seguros de decesos, siendo por lo tanto muy bajo el porcentaje destinado a otros tipos seguros como los de vida o ahorro (Unespa 2017, proyecto *Estamos seguros*, en base a la Encuesta de Presupuestos Familiares del INE). No obstante y a pesar del pequeño porcentaje que el gasto en seguros de vida, ahorro y pensiones representa sobre el presupuesto en seguros de los hogares, aproximadamente uno de cada cuatro hogares en España los posee, sobre todo en aquellos en los que la renta familiar es más elevada. La Encuesta Financiera de las Familias revela además una elevada correlación en la contratación de este tipo de productos y las edades medianas y las cercanas a éstas (entre los 45 y los 64 años), por tanto **es en los tramos intermedios de la vida de la personas donde se produce la contratación de productos de ahorro-previsión de forma más acusada.**

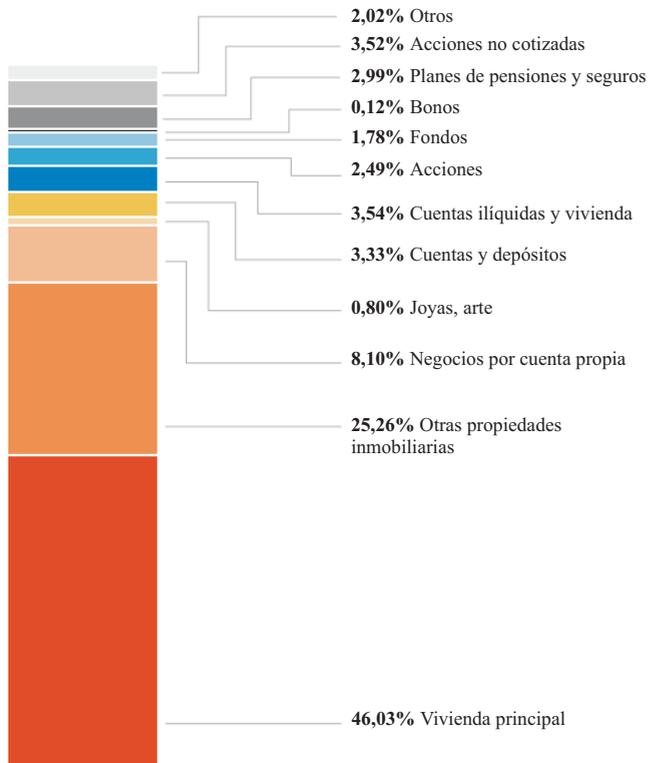
No obstante, el tipo de producto contratado es diferente en función de la edad de las personas. Entre los individuos más jóvenes (hasta los 44 años de edad) las coberturas más frecuentes son las ligadas al fallecimiento, normalmente en el ámbito de seguros de riesgo, seguido del ahorro en forma de capital y de la contratación de planes individuales de ahorro sistemático (PIAS). A partir de dicha edad, y sobre todo de los 55



años, gana peso la contratación de rentas, pero también de productos de previsión asegurados (PPA, hasta los 64 años), de productos individuales de ahorro sistemático (PIAS) y de planes de ahorro a largo plazo (SIALPs). A partir de los 65 años el ahorro más significativo se produce en los seguros de rentas, con un 23,8% del total (Unespa 2017 en base a ICEA).

**FIGURA 3. COMPOSICIÓN DE LA RIQUEZA DE LAS FAMILIAS
ESPAÑOLAS, BANCO DE ESPAÑA (2017)**

COMPOSICIÓN DE LA RIQUEZA DE LAS FAMILIAS.



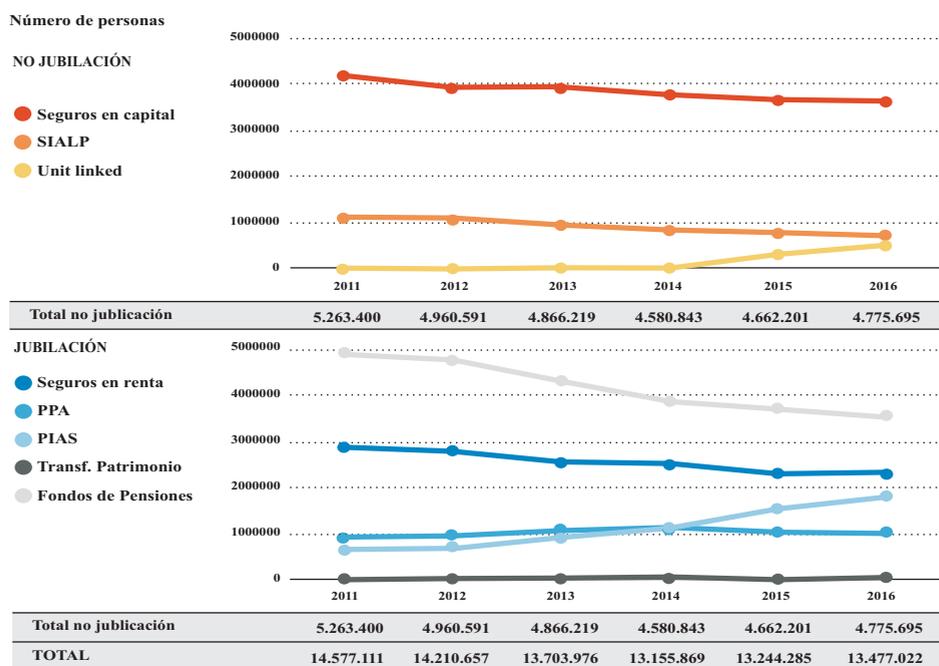
Fuente: Encuesta Financiera de las Familias, datos 2014.



1. Análisis de los datos de ahorro y seguro en España

La evolución en el número de partícipes de los productos de ahorro a largo plazo y productos destinados al ahorro para la jubilación¹ aparece en la Figura 4, en la que se pone de manifiesto como **la contratación de productos que ayuden a complementar la pensión pública en la jubilación presenta incluso tendencias decrecientes en los últimos seis años, en productos tan relevantes como los fondos de pensiones y los seguros de rentas**. El número de asegurados y partícipes en productos ligados a la jubilación en 2016 (aproximadamente 8,7 millones) es un 6,6% inferior al que existía en 2011 (aproximadamente 9,3 millones), y aunque durante los dos últimos años ha aumentado ligeramente su contratación, sin duda se pone de manifiesto la necesidad de potenciar su nivel de penetración en la sociedad española, como complemento de las pensiones públicas esperadas.

FIGURA 4. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ASEGURADOS Y PARTÍCIPES EN LOS PRODUCTOS DE AHORRO A LARGO PLAZO (UNESPA, 2017)



Fuente: Elaboración de Estamos Seguros a partir de información de ICEA e Inverco.

¹ Existiendo además doble contabilidad, es decir, personas que tienen contratados simultáneamente más de un tipo de producto.



