

CAPÍTULO

10

SANTA LUCÍA, S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros con NIF A2803979, a través del INSTITUTO SANTALUCIA, pone a disposición de los Usuarios la presente obra titulada Pensiones del Futuro en su página web www.institutosantalucia.es. SANTA LUCÍA, S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros, mediante su comunicación pública a través de esta web, concede a los Usuarios únicamente el derecho a copiar, usar, difundir, transmitir y exponer públicamente esta obra, siempre que se cumplan con todos y cada uno de los siguientes requisitos: : i) que se cite al INSTITUTO SANTALUCÍA como Entidad Promotora de la obra y la fuente original de su publicación (editora y URL de la obra); ii) Que no se use para fines comerciales y iii) Que se mantenga el material original. En ningún caso, se autoriza la transformación, alteración o creación de la obra que derive en otra diferente a través de la misma. El incumplimiento de lo establecido en esta cláusula dará derecho a SANTA LUCÍA, S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros a reclamar los daños y perjuicios ocasionados por el Usuario incumplidor así como por cualquier tercero que no obtenga autorización expresa por SANTA LUCÍA, S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros para utilizar la obra para finalidades diferentes a las indicadas.



PRODUCTOS PARA LA PREVISIÓN
SOCIAL COMPLEMENTARIA
**¿UNA OFERTA PARA
EL SIGLO XXI?**

Inmaculada Domínguez Fabián

Profesora de la Universidad de Extremadura. Dirige el grupo de investigación de Pensiones y Protección Social de la Universidad de Extremadura y pertenece al Instituto de Investigación Polibienestar de la Universidad de Valencia. Ha colaborado y coordinado diversas publicaciones con el Banco Mundial, la OCDE y la Fundación de Estudios Financieros, y ha dirigido varios proyectos de investigación relacionados con protección social.

PRODUCTOS PARA LA PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA

¿UNA OFERTA PARA EL S. XXI?

SECCIÓN 1

El reto de la
suficiencia

SECCIÓN 2

El reto de la
longevidad

SECCIÓN 3

El reto de la
dependencia

SECCIÓN 4

El reto de la brecha
de género

SECCIÓN 5

El reto de la
innovación

Las pensiones, después de la economía y el desempleo, son el tercer problema que más preocupa a los españoles, según los datos del Eurobarómetro de 2019. Esta preocupación ya se manifestaba en la encuesta realizada por Pérez-Díaz y Herce (1995), en el contexto de la firma del Pacto de Toledo. En ella se observó que el problema de las pensiones era percibido con intensidad y que los españoles se sentían poco informados. Esta falta de información se puso de manifiesto en trabajos posteriores, como el realizado por Pérez- Díaz, Álvarez- Miranda y Chuliá (1997). El estudio comparado internacional, que realizan Boeri y otros (2001), concluye que la mayoría de los españoles no conoce o infravalora los costes de las pensiones públicas y que España aparece como el país menos informado sobre su sistema público de pensiones. Posteriormente Alfaro y otros (2009) muestran que los encuestados reconocen que sus ahorros no les van a permitir mantener el nivel de vida deseado durante la jubilación, y que el ahorro para la jubilación es un tema importante, aunque no se plantean ahorrar.

Domínguez y otros (2011) llevan a cabo un trabajo donde plantean a los encuestados si creen que, con la pensión de jubilación que percibirán de la Seguridad Social, suponiendo que se jubilan con 65 años y habiendo cotizado 35 años, podrán mantener su poder adquisitivo. La inmensa mayoría, casi un 70%, considera que su poder adquisitivo va a disminuir y ese porcentaje se incrementa cuando el

nivel socioeconómico aumenta. En este mismo estudio se solicita a los encuestados que ordenen, según sus preferencias personales, una lista de productos de ahorro para complementar la futura pensión pública de jubilación. Estos productos son los Planes de Pensiones, los Planes de Previsión Asegurados, los seguros de ahorro, las acciones y fondos de inversión, los depósitos, la hipoteca inversa y la inversión inmobiliaria. Los Planes de Pensiones y los Planes de Previsión Asegurados son la alternativa preferida por algo más de la mitad de los encuestados, siendo la hipoteca inversa el producto elegido en último lugar. En esta encuesta no se pregunta sobre qué producto tiene efectivamente contratado el entrevistado, sino por cual se decantaría en caso de disponer de fondos para destinar a ahorro-previsión. En cuanto a la característica que más valoran los encuestados, la garantía resulta ser la cuestión preferente en un 53,7% de los casos, seguida de la rentabilidad y a gran distancia la liquidez y las ventajas fiscales. En el trabajo de Alfaro y otros (2009) se obtiene que, a la hora de elegir un producto para la jubilación, más del 60%

