

El seguro de Decesos aguanta el tipo pese a las muchas dificultades que se está encontrando en el camino. La mala evolución de los rendimientos financieros, la subida del IVA a servicios funerarios, el incremento de tasas de algunos ayuntamientos, la llegada de actores no especialistas o las dudas que plantea Solvencia II son algunos de sus retos. Pese a todo, los responsables de santalucía, Previsora Bilbaína y AREA XXI coincidieron en el Observatorio de Decesos de Aseguranza y Expansión en pronosticar un crecimiento en primas este año en torno al 2%, no sin dificultades.

El seguro de Decesos sobrevive a la subida del IVA

Decesos aguanta la crisis mejor que otros ramos. Se mantiene estable en primas, siniestralidad y resultado técnico. Pero el sector está alerta. Aunque se trata de un seguro acíclico, con un fuerte arraigo en España (incluso se hereda), hay síntomas evidentes de que la mala situación económica de las familias comienza a pasar factura: las garantías complementarias se eliminan, las que dejan más ingresos; y cada vez hay que pelear más las renovaciones.

Los datos que muestran la estabilidad del sector los aportó en el Observatorio organizado por Aseguranza y Expansión Manuel Granado, especialista en Decesos de AREA XXI: en 2012, hubo un repunte del crecimiento de las primas, con un aumen-



Gema Velasco
periodista

to del 7%, pero si se analiza la serie histórica desde 2005 se aprecia un incremento medio de entorno al 3%, con un avance en 2013 del 3,7%. Respecto al resultado técnico, fue del 11,4% en 2005; y del 12,7% en 2007. Es un producto, por tanto, que se caracteriza por su baja volatilidad.

Pero no hay que bajar la guardia. Es un ramo estable, pero no inmune a la crisis. Pedro López-Guerrero, director de Decesos y Asistencia de santalucía, ve varios síntomas preocupantes: “Los clientes tienden a buscar tarifas más económicas y a elimi-

nar garantías complementarias que antes eran clásicas tenerlas”. Y, además, se está apreciando un aumento de las dificultades para la renovación anual del seguro.

Juan Rodríguez, consejero director general de Previsora Bilbaína, coincide en el análisis, y se muestra más pesimista sobre la futura evolución del ramo, porque considera que esas garantías complementarias que se están eliminando, como Defensa Jurídica, son una importante fuente de recaudación del sector. Además, destaca que las 10 primeras entidades controlan más del 90% del mercado y se empieza a ver que hay compañías con ingresos negativos: “En 2013, ya hubo entidades que sufrieron descensos en primas, y este año también habrá resultados casi neutros y llegará la siniestralidad”.



Pese a todo, el ramo seguirá creciendo en primas en 2014. Juan Rodríguez (Previsora Bilbaína) explica que en 2013 las primas de su compañía aumentaron un 5%, y en 2014 se incrementarán entre un 2% y un 2,5%. Pedro López-Guerrero (santalucía) pronostica un aumento de ingresos de entorno al 2%.

Otra cosa es la cuenta técnica, que podría sufrir un revés debido al elevado componente financiero de los resultados en Decesos. Esta es una partida a vigilar con especial atención. Manuel Granado (AREA XXI) 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.

IVA: Alza difícil de explicar

Con este problema tendrán que lidiar, con otros ya lo han hecho con mucho esfuerzo y mano izquierda. La decisión del Gobierno de eliminar del IVA reducido a los servicios funerarios, supuso de un plumazo un incremento de este impuesto de 13 puntos. ¿Cómo gestionar esta escalada? La mayoría de compañías, según Manuel Granado (AREA XXI), optó por repartir costes con proveedores y aumentar un 6% de media el precio de las primas. Otras han asumido todo el alza y algunas han escalonado la subida del precio al cliente.