2. EL ENVEJECIMIENTO POBLACIONAL Y LA CONCIENCIACIÓN SOBRE LA PREVISIÓN SOCIAL

Desde la encuesta realizada por el Servicio de Estudios de la Caixa en 1997, pasando por múltiples trabajos y estudios de diferentes entidades se observa:

- Un **desconocimiento del sistema público de pensiones**. En 2011 sólo un 26% de la población encuestada conocía cuanto cotizaban a la Seguridad Social como trabajadores mientras que únicamente un 15% sabían cuánto se cotizaba en total. **En 2017 tres de cada cuatro españoles siguen pensando que los jubilados perciben menos pensión de lo que cotizaron como trabajadores.**
- A pesar de ese desconocimiento, solo un 9% afirmaban en el 2011 que era necesario reformar el sistema de pensiones. Estas cifras se han incrementado considerablemente en el año actual, de forma que **en 2017 a siete de cada 10 españoles les parecería bien que cada trabajador tuviera su cuenta individual en la que se fueran acumulando sus cotizaciones a lo largo de la vida laboral**, y que la pensión de jubilación se calculara en función de lo acumulado en dicha cuenta.
- Analizando las encuestas a lo largo de los años **se observa una mayor preocupación por el sistema de pensiones**. Los datos del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) indican que en abril de 2017 un 6,9% de los encuestados afirmaba que las pensiones era su principal motivo de malestar, casi el doble que el año anterior (3,8%). Si se reformula la pregunta y se atiende a lo que se considera el principal problema que existe actualmente en España, los problemas relacionados con las pensiones entran en el ranking de las 10 principales preocupaciones de los españoles.
- **Las encuestas realizadas son coincidentes en señalar una falta de ahorro finalista y una escasa previsión privada**; de hecho el número de partícipes y asegurados en productos para la jubilación incluso ha disminuido en los últimos años, como veíamos en el apartado anterior.



De los resultados obtenidos se puede afirmar que si bien se reconoce que hay un problema en el sistema de pensiones, falta concienciación sobre la necesidad de ahorrar. Esa falta de concienciación puede deberse en buena parte a la falta de información sobre cómo funciona el sistema y cuál será la pensión de jubilación que se cobrará.

La cuestión que se plantea tras los resultados observados es: ¿Qué debería hacerse para mejorar la información y generar mayor concienciación, en la sociedad, sobre la previsión?

En España se han llevado a cabo dos reformas del sistema de pensiones sin precedentes, en el año 2011 y en el 2013, que modifican parámetros como la edad de jubilación, los años de cómputo para el cálculo de la pensión y los años necesarios para poder percibirla, y a la vez se llevan a cabo reformas estructurales como la inclusión del factor de sostenibilidad y de un índice de revaloración de las pensiones que tenga en consideración la evolución de los gastos e ingresos del sistema. Estas reformas van a suponer, con toda probabilidad, importantes reducciones del poder adquisitivo de las personas que se jubilen en el futuro. Y esta conclusión se mantiene aún cuando se plantea el retardar la aplicación del factor de sostenibilidad a 2023 e incrementar la pensiones con un indicador diferente al índice de revalorización de las pensiones diseñado en 2013.

En la actualidad, la tasa de sustitución de la pensión pública, esto es, el porcentaje que resulta de dividir el importe de la pensión entre el salario que tenía esa misma persona antes de jubilarse, se sitúa alrededor de un 80%, lo que supone un valor elevado si la comparamos con países de nuestro entorno. Sin embargo, la Comisión Europea estima, como se muestra en la Figura 5, que España es uno de los países en los que, como consecuencia de las reformas ya introducidas, la tasa de sustitución va a reducirse hasta un 50% en 2060, algo de lo que la mayoría de los ciudadanos de nuestro país no son conscientes.

La Comisión del Pacto de Toledo, en la Recomendación 7 de su Informe de 2011, aconsejaba que «al menos una vez al año, todo cotizante debía recibir en su domicilio información puntual sobre la pensión aproximada que, de mantenerse constantes sus circunstancias de cotización, percibiría tras su jubilación, como mecanismo de concienciación sobre sus posibilidades económicas en el futuro, así como sobre la relación entre su salario actual y la pensión que le correspondería».

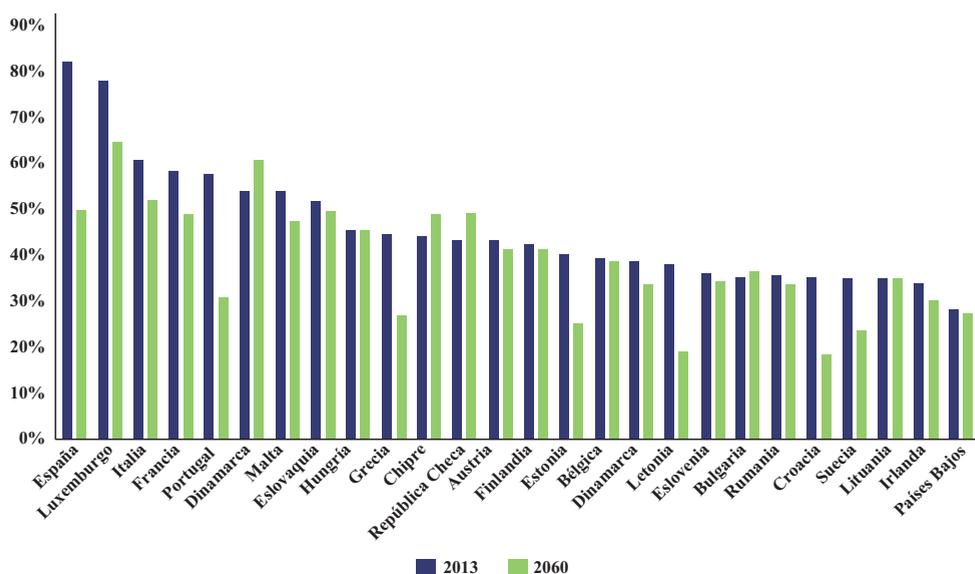
Siguiendo esta Recomendación, desde el Gobierno se comenzó a elaborar un proyecto de Real Decreto para dar cumplimiento al mandato contenido en el apartado 2 del artículo 14 del Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social, introducido por



2. El envejecimiento poblacional y la concienciación sobre la previsión social

la disposición adicional vigésima sexta de la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social.

FIGURA 5. TASA DE SUSTITUCIÓN DE LAS PENSIONES PÚBLICAS RELACIONADAS CON LA RENTA EN 2013 Y 2060 (%)



Fuente: Informe sobre el envejecimiento elaborado por la Comisión Europea (2015).

Sin embargo, el mencionado proyecto de Real Decreto nunca llegó a aprobarse. Sin duda, este hubiera sido un gran paso, en línea con el que ya han dado otros países europeos; por ejemplo, el «sobre naranja» en Suecia, para que el ciudadano vaya siendo consciente de que su pensión pública de jubilación será menor como consecuencia de las medidas ya adoptadas y las que se adoptarán en el futuro para garantizar la sostenibilidad a largo plazo del sistema público de pensiones de la Seguridad Social.

Si bien la Seguridad Social pone a disposición de los ciudadanos un simulador de la pensión pública que se percibirá, esta no puede considerarse una solución óptima para informar, puesto que además del debate abierto sobre el procedimiento de cálculo que utiliza, no es una información que llegue a todos los individuos, ya que al ser *online* se requieren una serie de conocimientos y disponibilidades con la que no cuentan todos los individuos.