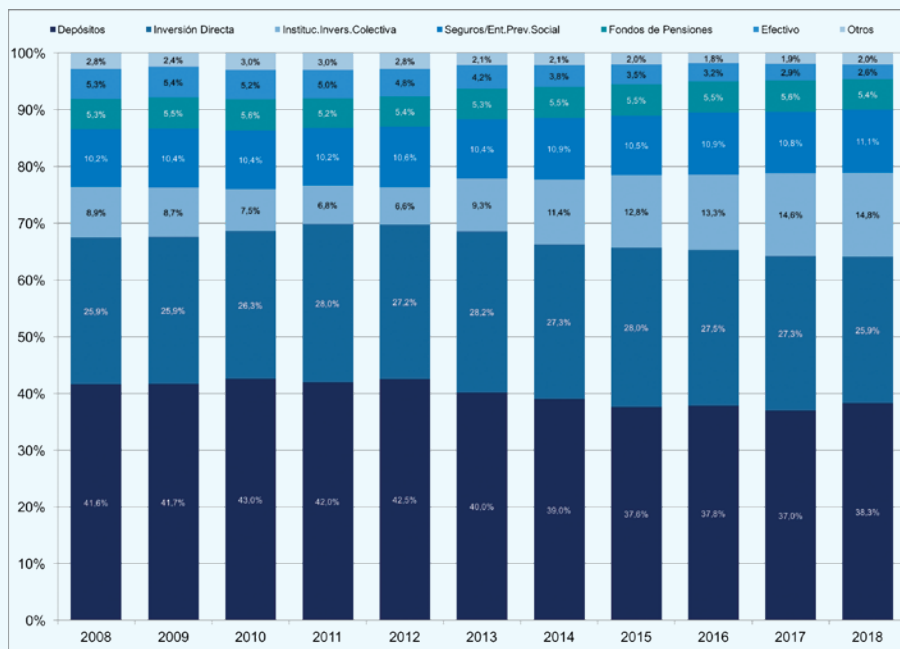
de los entrevistados priorizan la garantía de estos, quedando la rentabilidad en un segundo plano.

En resumen, el conocimiento sobre la Seguridad Social es limitado y, cuando se trata de decidir dónde colocar los ahorros destinados a la jubilación, los españoles se muestran poco dispuestos a asumir riesgos y se decantan de forma mayoritaria por productos seguros, aunque ello implique obtener una menor rentabilidad.

En 2018, según datos de INVERCO y del Banco de España, que se recogen en el gráfico 1, los productos de desintermediación bancaria (Fondos de Inversión, Fondos de Pensiones, seguros e inversión directa) suponen alrededor del 57% del total de los activos financieros en posesión de las familias. Asimismo, se observa cómo la parte destinada a Previsión Social propiamente dicha, Fondos de Pensiones y seguros apenas supera el 15% en 2018, siendo ésta la tónica desde 2008.

Gráfico 1. Distribución de los activos financieros de los hogares españoles.

Fuente. INVERCO y Banco de España.



En cuanto a los productos del sector seguros que dan cobertura a la previsión social y a la dependencia, como se recoge en la tabla 1 y según los datos publicados por Unespa (2017), se observa un incremento en los asegurados por seguros de dependencia del 5,49%, incremento que también se produce en los seguros de ahorro jubilación, aunque en menor medida (un 0,37%).

Este es motivado porque quedan exentas de gravamen las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de la transmisión de elementos patrimoniales por contribuyentes mayores de 65 años, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se destine a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor.

Destaca, dentro de los seguros de ahorro jubilación, el crecimiento interanual del 64,5% que se observa en transformación del patrimonio en renta.

		N° ASEGURADOS	
MODALIDADES		A 30/9/2018	% CRECIMIENTO
RIESGO	Riesgo	20.303.682	0,77%
	Total Seguros de Dependencia	40.468	5,49%
DEPEN- DENCIA	PPA	947.460	-4,93%
	Capitales Diferidos	3.390.846	0,45%
SEGUROS DE AHORRO/ JUBILA- CIÓN	Rentas Vitalicias y Temporales	2.237.833	-1,77%
	Transformac- Patrimonio en Renta	23.845	70,52%
	Planes Individuales de Ahorro	1.683.061	3,59%
	Sistemático	605.398	9,92%
	S.I.A.L.P.	641.758	-2,09%
	Vinculados a activos (Riesgo Tomador)	9.530.201	0,37%
	Seguros de Ahorro/Jubilación		
	Total Seguro de Vida	29.874.351	0,65%

		PROVISIONES TÉCNICAS (MILL. EUROS)		
MODALIDADES		A 30/9/2018	% CRECIMIENTO	
			INTERANUAL	DESDE ENERO
RIESGO	Riesgo	6.313,98	6,32%	5,84%
	Total Seguros de Dependencia	20,03	-7,54%	1,32%
DEPEN- DENCIA	PPA	12.298,81	-2,41%	-1,02%
	Capitales Diferidos	49.652,57	2,42%	2,85%
SEGUROS DE AHORRO/ JUBILA- CIÓN	Rentas Vitalicias y Temporales	88.172,77	1,72%	1,03%
	Transformac- Patrimonio en Renta	2.127,30	64,52%	32,03%
	Planes Individuales de Ahorro	13.097,09	11,43%	7,43%
	Sistemático	3.615,63	31,24%	22,06%
	S.I.A.L.P.	12.373,01	-2,51%	-4,46%
	Vinculados a activos (Riesgo Tomador)	181.337,17	2,88%	2,05%
	Seguros de Ahorro/Jubilación			
	Total Seguro de Vida	187.671,18	2,99%	2,17%

Fuente. Evolución de los seguros de vida (UNESPA).



Tabla 1. Número de asegurados y provisiones técnicas de los seguros de riesgo, dependencia y ahorro-jubilación.



