

OBSERVATORIO EXPANSIÓN-ASEGURANZA

El seguro de decesos, en alerta ante el aumento de impuestos y tasas

LA REACCIÓN DEL SECTOR/ El ramo ha tenido que tomar medidas ante la presión fiscal sobre los servicios funerarios impuesta con fines recaudatorios por el Gobierno y algunos ayuntamientos.

Gema Velasco. Madrid

La subida del IVA a los servicios funerarios y el incremento de las tasas decretado por algunos ayuntamientos ha puesto contra las cuerdas a un ramo, que tiene, además, que gestionar la mala evolución de los rendimientos financieros, la llegada de actores no especialistas con ofertas baratas de dudosa viabilidad, y la incertidumbre que genera su falta de encaje en Solvencia II.

La decisión del Gobierno de eliminar el IVA reducido a los servicios funerarios ha incrementado este impuesto en 13 puntos. La mayoría de las compañías, según Manuel Granado, especialista en Decesos de Área XXI, ha repartido costes con proveedores y ha aumentado un 6% de media el precio de las primas. Otras han asumido el alza totalmente y algunas han escalonado la subida del precio al cliente. Las entidades del observatorio *Análisis y evolución del seguro de decesos*, organizado por Aseguranza y EXPANSIÓN se engloban en el primer grupo.

Para Pedro López-Guerrero, director de Decesos y Asistencia de Santalucía, el aumento del IVA ha sido un auténtico test de estrés para el sector, “no irreal como el de los bancos”. El problema es explicarle al cliente esa subida del IVA: “Pese a la revisión de los contratos con proveedores para repartir costes, no ha quedado más remedio que repercutir una parte en primas”. Juan Rodríguez, consejero director general de Previsora Bilbaína, explica que “al final hemos dividido el esfuerzo entre clientes, proveedores y resultados de la compañía. Hemos demostrado que es un seguro de permanencia, sensible con la realidad económica de las familias”.

Reforma fiscal

Ninguno de los ponentes del observatorio confía en un recorte del impuesto en el marco de la próxima reforma fiscal. Tampoco creen que se vaya a tocar el Impuesto sobre Primas de Seguros (IPS) para compensar el alza. Y eso que, según López-Guerrero, hay motivos para mejorar el IVA y



De izq. a dcha., Manuel Granados, especialista en Decesos de Área XXI; Juan Rodríguez, consejero director general de Previsora Bilbaína; Pedro López-Guerrero, director de Decesos y Asistencia de Santalucía; y Rafael Sierra, director de Grupo Aseguranza.

suprimir el IPS “si uno piensa en el carácter social de la prestación del servicio funerario”. Rodríguez le ha encontrado un lado positivo a la situación: “El premio es que han subido el IVA, pero no el IPS”.

Al acoso fiscal se une la subida de tarifas a los servicios funerarios que están aplicando algunos ayuntamientos, y que puede llegar al 400%. El sector cree que es un problema de desconocimiento de las administraciones locales, por lo que está desarrollando una política de información a través de Unespa. El director de Decesos y Asistencia de Santalucía advierte de que los ayuntamientos “no han calibrado el efecto que esta medida produce en el poder adquisitivo del ciudadano por la vía de este

Un recado a los bancos

En el mercado han aparecido entidades sin experiencia en el ramo que venden decesos a prima natural con campañas muy agresivas. Para hacer frente a esta competencia, las entidades del Observatorio reconocen que están invirtiendo más dinero en dar explicaciones cuando hay un principio de anulación que a la hora de vender una póliza. “Existen en el mercado ofertas de bancaseguros que garantizan un seguro de decesos por tarifas llamativas, mucho más bajas que las que ofrecen las compañías tradicionales. Es difícil hacerle entender al cliente qué hay detrás de ellas”, apunta Juan Rodríguez, de Previsora Bilbaína. Manuel Granado, de Área XXI, pone un ejemplo: “Si tu explicas que ahora pagas 59 euros pero acabarás pagando 3.500 por un servicio de 8.000 euros, nadie va a contratar esa póliza”.

seguro, y simplemente se han quedado con la idea de que es un precio que se paga sólo una vez en la vida, sin percatarse de que estas medidas tienen un efecto brutal sobre la merma economía de una pobla-

ción asegurada que supera el 50% de la ciudadanía”.