El simulador puede considerarse un paso en la línea de mejorar la información que tienen los individuos sobre el sistema de pensiones pero ha de valorarse como insuficiente. Resulta esencial que el Gobierno adopte cuanto antes medidas para que los ciudadanos reciban todos los años en su domicilio una carta con la información que les permita entender cuál es su expectativa futura de pensión pública, en euros de hoy, de modo que puedan adoptar decisiones para planificar su jubilación con suficiente margen de tiempo. La falta de información es considerada como un factor de discriminación; y **en el caso de las pensiones** no se puede estar más en línea con esta idea, ya que **si no se dispone de la información adecuada no se podrán tomar las decisiones correctas** y ello revertirá en una pérdida de renta durante el previsible largo período de la jubilación.

La experiencia de otros países europeos que ya están aplicando el envío de una carta con información sobre la pensión futura demuestra que es la mejor forma para que los ciudadanos sean conscientes de la posible diferencia entre su último salario y su previsible pensión de jubilación, actuando en consecuencia y comenzando a ahorrar de manera sistemática desde jóvenes.

Entender los riesgos a los que está sometido el sistema de pensiones y el efecto que ello implica en la pensión futura minorará el efecto de estos riesgos y ayudará a mejorar la concienciación sobre la previsión social.



3. PRODUCTOS DE AHORRO Y PREVISIÓN Y LOS INCENTIVOS SOBRE ELLOS. EL CASO DE LA HIPOTECA INVERSA Y SU EVOLUCIÓN EN ESPAÑA

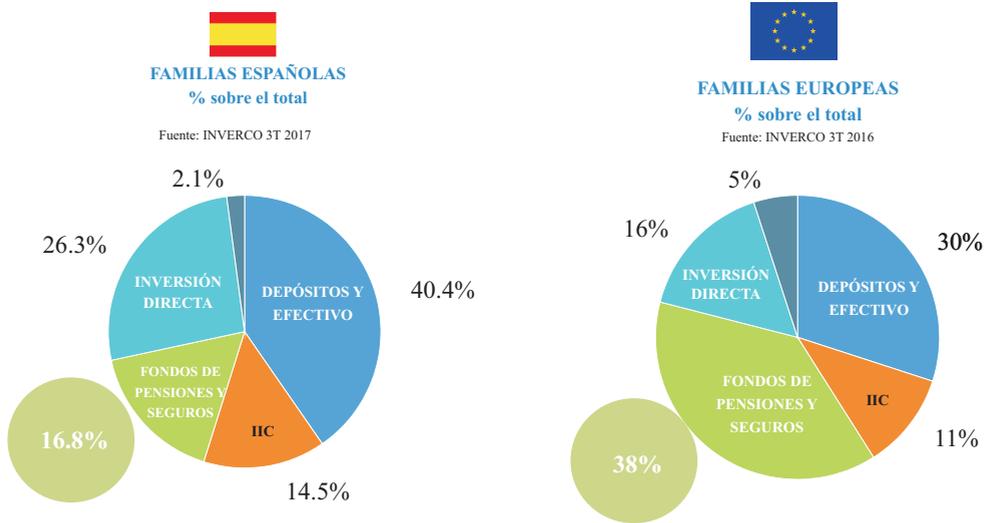
La oferta de productos de ahorro y de previsión social de las entidades aseguradoras en España es muy amplia. Sin embargo, la demanda de estos productos en nuestro país todavía no es comparable a la de otros países de nuestro entorno, debido a varios factores.

- ✓ Uno de ellos se ha indicado en el epígrafe anterior y es el convencimiento en un porcentaje muy alto de la población de que la pensión pública de jubilación seguirá siendo suficiente como única fuente de ingreso tras el retiro.
- ✓ Otro factor muy importante que explica esta realidad ha sido la concentración del ahorro de los españoles en bienes inmuebles, como comentábamos también anteriormente.
- ✓ El alto nivel de desempleo de España en los últimos años es otro de los factores que influyen en que esa demanda no sea comparable a la de otros países de la UE, dado que muchas personas no han tenido la capacidad de ahorrar mientras han estado en situación de desempleo; y aquellos que han vuelto a encontrar un trabajo o bien los jóvenes que se han ido incorporando al mercado laboral tampoco la tienen porque sus salarios son muy bajos.

Los anteriores factores, entre otros, son claves para explicar por qué **en Europa el porcentaje del ahorro familiar acumulado en planes de pensiones y seguros de vida, es decir ahorro previsional, es del 38% mientras que en España sólo es del 16,8%** siendo un 11,2% en seguros/entidades de previsión social y un 5,6% en fondos de pensiones, como puede observarse en la Figura 6.



FIGURA 6. ACTIVOS FINANCIEROS DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS (Proporción sobre el total)



Fuente: Inverco (2017). *Ahorro financiero de las familias españolas*, tercer trimestre de 2017.

Las cuestiones que surgen para el debate son las siguientes: **¿Qué oferta de productos de ahorro y de vida se realiza desde las entidades aseguradoras? ¿Se apoya realmente desde el sistema fiscal a estos productos?**

En cuanto a la oferta de productos de ahorro previsión, en España, se puede afirmar que es una oferta amplia, suficiente, capaz de adaptarse a las demandas, necesidades y al perfil de riesgo de cada cliente. En el Cuadro 1 se muestra la gama de productos con los que se puede contar para realizar una previsión complementaria en España.



3. Productos de ahorro y previsión y los incentivos sobre ellos. El caso de la hipoteca inversa y su evolución en España

CUADRO 1. PRODUCTOS DE AHORRO PARA LA JUBILACIÓN

Planes de Pensiones
Planes de Previsión Asegurados
Rentas vitalicias
SIALP
PIAS
Transformación de patrimonio en rentas vitalicias
Capitales diferidos
Unit-linked
Hipoteca inversa

Las ventajas fiscales se han constituido como el principal incentivo para la contratación de los productos de ahorro previsión. La fiscalidad en España ha incentivado siempre los productos complementarios vitalicios e ilíquidos; penalizando la temporalidad y el cobro en forma de capital. Por otra parte, en España el tratamiento fiscal de la previsión social ha sido modificado de forma continua, y **las ventajas fiscales han sido reducidas en las sucesivas reformas realizadas**. Esto es, sin duda, negativo para cualquier producto que sea de previsión y con un horizonte a largo plazo.

Las últimas modificaciones en fiscalidad relativas **al ahorro individual para la jubilación** han sido las siguientes:

- ✓ Eliminación de los **requisitos de iliquidez** de los planes de pensiones para beneficiarse de los incentivos fiscales. En el ordenamiento de los planes de pensiones la iliquidez completa hasta el momento de la jubilación se ha eliminado y se mantiene con un requisito de temporalidad de 10 años para poder acogerse a las reducciones fiscales. Si bien el objetivo de esta medida es incrementar el ahorro en estos productos, hay que considerar su efecto positivo con prudencia, ya que su aplicación en Inglaterra ha puesto de manifiesto que los ahorradores han dispuesto de lo ahorrado con antelación al momento de la jubilación y para fines diferentes al de complementar la pensión pública.
- ✓ Una de las principales novedades que la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, introdujo en la Ley del IRPF (artículo 38.3) fue la introducción de un importante **beneficio fiscal dirigido a favorecer la licuación del patrimonio inmobiliario y mobiliario**.

Dicho incentivo fiscal consiste en la exclusión de gravamen de las ganancias patrimoniales que se obtengan como consecuencia de la venta de cualquier elemento



patrimonial (2ª vivienda, acciones, fondos de inversión, etc.) por contribuyentes mayores de 65 años, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se destine en el plazo de 6 meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor. La cantidad máxima total que puede destinarse a constituir rentas vitalicias exenta de tributación es de 240.000 euros.