Como señalan Del Olmo y Herce (2011), la sociedad española está asistiendo a cambios muy relevantes en el ciclo vital, impulsados por la mayor esperanza de vida.

La mejora de los niveles educativos de los más jóvenes en España ha supuesto un aumento de la duración de la etapa educativa que conlleva también un cambio en la edad media en la que se accede al primer trabajo. Centrándonos en la etapa de abandono de la actividad productiva, estos autores afirman que, en 2010, esta se inicia en los 57,40 años y que es en el fenómeno de la jubilación donde se ha producido un cambio muy importante a lo largo del tiempo, puesto que de una edad efectiva de jubilación de 69,61 años en 1975 se ha pasado a los 62,55 años en 2009, aún cuando la edad legal de jubilación es de 65 años. Una vez traspasado el umbral de la jubilación, la mayor esperanza de vida se traduce en vidas más largas y la

creciente longevidad expone a los mayores a una mayor incidencia de la discapacidad y problemas de salud.

Los cambios del ciclo vital implicarán un reto de longevidad y de dependencia mientras que las reformas del sistema público de pensiones supondrán un reto para la suficiencia de las pensiones. Asimismo, se tendrán en consideración los desafíos que suponen la brecha de género y las necesidades de innovación que requieren las nuevas generaciones, con necesidades y comportamientos diferentes a los de generaciones anteriores. Un sistema de previsión social complementario, independientemente de que el ámbito sea individual o colectivo, ha de dar respuesta a los retos de suficiencia, longevidad, dependencia, brecha de género e innovación para constituirse como una oferta adecuada a las necesidades de la sociedad del siglo XXI. Analizaremos en los próximos epígrafes en qué medida, en España, los productos de ahorro complementario se enfrentan a estos desafíos.

EL RETO DE LA SUFICIENCIA

Un indicador para medir la adecuación de las pensiones es la Tasa de Sustitución (*Gross Average Replacement Rate*), que compara la primera pensión pública de jubilación con el último salario recibido. Como se recoge en el último informe sobre envejecimiento (Comisión Europea, 2018a), las pensiones públicas españolas no solo alcanzan el valor más alto (78,7%) sino que además tienen una amplia diferencia con respecto a la media de la Unión Europea (46,3%). Asimismo, la previsión es que, tras las reformas del sistema público de pensiones, la reducción será especialmente importante en España, con un -33,75%. Con anterioridad a la reforma de 2011, junto con Devesa y otros (2011) llevamos a cabo una encuesta a población mayor de 65 años, al objeto de analizar cuáles son los perfiles de ingresos de este colectivo por edades. Los resultados obtenidos con la realización de la encuesta a 828 individuos mayores de 65 años, indican que el 69,7% viven sólo de la pensión pública. El 45,3% manifiestan tener alguna dificultad para llegar a fin de mes, siendo un 70,2% el porcentaje de individuos que no dispone de ahorros significativos en bienes inmuebles distintos de la vivienda habitual. El 28,7% de los mayores de 65 años, con ingresos adicionales, indican que estos ingresos provienen de productos financieros, el 21,9% de planes de pensiones y seguros y un 12,6% de alquileres. El 22% afirma que probablemente no dispondrá de suficiente patrimonio para cubrir sus necesidades a lo largo de lo que le queda de vida y un 5,4% cuenta con familiares que le puedan ayudar.

Los resultados de la mencionada encuesta, realizada antes de 2011, muestran insuficiencia en los ingresos de los pensionistas y estos problemas se acentuarán tras la reforma de 2011 y 2013 ya que, como señala Galdeano y otros (2018), ambas reformas provocarán una caída media del poder adquisitivo, de alrededor de 350 euros al mes, a una persona que se retire hoy, a lo largo de su vida como jubilado.

Como ha quedado reflejado en el cuadro 1, el nivel de ahorro en España en productos de previsión complementaria, es muy reducido; y como se recoge en la hoja de ruta, de cómo deberían diseñarse los sistemas de pensiones realizada por la OCDE, España se encuentra fuera de juego en casi todas las recomendaciones. Dentro del decálogo de condiciones quiero centrarme en el de la información, por ser común a todos los productos de previsión y no únicamente a los planes de pensiones. Como señalamos en Ayuso y otras (2018) 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 el salario actual y la pensión que le correspondería”. Lamentablemente este objetivo no se cumplió y si bien la Seguridad Social pone a disposición de los ciudadanos un simulador de la pensión

pública que se percibirá, esta no es una solución óptima, puesto que además del debate abierto sobre el procedimiento de cálculo que utiliza, no es una información que llegue a todos los ciudadanos, por ser online o tener que obtenerse desde una oficina de la Seguridad Social.

La información es fundamental para afrontar el reto de la suficiencia, puesto que si se dispone de la información adecuada se podrán tomar las decisiones correctas y ello revertirá en un incremento en la renta y, por lo tanto, en una mejor complementariedad de la pensión pública de la Seguridad Social. Por último, hay que mencionar que, si la exigencia de información es evidente en el caso de la Administración pública, este compromiso también es exigible a las entidades privadas, que deben informar y estimular el ahorro de una forma global y continua huyendo tanto de hacerlo únicamente en momentos puntuales, como puede ser el final del año, como de “vender” el producto únicamente por la ventaja fiscal que reporta.