Las entidades del Observatorio se encuentran en el primer grupo. Para Pedro López-Guerrero (santalucía) este incremento del IVA, que ha provocado un

aumento de la siniestralidad, ha sido un auténtico test de estrés para el sector, “no irreal como el de los bancos. Pero lo hemos gestionado bien. Hemos provisionado correctamente y haremos frente a siniestros futuros sin dificultades. El problema es explicarle al cliente esa subida del IVA. Pese a la revisión de los términos de los contratos con proveedores para repartir costes, no ha quedado más remedio que repercutir una parte en primas: El impacto final fue de una subida del 6% en las primas, lo que hizo crecer al sector, pero no es lo que pretendíamos”.

En el mismo sentido se manifiesta Juan Rodríguez (Previsora Bilbaína): “Al final hemos dividido el esfuerzo entre familias, proveedores y resultados de la compañía. El sector lo ha hecho muy bien, he-



*Pedro López-Guerrero (santalucía):
“El único tipo de tarifa
que ha demostrado
su sostenibilidad en el
tiempo es la basada en
primas niveladas”*

mos demostrado que es un seguro de permanencia; hemos sido muy sensibles con la realidad económica de las familias”.

El incremento del IVA parece que ha llegado para quedarse. Ninguno de los ponentes confía en que se produzca un recorte en el marco de la próxima reforma fiscal que planea el Ejecutivo. Tampoco creen que se vaya a tocar el Impuesto sobre Primas de Seguros (IPS) para compensar esa alza. Y eso que, según López-Guerrero (santalucía), hay motivos para mejorar el IVA y también para suprimir el IPS “si uno piensa en el carácter social de la prestación del servicio funerario. El IVA es un impuesto indirecto que no puede ser deducido por

las aseguradoras, que estamos exentas de este tributo. A cambio, soportamos el IPS, que no es compensable con el anterior. Por tanto, soportamos una doble tributación parcial que esperamos que se resuelva en algún momento posterior, cuanto las cuentas públicas lo permitan”. Rodríguez (Previsora Bilbaína) comparte la opinión y prefiere centrarse en lo positivo: “El ‘premio’ es que han subido el IVA, pero no el IPS”.

Ayuntamientos inconscientes

A esta situación fiscal que perjudica a Decesos se une la subida de tarifas de servicios funerarios que están llevando a cabo algunos ayuntamientos con fines recaudatorios, alzas que en algu-

nos casos llegan al 400% y que también hay que repercutirlo en la cartera. 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.

Juan Rodríguez (Previsora Bilbaína) destaca que en el ámbito municipal hay un gran desconocimiento sobre los efectos de subir estas tasas: “Hay que explicarlo para que, por lo menos, los que no las han subido no lo hagan”. Pedro López-Guerrero (santalucía) también subraya el hecho de que los ayuntamientos “no han calibrado el efecto que esta medida produce en el poder adquisitivo del ciudadano por la vía de este 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 ya mermada economía de una población asegurada que supera el 50% de la ciudadanía”. También le preocupan otras cosas en el ámbito local, como diferenciar costes en función de si se está empadronado o no; distinguir

Un seguro maltratado 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 que merece dadas sus características especiales 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 consecuencia, hay que buscarle un encaje a algo que no está pensado para ello. En principio, aunque aún no hay nada claro, parece que la opción es incluir este seguro en Vida en cuanto al cálculo del riesgo económico.

Manuel Granado (AREA XXI) explica que el principal problema viene por el lado del cálculo de las provisiones técnicas, no del capital económico. A su juicio, Solvencia II podría generar problemas de capitalización en carteras antiguas, no por la falta de fondos propios, “ya que todas las compañías los tienen muy potentes porque son entidades conservadoras. Pero si a estas carteras se les aplican los bajos tipos que actualmente hay en el mercado se generarán elevadas necesidades de provisiones”. A su juicio, es necesaria una medida transitoria.

en precio si se cuenta con un seguro o no; prohibir inhumar sino se está empadronado...

Prima natural

Otro problema al que se enfrenta el sector es al aterrizaje en el ramo de empresas no especialistas, fundamentalmente de bancaseguros, que tarifican a prima natural, lo que según los expertos es un error.