La renta vitalicia debe tener una periodicidad inferior o igual al año, comenzar a percibirse en el plazo de un año desde su constitución y el importe anual de las rentas no puede decrecer en más de un 5% respecto del año anterior. En el contrato de renta vitalicia pueden establecerse mecanismos de reversión o períodos ciertos de prestación o fórmulas de contraseguro en caso de fallecimiento una vez constituida la renta vitalicia.

A pesar de que estos productos llevan comercializándose poco tiempo (a partir de julio de 2015, cuando se publicó la modificación del Reglamento del IRPF en el que se concretaron sus requisitos), a 30 de septiembre de 2017 se habían realizado 13.574 operaciones, con un volumen acumulado de aproximadamente 1.278 millones de euros.

- ✓ La **Hipoteca Inversa** se encuentra regulada en España en la Disposición Adicional Primera de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre. Se define como el préstamo o crédito garantizado mediante hipoteca sobre un bien inmueble que constituya la vivienda habitual del solicitante y siempre que se cumplan los requisitos:
 - Que el solicitante y los beneficiarios que éste pueda designar sean personas de edad igual o superior a los 65 años o afectadas de dependencia severa o gran dependencia.
 - Que el deudor disponga del importe del préstamo o crédito mediante disposiciones periódicas o únicas.
 - Que la deuda sólo sea exigible por el acreedor y la garantía ejecutable cuando fallezca el prestatario o, si así se estipula en el contrato, cuando fallezca el último de los beneficiarios.
 - Que la vivienda hipotecada haya sido tasada y asegurada contra daños.

Las hipotecas inversas pueden ser concedidas no sólo por las entidades de crédito sino también por las entidades aseguradoras autorizadas para operar en España. Para favorecer el desarrollo de este producto, existen una serie de incentivos fiscales como son la exención del Impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados y de reducción de los honorarios notariales y registrales. Las hipotecas inversas pueden ins-



3. Productos de ahorro y previsión y los incentivos sobre ellos. El caso de la hipoteca inversa y su evolución en España

trumentarse sobre cualesquiera otros inmuebles distintos de la vivienda habitual del solicitante, pero en tal caso no resultan de aplicación los incentivos fiscales y de reducción de los honorarios notariales y registrales.

El régimen de transparencia y comercialización de la hipoteca inversa se encuentra establecido en el artículo 32 y Anexos III y IV de la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre. **Las entidades que concedan hipotecas inversas deberán suministrar servicios de asesoramiento independiente a los solicitantes de este producto, teniendo en cuenta la situación financiera del solicitante y los riesgos económicos derivados de la suscripción de este producto.**

El Banco de España publica una Guía de Acceso a la Hipoteca Inversa (<http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/Folletos/Ficheros/GUIA.pdf>). Sin embargo, las hipotecas inversas son un producto financiero poco conocido por las personas mayores de 60 años: el 77% no ha oído hablar nunca sobre las hipotecas inversas, y de aquellos que han oído hablar sobre ellas, una cuarta parte tiene una idea incorrecta de las mismas. Como consecuencia, un 83% de las personas mayores desconocen o conocen incorrectamente este producto.

Un gran número de personas mayores considera que sus hijos adoptarían una posición negativa si decidiesen contratar este producto financiero y hay que tener en cuenta que los hijos son los principales consejeros de las personas mayores ante decisiones financieras como la hipoteca inversa. El componente de herencia también pesa mucho en la sociedad española.

Aunque no existen estadísticas sobre hipotecas inversas, se considera que **el desarrollo de este producto en España desde su nacimiento a finales de 2007 ha sido muy marginal**. Si bien las entidades aseguradoras pueden conceder hipotecas inversas, no se dispone de información sobre ninguna operación de hipoteca inversa realizada directamente por una entidad aseguradora autorizada para operar en España. Es posible que se haya realizado alguna operación puntual de rentas vitalicias contratada con todo o parte del importe obtenido de la hipoteca inversa concedida por una entidad de crédito, pero no se dispone de estadísticas. En términos generales, los motivos que se señalan a la hora de explicar el escaso desarrollo de este producto en nuestro país se sintetizan en: 1) existencia de un mercado poco maduro; 2) producto complejo; 3) influencia de la crisis inmobiliaria y evolución del mercado de la vivienda; 4) negativa a que los herederos asuman las consecuencias de una hipoteca; 5) gastos iniciales y seguros adicionales que incrementan el coste de la operación, y 6) posibles reclamaciones y riesgos que dañan la imagen y la reputación de las entidades, así como los balances.



Por lo que respecta al mercado español, si se compara la experiencia de la hipoteca inversa desde 2007 con el efecto de la transformación del patrimonio en rentas vitalicias aseguradas desde mediados de 2015, se considera que **el mejor instrumento para la licuación de cualquier tipo de patrimonio, no sólo inmobiliario, en España sería la transformación del patrimonio en rentas vitalicias aseguradas**, por los siguientes motivos:

- Por los importantes beneficios fiscales de los que goza esta operación (límite máximo de reinversión hasta 240.000 euros).
- Porque es posible acoger a dichos beneficios fiscales la ganancia patrimonial obtenida de la venta no sólo del patrimonio inmobiliario, sino también mobiliario.
- Porque evita a las entidades incurrir en riesgos que no gestionan habitualmente (concesión de préstamos a particulares con la garantía de un inmueble).
- Porque la prestación se cobra en forma de renta vitalicia hasta el fallecimiento del asegurado (a diferencia de la hipoteca inversa donde si el contratante vive más allá de su esperanza de vida puede encontrarse con que ya no recibe ninguna cuantía en el momento que más lo necesita).
- Porque la renta vitalicia es el instrumento de previsión social más finalista y más complementario de la pensión pública de jubilación.
- Porque es posible gestionar este tipo de negocio a largo plazo sin estar sometido a excesivas volatilidades en el balance de la entidad aseguradora mediante la utilización de técnicas de gestión activo-pasivo como el ajuste por casamiento (*Matching adjustment*) en Solvencia II.
- Porque los riesgos de «misseling» son sensiblemente menores.

Además de las medidas a las que se ha hecho referencia con anterioridad, consistentes en informar a los ciudadanos de su expectativa real de pensión pública futura, e incentivar desde el punto de vista fiscal las aportaciones al ahorro, existen otras posibles medidas que podrían impulsarse en España para que la previsión social complementaria, tanto a nivel de las empresas (Segundo pilar), como de los individuos (Tercer pilar), se desarrolle de manera comparable a otros países de nuestro entorno.

Los sistemas de pensiones que se apoyan en tres pilares sólidos, es decir, no sólo o mayoritariamente en el Primer pilar, pensión pública de la Seguridad Social, sino también en la previsión social complementaria de Segundo y Tercer pilar, gozan de un amplio reconocimiento en la Unión Europea por ser la forma más eficaz de responder a los retos demográficos, esto es baja tasa de natalidad e incremento progresivo de la longevidad, a los que se enfrentan los sistemas de pensiones, y de lograr un doble objetivo: la sostenibilidad de los sistemas y la adecuación de la cuantía de las pensiones.