Con relación a la mejora en la información por las entidades que comercialicen productos de previsión social, considero que deberían seguir el ejemplo de “la guía de buenas prácticas de simplificación del lenguaje en el documento de información del seguro”, que publica UNESPA, y a las que las compañías se pueden adherir libremente. Esta guía se ha realizado para los seguros de no vida y se acuerda que toda persona que se acerque a una aseguradora para interesarse por un seguro (excepto el de vida) deberá recibir, junto con la oferta del asegurador, un folleto informativo sobre el seguro cuya utilidad es que el consumidor entienda adecuadamente qué es lo que va a comprar. Este documento está regulado por una ley europea que establece que el contrato del seguro debe estar redactado en un lenguaje claro y accesible.

EL RETO DE LA LONGEVIDAD

Según la Organización Mundial de la Salud, entre 2015 y 2050, la proporción de población mundial con más de 60 años habrá pasado de los 900 millones a los 2.000 millones, con lo que a mediados del siglo XXI un 22% de la población del planeta superará esa edad. España, tras Francia, es el segundo país de la Unión Europea que registra una mayor esperanza de vida a los 65 años. Asimismo, según se recoge en un Estudio del Instituto santalucía (2018a) la población mayor de 85 años ha crecido en España, en más de medio millón de personas en la última década y el número de centenarios españoles se ha duplicado en los últimos diez años, superando las 15.000 personas a finales de 2017. Según las proyecciones del INE, en el año 2066 unas 220.000 personas tendrán más de 100 años. Conseguir que se obtengan rentas suficientes hasta esas edades se convierte en un reto más que mayúsculo para los sistemas públicos y para los sistemas privados.

Los productos aseguradores tienen más capacidad que los productos financieros para cubrir el riesgo de longevidad, puesto que lo mutualizan. Pero, aún así, el riesgo de longevidad puede ser tan alto que las entidades aseguradoras tengan dificultades a la hora de cubrirlo y ello implica que estos productos puedan tener un precio excesivamente alto.

Como señala Ariza (2013), desde los orígenes de la técnica actuarial la medida de la longevidad se relaciona con la edad cronológica de la persona asegurada. Sin embargo, recientes estudios concluyen que el envejecimiento está determinado en un 27% por factores genéticos, en un 19% por factores medioambientales, en un 11% por el sistema sanitario y en un 43% por el estilo de vida individual. Otros estudios indican que el efecto de la vida saludable sobre la esperanza de vida puede ser de hasta 12 años. Por lo tanto, según Ariza (2013) en un entorno tan competitivo y bajo un marco como el de Solvencia II basado en hipótesis de *best estimate* parece obvio pensar que el futuro de la tarificación y de la gestión del seguro de vida pasa por el uso de modelos que puedan medir la edad real del envejecimiento humano, es decir, su edad biológica. El estudio del Instituto santalucía (2018a) recomienda que los medios predictivos del seguro de vida que desarrollan las compañías aseguradoras estén en continuo proceso de actualización y mejora, ya que es de vital importancia para estas el disponer de una estimación fiable de la longevidad de sus asegurados, y de las mejoras que en ella se puedan dar. Según el autor, **debe avanzarse en el establecimiento de nuevas y mejores métricas de la edad biológica**. En esta misma línea se encuadra el trabajo realizado por Albarrán y otros (2014) donde se concluye que el riesgo de longevidad debe ser tratado de una manera holística y presentan diversos modelos de valoración actuarial que se convierten en palancas de optimización del negocio y del capital asignado al riesgo de supervivencia que permitirán obtener ventajas y rentabilidades que se traspasen al cliente, mejorando así el producto que cubre el riesgo de longevidad.

Si bien, las rentas vitalicias son consideradas como el instrumento ideal para cubrir los retos demográficos y socioeconómicos a los que se enfrenta la sociedad española (Galdeano y otros -2018-); no podemos obviar que pueden resultar actuarialmente injustas debido al problema de selección adversa, generado por que las personas relativamente sanas y longevas reciben unas cuantías menores que las que deberían percibir. Mitchell y otros (1999) demuestran que las rentas vitalicias, en Estados Unidos, son entre un 15% y un 25% menores que las correspondientes a las tablas de mortalidad de la población. Finkelstein y Poterba (2000) analizan, a su vez, que las rentas vitalicias en el Reino Unido, contratadas por hombres de 65 años, están entre un 10% y un 15% por debajo de las correspondientes con las tablas de mortalidad de la población.

Dado que los datos disponibles relativos a los gastos y consumos de los mayores de 65 años no se encuentran desagregados por edad, con Devesa y otros (2011) llevamos a cabo una encuesta a mayores de 65 años, que viven en su domicilio, al objeto de conocer cuál es la estructura del gasto, por edades, de la población mayor de 65 años. Los resultados, tras encuestar a 828 individuos mayores de 65 años, indican que el gasto medio mensual se sitúa en 953 euros y que la edad condiciona el gasto, ya que se incrementa, con la edad, el porcentaje que se destina a salud y vivienda y se reduce de forma importante la parte destinada al ocio.