El ramo también se enfrenta al aterrizaje de empresas no especialistas, fundamentalmente de bancaseguros, que tarifican a prima natural (se

actualiza cada año con la edad actuarial del asegurado), lo que según los expertos es un error. El consejero director general de Previsora Bilbaína alerta de que “una prima natural pura permitirá vender muchas pólizas, pero hay que tener en cuenta que decesos es un compromiso a muy largo plazo”. En el mismo sentido, el experto en Decesos de Área XXI advierte de que “si aplicas una prima natural a los jóvenes te vas a hinchar a vender, pero luego tendrás problemas y se desvirtuarán todas las hipótesis técnicas”.

Según Pedro López-Guerrero, de Santalucía, “el único tipo de tarifa que ha demostrado su sostenibilidad en el tiempo es la basada en primas niveladas, es decir, seguros que suben los precios más o menos en función de la evolución del coste de la vida”.

Síntomas de agotamiento

Pese a las dificultades, los ponentes del observatorio pronostican un crecimiento en primas este año de entre el 2% y el 2,5%. El avance se apoya en su resistencia a la crisis, al ser un ramo acíclico, aunque ya han comenzado a aparecer síntomas de agotamiento. Según López-Guerrero, las garantías complementarias se están empezando a eliminar y cada vez hay que pelear más las renovaciones. Rodríguez coincide en el análisis y desta-

Sin encaje en Solvencia II

El seguro de decesos no tiene una ubicación clara en Solvencia II porque no es un ramo armonizado, y por tanto no ha tenido el tratamiento específico en función de sus características y la singularidad de sus riesgos. El motivo es que se necesitan al menos dos países de la UE para que haya armonización, y decesos sólo existe en España. En principio, parece que la opción es incluir este seguro en vida en cuanto al cálculo del riesgo económico. Manuel Granado, de Área XXI, explica que el principal problema es el cálculo de las provisiones técnicas, “ya que si a estas carteras se les aplican los bajos tipos que actualmente hay en el mercado se generarán elevadas necesidades de provisiones”. En cambio, no habrá dificultades con los requerimientos de capital. Juan Rodríguez, de Previsora Bilbaína, está convencido de que la mayoría de las compañías de decesos están sobrecapitalizadas. Para Pedro López-Guerrero, de Santalucía, lo más importante es suprimir la volatilidad: los primeros QIS (los estudios de impacto cuantitativo) dieron resultados distintos entre entidades y entre ejercicios. Para eliminarla se ha constituido un grupo de trabajo sectorial que colabora con la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en buscar soluciones que garanticen el adecuado encuadre de este seguro.

ca que esas coberturas que se están suprimiendo son una importante fuente de recaudación del sector. Alerta de que “en 2013, ya hubo entidades que sufrieron descensos en primas, y este año también habrá resultados casi neutros y llegará la siniestralidad”.

Además, aunque las primas crezcan, la cuenta técnica podría sufrir un revés debido al elevado componente financiero de los resultados en decesos. Manuel Granado explica que muchas de las inversiones de las provisiones técnicas se encuentran en deuda pública, y ahora los tipos de interés de estos activos están muy bajos. Las compañías lo saben y están alerta.



PEDRO LÓPEZ-GUERRERO
Santalucía

“ Hay motivos para mejorar el IVA y suprimir el Impuesto sobre Primas si se piensa en el carácter social del servicio funerario”



JUAN RODRÍGUEZ
Previsora Bilbaína

“ Las garantías complementarias que los clientes están eliminando son una gran fuente de recaudación del sector”



MANUEL GRANADO
Área XXI

“ Hay que vigilar el componente financiero. Muchas inversiones están en deuda pública, con tipos muy bajos”