3. Productos de ahorro y previsión y los incentivos sobre ellos. El caso de la hipoteca inversa y su evolución en España

Por lo que respecta a la previsión social empresarial, que está muy infra-desarrollada en España en comparación con otros países de nuestro entorno, creemos que **podría implantarse en nuestro país un sistema de adscripción por defecto** (similar al que se puso en marcha hace unos años en el Reino Unido) que consiste, en pocas palabras, en que, al incorporarse a una empresa, el empresario incluye al trabajador en un sistema de previsión social, del cual el trabajador siempre tiene la opción de salirse. Si el trabajador aporta una parte de su salario al sistema de previsión social, el empresario tiene que aportar una cuantía similar y el Estado también tiene que contribuir con un cierto importe a dicho sistema, a través de una subvención directa.



4. EL SEGURO DE DEPENDENCIA

Una mayor longevidad motiva una serie de comportamientos, a lo largo de la vida de las personas, que suponen un auténtico reto para el sector asegurador. A modo de ejemplo, **la mayor longevidad de los individuos hace prever un aumento en las necesidades de cuidados de terceras personas, sobre todo a partir de edades avanzadas**, las cuales cada vez son alcanzadas de forma más frecuente en la población.

Diferentes estudios han puesto de manifiesto las necesidades de complementar las coberturas ofrecidas por el sistema público, en nuestro caso la Ley de Dependencia, por coberturas ofrecidas por el sector asegurador, mediante seguros de dependencia o productos enfocados claramente al cuidado de nuestros mayores. El inicio de la comercialización de seguros privados de dependencia en España se produjo a partir de 9 de diciembre de 2007, una vez que entró en vigor el marco regulatorio y fiscal de este tipo de seguros. Sin embargo **se trata de un producto que no acaba de despegar**, ya que a 30 de septiembre de 2017 se contabilizaban en España 38.389 asegurados para este producto, un 0,1% del total de asegurados de pólizas de vida, representando 21,7 millones de euros aproximadamente en términos de provisiones técnicas, un 0,01% del total de provisiones técnicas en seguros de vida, según datos de ICEA.

Las cuestiones que surgen para el debate son las siguientes: **¿Qué oferta de productos se realiza desde las entidades aseguradoras en el ámbito de la cobertura de la dependencia? ¿Se ha valorado realmente la relevancia de este tipo de productos en una sociedad cada vez más envejecida y con cambios muy importantes en las estructuras familiares derivados de las bajas tasas de fertilidad?**

Los seguros de dependencia ofrecidos por las diferentes entidades aseguradoras presentan unas características muy similares en cuanto a su diseño, aunque lógicamente también presentan diferencias entre ellos. Las principales características de los productos comercializados hasta el momento son las siguientes:



Sector Asegurador: impacto de las tendencias macroeconómicas y demográficas

- Para poder beneficiarse de los incentivos fiscales concedidos a este producto, el mismo que los planes de pensiones, deben tener como **garantía principal la cobertura de la gran dependencia y la dependencia severa**. Adicionalmente, en alguno de los productos se incluye una garantía complementaria que, en caso de fallecimiento del asegurado antes de los 75 años sin haber devenido dependiente, permite recuperar la totalidad de las primas pagadas hasta el día del fallecimiento. Otra garantía complementaria incluida en algunos productos consiste en un capital adicional para primeros gastos.
- La mayoría de los productos incluyen otra serie de garantías complementarias. Algunas son comunes y otras difieren de un producto a otro. Las más comunes son servicios de teleasistencia, de ayuda a domicilio, de orientación y de asesoramiento telefónico.
- La práctica totalidad de los productos son seguros de vida entera, es decir, cubren los riesgos de gran dependencia y de dependencia severa a través de una cobertura vitalicia.
- La prestación a recibir en caso de gran dependencia consiste, en la totalidad de los productos, en una renta vitalicia mensual. Dicha renta vitalicia mensual puede ser distinta en función de la modalidad contratada por el cliente.
- La mayoría de los productos se puede contratar desde los 18 años hasta los 65 ó 70 años, aunque en algunos productos se permite la contratación hasta los 75 años.
- El período de pago de las primas suele ser vitalicio, aunque algún producto permite la posibilidad de que las primas se paguen únicamente hasta una determinada edad, como por ejemplo, 75 años. La prima, que en general se determina en función de la edad y de las garantías escogidas, suele ser nivelada, mensual o anual, con posibilidad de fraccionamiento, y prepagable.
- Suelen incorporar periodos de carencia para limitar los posibles riesgos de antiselección y algunas de las carencias vigentes en el mercado son: i) inmediatamente, si la situación de dependencia se deriva de un accidente; ii) después de un año si la dependencia es generada por una enfermedad; iii) después de tres años si se produce a consecuencia de demencia senil).
- Hay compañías que permiten que el asegurado no pierda los derechos a prestación en caso de dejar de pagar las primas antes del plazo señalado (valor de reducción). El capital garantizado es entonces inferior al suscrito y no suele contemplarse el rescate de pólizas.

Con carácter adicional a lo anteriormente expuesto, algunas entidades aseguradoras comercializan también seguros de vida o de salud en los que se ofrece una garantía complementaria en caso de dependencia severa o de gran dependencia.



4. El seguro de dependencia

Se contemplan varios factores a la hora de explicar el escaso desarrollo que hasta la fecha han tenido los seguros privados de dependencia en nuestro país. Por un lado, la falta de mentalización de los ciudadanos, a los que les resulta difícil asumir que en un futuro pueden encontrarse en una situación de dependencia. Por otro lado, todavía existe una creencia bastante generalizada en el ciudadano de que, en caso de devenir dependiente, será el entorno familiar el que se hará cargo de sus cuidados, lo que contrasta con las nuevas estructuras familiares en nuestro país, caracterizadas por un bajo número de hijos, claramente inferior a 2 en término medio; o bien que las distintas Administraciones Públicas cubrirán la totalidad de las necesidades derivadas de su futura situación de dependencia, lo que supone mayor expectativa de gasto público, adicional a otras partidas como pensiones y sanidad.

El desconocimiento del mercado en España, el planteamiento que se ha observado en otros mercados, e inevitablemente la crisis, probablemente ha ayudado a que el producto no haya despegado. Además las entidades aseguradoras se ven sometidas a una revisión de tarifas por parte de las reaseguradoras teniendo en cuenta la incertidumbre que genera la cobertura de la dependencia, afectada también por la mayor longevidad de los individuos.

Finalmente, **los incentivos fiscales que se han establecido para fomentar el desarrollo de los seguros privados de dependencia pueden considerarse insuficientes**, dada la baja contratación de este tipo de productos, que se ven directamente afectados también por el escaso desarrollo de otros productos como la hipoteca inversa, comentada en páginas anteriores. **Se considera especialmente relevante vincular los productos dirigidos a cubrir la dependencia, mediante rentas y/o mediante prestaciones asistenciales, y aquellos dirigidos a favorecer la licuación del patrimonio inmobiliario y mobiliario de la persona**, incluyendo mayores beneficios fiscales que potencien su contratación. La importancia que el seguro puede tener en la financiación del copago de la dependencia debe ganar mayor protagonismo en nuestra sociedad.



5. EL SEGURO DE SALUD

El gasto sanitario privado representa aproximadamente un 2,5% del gasto sanitario total en porcentaje del PIB en España frente al 6,3% que representa el gasto sanitario público (OCDE, *Health data 2015*). Aproximadamente el 15,76% del presupuesto que los hogares españoles destinan a salud se destina a la contratación de seguros en este ámbito (UNESPA 2017, en base a la Encuesta de Presupuestos Familiares del INE).