Por lo tanto, el reto de la longevidad supone que se tendrán que percibir rentas durante más tiempo y que a su vez las necesidades de los mayores se incrementan con la edad. Ante esto surgen dos posibles alternativas para que los productos de previsión den cobertura a este reto.

Como se ha comentado en los párrafos anteriores, si las técnicas actuariales incluyen información de la edad biológica, se disminuirá el riesgo de longevidad en la valoración de las rentas vitalicias y eso redundará en una mejora de la cobertura de este producto. Apostando por las rentas vitalicias, se plantea como solución diferir el momento de cobro de estas, y no percibir las a la edad legal de jubilación, sino a la denominada gran edad¹. Ello se fundamenta en que la edad legal de jubilación, de los 65 a los 67 años, no se ha adaptado a la mayor supervivencia de los individuos y, por lo tanto, una opción adecuada sería diferir el cobro de la renta vitalicia a una edad más cercana a lo que algunos consideran la verdadera tercera edad.

Las rentas temporales evitarían el riesgo de selección adversa puesto de manifiesto en las rentas vitalicias. Por lo tanto, para minorar el riesgo de longevidad, surge la opción de contratar rentas temporales y transferir ese riesgo a la Seguridad Social, que es la que de verdad tendría capacidad para cubrirlo. Esto supondría aplicar un modelo de sistema de

1. Según Galdeano y Herce (2017) la gran edad habría que situarla en la horquilla de los 81-91 años, que es el equivalente de los 65 años en 1900.

pensiones que sería el denominado *Two-step Model* (Modelo de dos etapas) que hemos desarrollado en Domínguez y otros (2017), del Olmo y Herce (2011) y Devolder y otros (2018). Dicho sistema se estructura en un primer pilar definido como un seguro de capitalización individual que otorgaría rentas temporales de jubilación entre la edad de jubilación voluntariamente adoptada por los trabajadores y lo que denominamos “gran edad”, al que sucedería en el tiempo otro pilar estructurado como un sistema de reparto público que a partir de dicha gran edad otorga, por tanto, pensiones vitalicias a los jubilados. De esta manera sería la Seguridad Social la que asumiría el mejor aseguramiento posible del riesgo de longevidad (Hamermesh, 1987) dando así cumplimiento a uno de sus fines principales que es el de proteger a los trabajadores frente a los riesgos de la vejez y afines, a aquellos que no pueden hacerles frente de manera individual.

EL RETO DE LA 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, como recogemos en Ayuso y otras (2018), la mayor longevidad de los individuos hace prever un aumento en las necesidades de cuidados, sobre todo a partir de edades avanzadas, que 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. Las últimas cifras publicadas por UNESPA, recogidas en el cuadro 1 indican un ligero despegue de la contratación de este tipo de productos, muy lejano sin embargo a lo que se preveía en la primera década del siglo XXI cuando se apostaba por este seguro como un mercado claramente emergente. A 30 de septiembre de 2018 se contabilizaban en este producto 40.468 asegurados, lo que supone un incremento del 5,49% respecto al año anterior. En cuanto a las provisiones técnicas, los seguros de dependencia generan 20,03 millones de euros en esa misma fecha.

Con relación a las prestaciones públicas por persona dependiente², relacionada con la edad, mostramos en la tabla 2 la información donde se aprecia que los dependientes mayores de 80 años son el 54,45% del total de dependientes y, si se tiene en cuenta a los individuos en edades entre 65 y 79, ese porcentaje alcanza el 72,45%. Con ello se confirma que se produce un incremento del número de dependientes con la edad y por lo tanto las necesidades económicas de las personas mayores aumentan a medida que se incrementa la edad.

Como recogemos en Ayuso y otras (2018), los productos para la cobertura de la dependencia ofrecidos desde el ámbito de los seguros privados se engloban fundamentalmente en tres clases: seguros de vida, seguros de salud y seguros mixtos. En los seguros de vida, la cobertura de dependencia puede ser una cobertura complementaria en la póliza, puede formar parte de seguros colectivos, o puede incluirse como prestación alternativa a la jubilación en el caso de los seguros de vida ahorro. En el ámbito de los seguros de salud, una de las prestaciones más habituales es la de la prestación de una renta para la contratación de servicios, contemplándose también el reembolso de gastos, total o parcial. En el caso de los mixtos combinan características de los dos anteriores. Algunas aseguradoras incluyen la cobertura de asistencia familiar con prestaciones de teleasistencia, orientación telefónica e incluso ayuda a domicilio.

2. Según datos del SAAD y del INE 2018 las personas mayores de 65 años con dependencia son 945.496, mientras que las que perciben prestación pública son 769.199.

La contratación de los productos suele ofrecerse a prima nivelada o creciente con la edad y puede utilizarse el patrimonio inmobiliario como activo en la financiación de las primas. No obstante, siguen siendo productos con primas elevadas y no conocidos suficientemente por la población. En general, las prestaciones suelen otorgarse en forma de renta vitalicia, aunque el contrato puede incluir también el pago de un capital, así como una prestación de asistencia o el reembolso de gastos. No obstante, en algunos mercados, las prestaciones en forma de asistencia se están convirtiendo en las más frecuentes. Asimismo, se detectan tardanzas en el cobro de la prestación, ajenas a las entidades que las comercializan y que son motivadas porque la valoración de la dependencia es potestad del órgano autonómico, y hasta que esta no se realice no se puede percibir la prestación.