Juan Rodríguez (Previsora Bilbaína) cree que las fortalezas de la prima nivelada y la prima natural deben ser las que regulen un contrato de Decesos para los jóvenes que adquieren estos seguros, utilizando la prima que más beneficia al asegurado



*Manuel Granado
(AREA XXI): “Hay
que estar atento al
componente financiero.
Muchas de las
inversiones están en
deuda pública, con unos
tipos muy bajos”*

en cada momento: “Una prima natural pura permitirá vender muchas pólizas, pero hay que tener en cuenta que Decesos es un compromiso a muy largo plazo, si no eres capaz de dar

una solución pensando en ese horizonte temporal, se está vendiendo otra cosa”.

Pedro López-Guerrero (santalucía) recuerda que es lícito trabajar con este tipo de estructuras, “pero quizá con el uso de la prima natural se potencia una captación rápida de mercado en lugar de primar la visión a largo plazo. Los operadores nuevos no tienen más remedio que hacerlo para competir con las compañías que ya tienen una cartera consolidada y antigua, pero 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”.



*Juan Rodríguez
(Previsora Bilbaína): “No
todos los operadores que
venden Decesos lo hacen
de la mejor manera. Hay
compañías que entran en
el ramo como si se tratara
de un negocio financiero”*

Juan Rodríguez, consejero director general de Previsora Bilbaína, también insiste en que los requerimientos de capital se podrán asumir sin dificultad, y que es en las provisiones donde está el problema: “Estoy convencido de que la mayoría de las compañías de Decesos están sobrecapitalizadas porque hemos sido muy prudentes”.

Pedro López-Guerrero, director de Decesos y Asistencia de santalucía, pone el énfasis en la necesidad de eliminar la volatilidad. Recuerda que los primeros QIS dieron resultados muy distintos entre entidades y también muchas diferencias entre los sucesivos años. Para eliminar esa volatilidad se ha constituido un grupo de trabajo sectorial que colabora con la

DGSFP en la búsqueda de criterios y soluciones que garanticen el adecuado encuadramiento de este seguro: “Creo que finalmente llegaremos a una solución y no será algo traumático. La clave es utilizar la capacidad de gestión para mitigar esa volatilidad. Es lo que estamos intentando trasladar a la DGSFP”.

Este año será clave para conocer la forma en que Decesos encajará en Solvencia II. Está previsto que se ponga en marcha en las próximas semanas un QIS de Decesos en España; y a lo largo del año se lanzará un QIS europeo general del que debe salir la fórmula casi definitiva, aunque nadie espera que en esta prueba se ponga sobre la mesa el problema concreto de Decesos. ❖

Rejuvenecer o morir

El principal reto de Decesos es incorporar nuevas coberturas que den continuidad a este tipo de pólizas entre los jóvenes, un colectivo con otras necesidades: viaja más, tiene un contexto económico diferente, y no quiere hablar de la muerte. Rodríguez (Previsora Bilbaína) cree que las nuevas generaciones sí quieren la cobertura de fallecimiento, sobre todo en viajes o actividades de ocio, pero también quieren coberturas para la vida. De la misma opinión es López-Guerrero (santalucía): Son necesarias nuevas garantías que den sentido a un seguro que no es sólo para usarlo una vez. Hay muchos mitos que romper, como que sólo lo adquieren los mayores: “En nuestro caso, 2 de cada 3 nuevos asegurados tiene menos de 40 años, y la edad media total de la nueva producción se encuentra algo por encima de los 30 años”.

En este contexto, ¿hacia dónde camina el seguro de Decesos? No hay una única respuesta. López-Guerrero explica que la apuesta de santalucía es construir un seguro total que sirva desde que uno nace hasta que muere: “Apostamos por mantener la estructura del producto como seguro independiente, complementado con servicios de valor añadido que acompañen a la familia a lo largo de todo el ciclo de su vida, por ejemplo, incluimos cobertura médico-asistencial. Todo ello lógicamente debe ir en un solo producto”. Rodríguez explica que hace 15 años, cuando Previsora Bilbaína quiso vender un seguro de Decesos con Salud, “costaba que te entendieran que querías comercializar como complementario a Decesos garantías que previnieran el fallecimiento”. Este experto cree que la opción es un seguro Multirriesgo de Decesos vinculado a Salud. ❖

ma natural a los jóvenes te vas a hinchar a vender, pero luego tendrás problemas y se desvirtuarán todas las hipótesis técnicas. Con una prima nivelada cobras siempre lo mismo”. Este experto subraya que la consultora ha hecho análisis con primas escalonadas en función de la estructura de la cartera, lo que puede ser una solución para transitar de una prima natural a una nivelada.