Los seguros de salud tienen una especial relevancia tanto a nivel económico como de la población asegurada. Las principales magnitudes a 31 de diciembre de 2017 aparecen en el Cuadro 2.

CUADRO 2. LOS SEGUROS DE SALUD EN ESPAÑA. PRINCIPALES MAGNITUDES

Modalidades de seguro	Asegurados* (cifras en millones)	Primas* (millones de €)
Asistencia sanitaria	7,5	5.558
Mutualidades de Funcionarios	1,8	1.600
Reembolso gastos médicos	0,7	670
Subsidios e indemnizaciones	1,6	230
TOTAL	11,6	8.058

Fuente: ICEA (El cuadro no incluye seguro dental). Datos estimados.

El seguro de salud es, desde hace varios años, el tercer ramo de seguro más importante por volumen de primas, siendo tan solo superado por el ramo de vida y el ramo de automóviles. En cuanto al número de asegurados, los 11,6 millones de asegurados suponen que **el 25% de la población española cuenta con un seguro de salud, lo cual tiene una importancia extrema en el Sistema Nacional de Salud al descon-**



gestionar los servicios de atención públicos y drenar gasto a las Comunidades Autónomas.

Se prevé que el envejecimiento de la población afecte directamente a este tipo de seguro, para el que también cabe señalar el impacto de la cronicidad de algunas enfermedades y la relevancia de adecuar las coberturas a los nuevos avances médicos y tecnológicos que se producen en el ámbito de la Medicina. Genéricamente clasificados en seguros de enfermedad (de indemnización o subsidio por enfermedad y hospitalización, y/o reembolso de gastos médicos y hospitalarios) y seguros de asistencia sanitaria (prestación de servicios) son seguros cuya evolución está claramente influenciada por la evolución del sistema sanitario público, para el que, al igual que en pensiones y dependencia, se esperan mayores necesidades de gasto teniendo en cuenta el elevado porcentaje de personas de mayor edad.

Las cuestiones que surgen para el debate son las siguientes: **En base a las proyecciones demográficas ¿Se considera al seguro sanitario privado de salud como necesariamente complementario del sistema público? ¿Cómo puede el seguro de salud aumentar la eficiencia del gasto sanitario en España? ¿Qué opinión existe en relación al modelo de colaboración público-privado en el marco de las concesiones administrativas actualmente existentes?**

Uno de los principales retos de nuestro sistema sanitario es controlar el fuerte crecimiento del gasto público que se está viendo agravado por diversas circunstancias como son: 1) La incorporación de nuevas y costosas tecnologías; 2) El envejecimiento de la población; 3) La aparición de cronicidad en determinadas enfermedades; y 4) la existencia de nuevas demandas sociales, por ejemplo, en el ámbito de la medicina preventiva. **Al objeto de cubrir la creciente distancia que se abre entre la prestación de servicios sanitarios públicos y los recursos disponibles, las fórmulas de colaboración público-privado van ganando visibilidad en Europa.**

En la coyuntura actual del sistema sanitario son indudables las ventajas que se derivan de la colaboración entre el sector sanitario público y privado para la que, a diferencia de otros ámbitos del estado del bienestar como pensiones y dependencia, ya se dispone de experiencia en nuestro país. Fundamentalmente:

- Favorece el acceso a las prestaciones sanitarias.
- Maximiza el uso de las capacidades del sector privado.
- Traslada riesgos al sector privado.



5. El seguro de salud

- Asegura la calidad del servicio durante la vigencia de la colaboración público-privada.
- Contribuye al equilibrio de precios y costes en ambos entornos.
- Favorece el desarrollo del sector privado y el crecimiento de la economía.

Centrándonos en el seguro, son varios los segmentos de la protección social en los que existe y puede desarrollarse aún más la colaboración público privada:

- El Mutualismo administrativo, donde los funcionarios de MUFACE, MUGEJU e ISFAS pueden elegir tener cubierta su asistencia sanitaria con un seguro de salud.
- El llamado modelo «Alcira» en el que una entidad aseguradora junto con otras entidades privadas gestionan un área geográfica de cobertura de salud, desarrollando previamente las correspondientes infraestructuras sanitarias.
- También tenemos como ejemplo de colaboración los seguros de salud que financian las empresas a favor de sus trabajadores, lo que permite restar presión a los servicios de salud del sistema y mejorar los ratios de bajas en las plantillas.

Necesariamente el seguro privado de salud debe complementar al público. La eficiencia en el gasto debe ser uno de los pilares necesarios para mejorar la sostenibilidad del sistema, y la colaboración público-privada mediante conciertos es una medida fundamental.



6. ECONOMÍA CONDUCTUAL Y SUS ENSEÑANZAS PARA MEJORAR LA PREVISIÓN SOCIAL

En los años 50, 60 y 70 del siglo pasado, Herbert Simon, Premio Nobel de Economía en 1978, propuso la economía conductual como disciplina de la elección y trabajó sobre el proceso psicológico de la toma de decisiones. En el año 2002, Daniel Kahneman recibe igualmente el Nobel por haber integrado las investigaciones en psicología con la economía y vincularlas con el análisis de los juicios personales y la toma de decisión en condiciones inciertas. Otros notables autores, Akerlof y Shiller (el primero, Nobel de Economía en 2001 y, el segundo igualmente, pero en 2013), en *Animal spirits: How human psychology drives the Economy, and why it matters for global Capitalism* (2009) argumentan que la economía no está solo orientada por motivos netamente racionales sino que igualmente intervienen motivaciones no económicas e irracionales.

Finalmente, Richard H. Thaler recibe también su Premio Nobel en 2017 «por su trabajo pionero en establecer que la gente es previsiblemente irracional y que se comporta consistentemente desafiando la teoría económica». **Richard H. Thaler desarrolla su investigación sobre la economía del comportamiento y presta especial atención a los efectos de ese comportamiento ante el reto de la jubilación.**

La investigación muestra que **el comportamiento humano de toma de decisiones financieras no es siempre racional** y que la confianza pública en la economía se puede perder. El ser humano tiene dos sistemas de pensamiento, uno automático e impulsivo que nos hace responder con rapidez y otro reflexivo. Es lo que se conoce como «Pensar rápido, pensar lento». En el caso concreto de las pensiones, se encuentran los siguientes tres «gaps» de la economía conductual:

- **Gap de identidad:** no nos vemos mayores, no nos identificamos con esa persona del futuro.
- **Gap de empatía:** pensamos más las emociones presentes que las de nuestro futuro yo.



- **Gap de tangibilidad:** comparamos nuestro estado de vida presente con el futuro.

Además en el ámbito de las pensiones observamos dos sesgos en la conducta:

- **Autocontrol**, es difícil no consumir y dejar de gastar ahora y pensar en el futuro.
- **Aversión a la pérdida**, sensación de que lo que se ahorra no es para ahora y lo vemos como una pérdida.

Thaler desarrolla la teoría de la contabilidad mental que explica cómo la gente simplifica decisiones financieras. Según su investigación los individuos crean cuentas separadas en sus mentes y toman las decisiones según cómo afectan a esas cuentas separadas y no en el conjunto de sus finanzas; por ejemplo, señala el caso de como un individuo puede preferir financiar una necesidad de liquidez a corto plazo con un crédito al consumo siendo mucho más caro que sacar el dinero de sus ahorros.