Sin duda, mejorar la información, así como la gestión de estas prestaciones, agilizando las valoraciones por parte de la Administración competente, abaratar sus costes e incluir prestaciones asistenciales son las recomendaciones que realizaría para que estos productos puedan enfrentarse adecuadamente a los desafíos, que el reto de la dependencia conlleva.

	DE 65 A 79 AÑOS		DE 80 AÑOS Y +		TOTAL	
	Número	%	Número	%	Número	%
HOMBRES	120.408	17,43	443.213	64,16	690.813	100
MUJERES	70.708	19,06	134.870	36,36	370.906	100
TOTAL	191.116	18	578.083	54,45	1.061.719	100

Fuente. Imserso



Tabla 2. Número de personas que perciben prestación por dependencia en España.



EL RETO DE LA BRECHA DE GÉNERO

La brecha salarial genera una brecha en la pensión entre hombres y mujeres. En términos anuales, según datos de “el Economista Pensiones” (2018), una mujer recibe 5.799,08 euros menos que un hombre de media a lo largo de su esperanza de vida desde la jubilación. Para salvar esta brecha, si persisten los problemas de discontinuidad de las carreras de cotización o la parcialidad en los contratos, una mujer tendría que ahorrar entre 473 y 1.564 euros anuales, en función de su perfil de riesgo a lo largo de su vida laboral, para tener la misma pensión que un hombre con sus mismas características.

El informe de Gestha (2018) sobre brecha de género y techo de cristal explica que la brecha salarial se debe, por un lado a que las mujeres ocupan trabajos más precarios, con jornadas parciales y sueldos anuales por debajo de los 7.400 euros. La brecha salarial aumenta con la edad y se intensifica con la maternidad y el cuidado de mayores. Asimismo, el factor de sostenibilidad, los criterios de cálculo de la pensión pública y las condiciones de acceso a la misma contribuyen a incrementar la desigualdad entre las pensiones públicas de los hombres y las mujeres. Por todo ello, desde la Administración se han impulsado medidas para reducir la brecha de género tales como: el reconocimiento de periodos cotizados asociados a la interrupción de la carrera profesional cuando coinciden con el cuidado de hijos u otros familiares; la flexibilización de los requisitos de cotización exigidos para acceder a las prestaciones contributivas de Seguridad Social que se han materializado en el conocido como “coeficiente global de parcialidad” y del que se benefician mayoritariamente trabajadoras a tiempo parcial; el complemento por maternidad y el reconocimiento de complementos en las pensiones más bajas. A pesar de todas las medidas públicas comentadas, parece un hecho que las mujeres tienen mayor necesidad de ahorro para obtener el mismo nivel de pensión que los hombres y a la vez también menor capacidad para hacerlo.

En este ámbito y volviendo de nuevo a la influencia de la adecuada valoración actuarial en el seguro de vida y de ahorro, hemos de tener en cuenta que la Directiva 2004/113/CE del Consejo por la que se aplica el principio de igualdad de trato entre hombres y mujeres en el acceso a bienes y servicios, y su suministro, prohíbe toda discriminación directa e indirecta por razón de género fuera del mercado laboral. Antes de la sentencia Test-Achats, el artículo 5, apartado 2, de la Directiva, daba a los Estados miembros el derecho a establecer una excepción a la norma de «independencia del sexo» con respecto a los contratos de seguros. Fueron varios los estados que hicieron uso de esta excepción hasta que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, a través de la denominada sentencia Test-Achats, consideró que la exención de la norma de «independencia del sexo» recogida en el artículo 5, apartado 2, era incompatible con la finalidad de la Directiva y, por lo tanto, con la Carta de los Derechos Fundamentales de la UE. El Tribunal dictaminó que la ex-

cepción era inválida con efectos a partir del 21 de diciembre de 2012 y es a partir de ese momento cuando se aplican las denominadas tablas unisex, que impedirán que se trate de manera discriminatoria a la mujer en el cálculo del precio del seguro.

Por ello, podemos valorar que los productos de previsión complementarios se encuentran preparados para contrarrestar parte del desafío que supone la brecha de género, al utilizar unas tablas unisex que impiden una diferenciación en el cálculo de la pensión privada.



Los productos de previsión complementarios se encuentran preparados para contrarrestar la brecha de género.

EL RETO DE LA INNOVACIÓN

La generación de los denominados millennials encuadra a los jóvenes entre 18 y 35 años³. Esta es, sin duda, la generación que más ha oído hablar del problema de las pensiones y del riesgo demográfico. Las generaciones anteriores crecieron con la idea de que las pensiones públicas estaban aseguradas y no corrían ningún peligro. Esto resulta coincidente con una de las conclusiones del Estudio del Instituto santalucía (2018b) que indica que es una de las generaciones más concienciadas con la necesidad de ahorrar para complementar las pensiones públicas. La jubilación es la segunda preocupación financiera de esta generación y, al estar convencidos de que la pensión que percibirán será insuficiente para mantener su calidad de vida, el 36,5% está ahorrando para la jubilación. Los millennials son jóvenes y, como tal, sus preocupaciones han de ser las de su presente más inmediato, pero aún así se preocupan por ahorrar y tienen al menos sensación de que hay que hacerlo.