Mal asesoramiento

Pero las advertencias de nada sirven, y lo cierto es que en el mercado han aparecido entidades sin experiencia que venden a prima natural con campañas muy agresivas. ¿Cómo se hace frente a este tipo de competencia? Con información. Los participantes del Observatorio reconocen que actualmente 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 lo que hay detrás de ellas”, apunta Juan Rodríguez (Previsora Bilbaína).

Según sus cálculos, con una prima natural, un incremento del 3% en capitales asegurados, que es la media de lo que han subido los costes funerarios en los últimos años (sin tener en cuenta el efecto del IVA), puede suponer un aumento de aproximadamente un 12% en las primas, todos y

cada uno de los años que dure el seguro: “La prima natural a la larga se hace insostenible para el asegurado”.

Manuel Granado (AREA XXI) considera que ambos tipos de tarifas tienen sus pros y contras; el problema está en el ámbito de las ventas: “Si aplicas una pri-

Un producto ‘typical spanish’, pero exportable

El seguro de Decesos es un producto típicamente español, que no existe en otro país de la UE, sin embargo, los ponentes creen que es un modelo perfectamente exportable. Manuel Granado (AREA XXI) explica que, por ejemplo, Portugal ya se está abriendo a este tipo de seguros después de que el Gobierno haya reducido las ayudas en este ámbito. Algunas compañías españolas, de hecho, están analizando su desem-

barco allí. También en Latinoamérica, en países como Brasil; y en África. En este último continente, como dato curioso, hay una nación en el que la cobertura del seguro es el pago de una fiesta cuando uno muere, y otra al año por el aniversario. Tanto santalucía (ya presente en Argentina), como Previsora Bilbaína quieren explorar posibilidades de negocio en otros países, fundamentalmente latinoamericanos. ❖

La red agencial se impone como canal de distribución

Aunque la mayoría de compañías tienen desarrollados todos los canales de distribución, lo cierto es que Decesos se sigue vendiendo principalmente a través de la red agencial, que permite ofrecer al cliente una mejor explicación sobre el producto; y mantener la siniestralidad y morosidad controlada. Ninguno de los ponentes defiende el canal de bancaseguros, entre otras cosas porque consideran que no está ofreciendo un asesoramiento adecuado, aunque reconocen que es una fuerza emergente: el 40% de la nueva producción se ha hecho a través de este canal.

Menos tirón tiene Internet como canal de venta. Desde santalucía explican que se utiliza como canal de información y para comparar, pero comprar todavía es residual. En el mismo sentido, Previsora Bilbaína, destaca que los datos, salvo en Autos y Salud, no apuntan a que Internet será un gran distribuidor. ♦

Estas especialistas se vuelcan en la información al cliente ante la conciencia del mal asesoramiento que existe en el sector, fundamentalmente entre los operadores de bancaseguros. Manuel Granado (AREA XXI) afirma que si “tu explicas, por ejemplo, que si pagas ahora 59 euros acabarás pagando 3.500 por un servicio de 8.000 euros, nadie va a contratar esa póliza”. A Juan Rodríguez (Previsora Bilbaína) le molesta, además, que no se ponga sobre la mesa lo que contiene la póliza, no sólo en lo referente a la tarifa, hay pólizas, por ejemplo, que tienen carencia y no se cuenta: “No todos los operadores que están vendiendo Decesos lo hacen de la mejor manera. Hay compañías que entran en el ramo como si se tratara de un negocio financiero”. ♦

ESTÁS A UN PASO DE TU ASEGURADORA OFICIAL

Y A SÓLO SEIS GRADOS DEL MUNDIAL.