La solución que propone el nuevo Nobel de Economía a esta falta de autocontrol, es lo que se conoce como «**Teoría del empujón –Nudge Theory–**» argumentando que hay que **diseñar políticas que ayuden en la toma de decisiones a las personas** y que sirvan como una guía para alcanzar la vida que desean. En el caso de la jubilación, Thaler defiende que las instituciones ayuden a las personas a ahorrar con pequeños estímulos o ‘empujones’ que les lleven en la dirección correcta. En la línea de lograr ese «empujón» se encuadran las propuestas expuestas en los epígrafes anteriores, y en concreto, el incremento de la información facilitada a los individuos, para mejorar con ello la toma de decisiones; la incentivación fiscal de los productos de previsión; y el desarrollo de sistemas que ayuden a complementar, que no sustituir, el ahorro a largo plazo para la jubilación y la dependencia; con la implementación, por ejemplo, de sistemas de adscripción por defecto a planes de ahorro a largo plazo, como son los planes de pensiones de empresa, similares al modelo puesto en marcha hace unos años en el Reino Unido.



7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto al **nivel de concienciación de la población española sobre el grado de envejecimiento en nuestro país y el gasto asociado** la opinión de los expertos fundamentada en las cifras existentes revela que:

No se es suficientemente consciente del envejecimiento poblacional. Se están informando últimamente mejor los aspectos derivados del cambio de la pirámide poblacional pero deben explicarse mejor los números para que sean comprensibles por todos los ciudadanos, cuáles son las previsiones, dar una orientación más clara de donde estamos en términos de pensiones y cuidados de larga duración, con una previsión razonable de su evolución, sobre todo teniendo en cuenta que España se perfila como uno de los países que tendrá una proporción de personas mayores de 65 años más alta.

El envejecimiento no tiene porqué plantearse en sentido negativo. Pero hay que explicar las consecuencias. Es cierto que la mejora de la calidad de vida y los avances médicos contribuyen al aumento de la esperanza de vida, pero eso conlleva más años de pagos de pensiones y mayores necesidades de cuidados de larga duración.

No hay una verdadera preocupación por la jubilación ni por los gastos asociados a la tercera edad como lo avala el porcentaje de presupuesto que las familias destinan a la contratación de planes de pensiones y productos de ahorro a largo plazo. Tan solo un 3% de la riqueza de las familias españolas se concentra en planes de pensiones y seguros, según la última Encuesta Financiera de las Familias publicada en el 2017. Existe además una clara asociación entre la contratación de este tipo productos y la edad de la persona, concentrada en las edades intermedias a partir de los 45 años aproximadamente.

La evolución en el número de partícipes de los productos de ahorro a largo plazo y aquellos destinados a la jubilación revela tendencias decrecientes en los últimos



seis años, en productos tan relevantes como los fondos de pensiones y los seguros de rentas, lo que pone de manifiesto la escasa concienciación de la sociedad sobre la situación actual del sistema de pensiones.

Respecto a la **información facilitada a los ciudadanos sobre la pensión pública que cobrarán en su jubilación** los expertos opinan:

El simulador de pensión de la Seguridad Social puede considerarse un paso en la línea de mejorar la información que tienen los individuos sobre el sistema de pensiones, pero ha de valorarse como insuficiente. Resulta esencial que el Gobierno adopte cuanto antes medidas para que los ciudadanos reciban todos los años en su domicilio una carta con la información que les permita entender cuál es su expectativa futura de pensión pública, en euros de hoy, de modo que puedan adoptar decisiones para planificar su jubilación con suficiente margen de tiempo.

Respecto a los **productos de ahorro y previsión y los incentivos fiscales** sobre ellos se indica que:

Se puede afirmar que la oferta de productos de ahorro previsión en España es amplia, suficiente, capaz de adaptarse a las demandas, necesidades y al perfil de riesgo de cada cliente. No obstante, las ventajas fiscales se han constituido como el principal incentivo para la contratación de este tipo de productos y el hecho de que éstas se hayan ido reduciendo en los últimos años es negativo para los mismos.

Algunos de los cambios producidos, como la eliminación del requisito de iliquidez de los planes de pensiones para beneficiarse de los incentivos fiscales, reduciendo ahora la temporalidad mínima a diez años, debe ser valorada con prudencia. Se considera necesario hacer un seguimiento exhaustivo de la misma, sobre todo para ver el efecto que podría tener en el hecho de que los ahorradores dispongan de lo ahorrado con antelación al momento de la jubilación, y para fines diferentes al de complementar la pensión pública.

Sin embargo el beneficio fiscal dirigido a favorecer la licuación del patrimonio inmobiliario y mobiliario para mayores de 65 años transformándolo en rentas vitalicias aseguradas parece estar teniendo una buena acogida a juzgar por el significativo volumen de operaciones contabilizadas desde su entrada en vigor en julio de 2015.



7. Conclusiones y recomendaciones

Haciendo referencia expresa a la **hipoteca inversa** los expertos opinan que:

El desarrollo de este producto en España desde su nacimiento a finales de 2007 ha sido muy marginal. Básicamente por la existencia de un mercado poco maduro; por tratarse de un producto complejo de difícil explicación para las personas mayores; por la influencia de la crisis inmobiliaria y de la evolución del mercado de la vivienda; por la negativa a que los herederos asuman en herencia una vivienda con cargas; por los gastos iniciales y seguros adicionales que incrementan el coste de la operación; y finalmente, pero no menos importante, por las posibles reclamaciones y riesgos que dañan la imagen y la reputación de las entidades, así como los balances.

Además la posibilidad de transformar el patrimonio (inmobiliario pero también mobiliario) en rentas vitalicias aseguradas desde mediados de 2015 se considera más ventajoso que la constitución de una hipoteca inversa (solo patrimonio inmobiliario) porque evita a las entidades incurrir en riesgos que no gestionan habitualmente, y porque es posible gestionar este tipo de negocio a largo plazo sin estar sometido a excesivas volatilidades en el balance de la entidad aseguradora. Además los riesgos de «misseling» son sensiblemente menores.

Respecto al **diseño del sistema de pensiones en nuestro país y sus posibles reformas** se indica que:

Los sistemas de pensiones que se apoyan en tres pilares sólidos, es decir, no sólo o mayoritariamente en el Primer pilar, pensión pública de la Seguridad Social, sino también en la previsión social complementaria de Segundo pilar; planes de empleo y Tercer pilar; planes individuales, gozan de un amplio reconocimiento en la Unión Europea por ser la forma más eficaz de responder a los retos demográficos; esto es baja tasa de natalidad e incremento progresivo de la longevidad, a los que se enfrentan los sistemas de pensiones, y de lograr su sostenibilidad y suficiencia.

Por lo que respecta a la previsión social empresarial los expertos opinan que debería implementarse en nuestro país un sistema de adscripción por defecto, del que el trabajador pueda salirse si lo desea, con aportaciones tanto del trabajador, como del empresario y del Estado.