Si esto es lo que piensan los millennials, toca ahora preguntarse qué ofrecen el legislador y las entidades a los millennials para ahorrar. Por una parte, podemos hablar de los productos tradicionales y, al mismo tiempo, también de productos innovadores que se ajustan más a la filosofía de los millennials.

Productos tradicionales: Sin duda, la iliquidez de un producto de ahorro es una barrera para quien con 30 años se plantea ahorrar hasta la edad de jubilación, de ahí que productos con ventaja fiscal y con liquidez en el medio plazo sean los que más interesen a los ahorradores jóvenes. Esta puede ser una de las razones de que el 10 de febrero de 2018 fuera publicado en el BOE el Real Decreto 62/2018, de 9 de febrero, por el que se modifica el reglamento sobre la instrumentación de los compromisos por pensiones de las empresas con los trabajadores y beneficiarios. Dicho Real Decreto modifica, entre otras cuestiones, el artículo 9 del Reglamento de Planes de Pensiones con el fin de incorporar un nuevo supuesto de excepcional liquidez para dicho activo financiero; ya que los partícipes podrán disponer anticipadamente del importe total o parcial de sus derechos consolidados correspondientes a aportaciones realizadas con al menos 10 años de antigüedad.

Lo anterior significa que a partir del 1 de enero de 2025 (primera ventana de liquidez), el partícipe del plan de pensiones podrá solicitar el rescate de todos los derechos consolidados acumulados con anterioridad al 1 de enero de 2016, si sus intereses personales así lo demandan.

3. El contenido de este apartado ha sido elaborado de forma conjunta con el Grupo de investigación de Pensiones y Protección Social en virtud de un acuerdo de colaboración con la Willis Towers Watson

Productos innovadores: Además de los productos tradicionales, existen otros productos que ofrecen a la generación millennial servicios y productos de ahorro más acordes con sus preferencias. Los instrumentos que utilizan son aplicaciones en el móvil que de forma casi indirecta permiten ahorrar, entre las que nos encontramos: Pensumo, Coinscrap, VidAhorro, Goin, Finizens y Finect, entre otras. Esta idea cuadra a la perfección con la denominada “Teoría del Empujón”, defendida por Thaler en su teoría del comportamiento, merecedora del Premio Nobel de Economía 2017. Sin duda, será más fácil ahorrar si nos ayudan/empujan a hacerlo que si tenemos que realizar actuaciones y tomar decisiones entre un consumo actual y un ahorro que disfrutaré en un futuro muy lejano.

Los millennials ahorran y lo hacen para un objetivo concreto y dada la época del ciclo vital donde se encuentran, la preferencia por el gasto es mayor a la preferencia por el ahorro. De ahí que una idea que subyace en los nuevos productos sea que se pueda ahorrar cada vez que se gaste y, por ello, se diseñan aplicaciones que permitan redondear las compras pagadas con tarjeta, de tal manera que la diferencia entre el precio y el redondeo se transfiera a una cuenta o a un producto destinado a la jubilación. Algunas aplicaciones, en vez de remunerar las compras con un descuento, destinan esta cuantía al ahorro del comprador.

Asimismo, considero que los productos de previsión complementaria resultan adecuados para dar cobertura a las necesidades de ahorro de las generaciones más jóvenes; desde los más tradicionales, los cuales van priorizando los aspectos de liquidez, a los más innovadores que incluyen en su diseño las preferencias y las necesidades de esta generación.

CONCLUSIONES

La suficiencia de las pensiones, la longevidad, la dependencia, la brecha salarial y la innovación ante las necesidades de las nuevas generaciones son retos a los que se enfrentan los sistemas de pensiones tanto públicos como privados. En este trabajo hemos evaluado en qué medida están preparados los sistemas privados ante estos desafíos, de manera general, sin diferenciar los productos del ámbito individual y los del ámbito colectivo.

En cuanto a la suficiencia, el requerimiento a los sistemas privados será alto puesto que las reformas de los sistemas públicos de pensiones minoran las tasas de sustitución preexistentes. Para mejorar la adecuación de la pensión privada considero fundamental mejorar la información que reciben y perciben los individuos, tanto en el ámbito público como en el privado. Lenguaje sencillo y diseño de hojas de ruta para el ahorro previsión, huyendo de campañas puntuales a finales de año, revertirán sin duda en una mayor concienciación sobre la necesidad de ahorrar, lo que implicará mayores recursos a la hora de jubilarse.

El riesgo de longevidad puede ser tan alto que las entidades tengan dificultad a la hora de cubrirlo a través de las rentas vitalicias y tengan que hacerlo a un precio excesivamente alto. Tarifar y gestionar los productos con modelos que midan la edad real del envejecimiento humano, es decir, la edad biológica, permitirá obtener ventajas y rentabilidades que se traspasen al cliente, mejorando así el producto final. Ello combinado con la comercialización de rentas vitalicias diferidas y no inmediatas a la edad legal de jubilación, dotará al individuo de un producto de previsión que comple-

mente su renta pública cuando sus necesidades sean mayores. Otra alternativa, de mayor calado, sería implantar un modelo de dos etapas, en el cual, los años comprendidos entre la edad legal de jubilación y la gran edad se perciban rentas de forma temporal para que cuando se llegue a la gran edad sea la Seguridad Social la que se haga cargo de cubrir el riesgo de longevidad.

El reto de la dependencia supera la capacidad de la gestión pública y, por supuesto, de la gestión privada. Mejorar la gestión en la valoración pública de la dependencia, así como abaratar sus costes e incluir prestaciones asistenciales, apoyado todo ello con instrumentos fiscales, permitirá enfrentarse de mejor manera al desafío que supone la dependencia.

La brecha de género en las pensiones es consecuencia de la brecha salarial ampliamente contrastada en nuestra sociedad. En el ámbito de la previsión social complementaria, y tras las sentencias Test-Achats, la utilización de tablas de valoración unisex elimina la discriminación que, por sexo, podría producirse al tarifar los productos.

Tanto el legislador, ofreciendo productos con liquidez, como las entidades privadas, innovando con productos que asocian el ahorro al consumo, tienen en cuenta las preferencias de las generaciones más jóvenes; que serán las que más necesidad de complementariedad tengan.

Para terminar, concluiré indicando que a mi juicio, en el momento de la aportación los productos de previsión social deben ser menos rígidos, más dinámicos e innovadores; mientras que en el momento de la prestación debe ajustarse a las necesidades crecientes con la edad y no usar la edad legal de jubilación como momento para percibir el ahorro generado, sino diferirlo hasta el período en el que realmente los requerimientos económicos sean mayores.

QUIZÁ TE PREGUNTES...

Instituto
santalucía

¿A qué retos se encuentran sometidos los sistemas de previsión social complementarios?

Un sistema de previsión social complementario, independientemente de que el ámbito sea individual o colectivo, ha de dar respuesta, al menos parcialmente, a los retos de suficiencia, longevidad, dependencia, brecha de género e innovación que afectan a la sociedad. De esta manera, se constituirán como una oferta adecuada a las necesidades de la población del siglo XXI.



Instituto
santalucía

¿Qué considera que debe hacerse para que los ingresos sean suficientes tras la jubilación?

La información es fundamental para afrontar el reto de la suficiencia, puesto que si se dispone de la información adecuada se podrán tomar las decisiones correctas y ello revertirá en un incremento en la renta y, por lo tanto, en una mejor complementariedad de la pensión pública de la Seguridad Social. Asimismo, si la exigencia de información es evidente en el caso de la Administración pública, este compromiso también es exigible a las entidades privadas, que deben informar y estimular el ahorro de una forma global y continua huyendo tanto de hacerlo únicamente en momentos puntuales, como puede ser el final del año, como de “vender” el producto únicamente por la ventaja fiscal que reporta.



¿Qué mejoraría la gestión de los retos de longevidad y dependencia por parte de la previsión complementaria?

Los productos aseguradores tienen más capacidad que los productos financieros para cubrir el riesgo de longevidad, puesto que lo mutualizan. Pero aún así, el riesgo de longevidad puede ser tan alto que las entidades aseguradoras tengan dificultades a la hora de cubrirlo y ello implica que estos productos puedan tener un precio excesivamente alto. Para minorar el mismo se puede tener en consideración la edad biológica en los cálculos actuariales.

En cuanto a la dependencia, mejorar la información y la gestión de estas prestaciones, agilizando las valoraciones por parte de la Administración competente, abaratar sus costes e incluir prestaciones asistenciales son las recomendaciones que realizaría para que estos productos puedan enfrentarse adecuadamente a los desafíos que el reto de la dependencia conlleva.



¿Cómo gestiona la previsión social la brecha de género?

La brecha salarial genera una brecha en la pensión entre hombres y mujeres. En términos anuales, según datos de “el Economista Pensiones” (2018), una mujer recibe 5.799,08 euros menos que un hombre de media, en su pensión pública a lo largo de su esperanza de vida desde la jubilación. No obstante, en el ámbito de la previsión complementaria se puede afirmar que estos productos se encuentran preparados para contrarrestar parte del desafío que supone la brecha de género, al utilizar unas tablas unisex que impiden una diferenciación en el cálculo de la pensión privada. La capacidad de ahorro de la mujer frente a la del hombre se postula como reto pendiente.



¿Es innovador el ahorro complementario?



Los millennials ahorran y lo hacen para un objetivo concreto y dada la época del ciclo vital donde se encuentran la preferencia por el gasto es mayor a la preferencia por el ahorro. De ahí que una idea que subyace en los nuevos productos sea que se pueda ahorrar cada vez que se gaste y por ello, se diseñan aplicaciones que permiten redondear las compras pagadas con tarjeta, de tal manera que la diferencia entre el precio y el redondeo se transfiera a una cuenta o a un producto destinado a la jubilación. Algunas aplicaciones, en vez de remunerar las compras con un descuento, destinan esta cuantía al ahorro del comprador.

Los productos de previsión complementaria, desde los más tradicionales, los cuales van priorizando los aspectos de liquidez; a los más innovadores, que incluyen en su diseño las preferencias y las necesidades de esta generación, resultan adecuados para dar cobertura a las necesidades de ahorro de las generaciones más jóvenes.

Instituto **santalucía**

www.institutosantalucia.es



santalucía
■ ■ ■ ■ ■ SEGUROS ■ ■ ■ ■ ■