Por lo que respecta a los **seguros de dependencia** los expertos señalan que:

La mayor longevidad de los individuos hace prever un aumento en las necesidades de cuidados de larga duración, sobre todo a partir de edades avanzadas, que



cada vez son alcanzadas de forma más frecuente en la población. Sin embargo, los seguros de dependencia no acaban de despegar en España representando un bajo porcentaje del total de asegurados de vida y de las provisiones técnicas correspondientes. No existe entre los ciudadanos concienciación sobre la necesidad de ayuda, de terceras personas, que puedan tener cuando alcancen edades avanzadas, sobre todo ante la reducción esperada de la ayuda informal motivada por el menor número de hijos.

La práctica totalidad de los productos de dependencia son seguros de vida entera, es decir, cubren los riesgos de gran dependencia y de dependencia severa a través de una cobertura vitalicia. De todas formas, los expertos sugieren la inclusión en las prestaciones de determinadas ayudas como la teleasistencia, que los asegurados puedan usar de forma progresiva a lo largo del tiempo.

Se sugiere el diseño de productos que se vayan adaptando a las necesidades de los individuos en función del grado de dependencia presentada en los diferentes momentos del tiempo, e incluso distribuidos de forma conjunta a otro tipo de productos o coberturas, como los ligados a la complementación de las pensiones de jubilación.

La importancia que el seguro puede tener en la financiación del copago de la dependencia debe ganar mayor protagonismo en nuestra sociedad.

El desarrollo de los **seguros de salud en nuestro país** es claramente distinto ya que:

Prácticamente el 25% de la población española cuenta con un seguro de salud, lo que tiene una importancia extrema en el Sistema Nacional de Salud al descongestionar los servicios de atención públicos y drenar gasto a las Comunidades Autónomas.

Se prevé que el envejecimiento de la población afecte también directamente a este tipo de seguro, para el que también cabe señalar el impacto de la cronicidad de algunas enfermedades y la relevancia de adecuar las coberturas a los nuevos avances médicos y tecnológicos que se producen en el ámbito de la Medicina.

Al objeto de cubrir la creciente distancia que se abre entre la prestación de servicios sanitarios públicos y los recursos disponibles, las fórmulas de colaboración público-privado están ganando mucha visibilidad en Europa. El sector público transfiere de esta forma riesgos al sector privado y ambos colaboran en la fijación de precios y tarifas.



7. Conclusiones y recomendaciones

Finalmente, respecto a la **economía conductual y sus enseñanzas para mejorar la previsión social** los expertos recomiendan:

Diseñar políticas que ayuden a las personas en la toma de decisiones correctas para la jubilación. Las instituciones deben ayudar a las personas a ahorrar con pequeños estímulos o ‘empujones’ que les lleven en la dirección correcta, teniendo en cuenta el perfil de cada individuo.

El aumento de la información facilitada a los ciudadanos para mejorar con ello la toma de decisiones; la incentivación fiscal de los productos de previsión; y el desarrollo de sistemas que ayuden a complementar, que no sustituir, el ahorro a largo plazo para la jubilación y la dependencia se considera fundamental.



Anexo 1: Relación de asistentes

Fernando Ariza

Subdirector General, Mutualidad de la Abogacía

Luis Miguel Ávalos

Director del Área de Seguros Personales, Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (UNESPA)

Mercedes Ayuso Gutiérrez

*Catedrática de Estadística Actuarial, Universidad de Barcelona-
Dpto. Econometría y Estadística*

Daniel Blay

Mutual Médica

Miriam Blazquez

Directora de Riesgo y Cumplimiento, SANITAS

Carlos Bonhome

Consejero Cuatrecasas Rama Mercantil, CUATRECASAS, GONÇALVES, PEREIRA

Ramón Jesús Carrasco Bahamonde

Director de Riesgos, MAPFRE

Juan José Cotorruelo

Director de Vida y Pensiones, CASER

José Antonio de Paz

*Subdirector General de Planes y Fondos de Pensiones, DIRECCIÓN GENERAL
DE SEGUROS*

Inmaculada Domínguez

Profesora titular de Economía Financiera, UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

Carlos Esquivias

Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (UNESPA)



**Sector Asegurador: impacto de las tendencias
macroeconómicas y demográficas**

José María Fernández-Daza

Socio, CLIFFORD CHANCE

Gregorio Gil de Rozas

Head of Retirement, Spain, WILLIS TOWER WATSON

Pilar González de Frutos

Presidenta, Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (UNESPA)

Alfredo Jiménez

Director de Análisis y Estudios, FEF

Daniel Martos

Director de Vida y accidentes, AXA

Miguel Angel Mata

Subdirector de Productos Personales

Javier Méndez

Director General, FEF

Jorge Moreira

Garrigues

Augusto Pérez Arbizu

Director de Seguros, Pléyade

Adolfo Rovira

Socio, CUATRECASAS, GONÇALVES, PEREIRA

Jaime Sánchez

Counsel, CLIFFORD CHANCE

José Luis Sánchez Bascónes

Director General, Bankia Mapfre Vida

Jorge Yzaguirre Scharfhausen

Presidente, FEF e IEAF



FOROS DE DEBATE – DOCUMENTOS DE TRABAJO DE LA FUNDACIÓN DE ESTUDIOS FINANCIEROS

- Nº 1. Informe sobre el mercado hipotecario español. Febrero 2013.
- Nº 2. Las reformas como clave para impulsar la confianza y el crecimiento. Marzo 2013.
- Nº 3. Las finanzas públicas españolas en el inicio del siglo XXI: Los efectos de la crisis financiera de 2007. Julio 2013.
- Nº 4. La economía sumergida en España. Julio 2013.
- Nº 5. Las finanzas públicas españolas y los efectos de la crisis financiera. Homenaje a David Taguas. Septiembre 2014.
- Nº 6. Competitividad, eje de una expansión sostenida. Octubre 2014.
- Nº 7. El futuro de la Gestión de Activos. Noviembre 2014.
- Nº 8. Impacto económico de los cambios normativos en los seguros (LOSSEAR/ROSSEAR y Baremo). Diciembre 2015.
- Nº 9. El cambio del modelo de negocio de la banca. Junio 2016.
- Nº 10. Ahorro, Pensiones y Seguros de Vida. Julio 2016.
- Nº 11. Debate sobre la evolución del Mercado del Petróleo y las Materias Primas. Junio 2016.
- Nº 12. El Sector Asegurador como inversor institucional y elemento estabilizador de la economía. Julio 2017.
- Nº 13. ¿Es la economía española financieramente vulnerable?
- Nº 14. Cómo asentar y diversificar la financiación de la economía española.
- Nº 15. Sector Asegurador: impacto de las tendencias macroeconómicas y demográficas.



ENTIDADES PATRONO

de la Fundación de Estudios Financieros

BANCO SANTANDER, S.A.
TELEFONICA, S.A.
BANCO SABADELL
BANKIA
CLIFFORD CHANCE
FIDELITY WORLDWIDE INVESTMENT
INDITEX
KPMG
LA CAIXA
BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑOLES
URIA & MENENDEZ
ACS
BANCO POPULAR
CAJA RURAL CASTILLA LA MANCHA
ENDESA, S.A.
EY
FUNDACIÓN MUTUA MADRILEÑA
MIRABAUD
BAKER & MCKENZIE
DELOITTE
J&A GARRIGUES, S.L.
CECA

ENTIDAD FUNDADORA

INSTITUTO ESPAÑOL DE ANALISTAS FINANCIEROS

