

## CAPÍTULO XXVI

### AHORRO Y PREVISIÓN EN EL SEGURO DE VIDA

Las operaciones de Seguros de Vida constituyen un instrumento de ahorro y previsión de probada eficacia a nivel individual y colectivo. Las unidades económicas familiares experimentan la necesidad de encontrarse cubiertas frente a los riesgos de fallecimiento e invalidez que se ciernen sobre los cabezas de familia que aportan sus recursos económicos. Junto a estos riesgos existe otro riesgo latente de gran importancia cual es el que constituye la provisión de recursos necesarios para subsistir en caso de supervivencia, una vez que se deje el trabajo activo por haber llegado a la edad de jubilación. Los Seguros de Vida, en sus diferentes combinaciones, permiten, mediante un único contrato, sólidamente fundamentado en el derecho y en la ciencia actuarial, satisfacer de forma global y eficaz todo este conjunto de riesgos, con unas características que le hacen especialmente atractivo para la gran mayoría de familias de la sociedad moderna.

Frente a la alternativa que supone la apertura y mantenimiento de cuentas corrientes y de ahorro en instituciones bancarias y de crédito, que a pesar de suponer importes muy cuantiosos, incluso de billones de pesetas en su mayoría propiedad de las clases medias y más populares, perciben remuneraciones muy pequeñas o despreciables, el Seguro de Vida se encuentra en una situación de clara ventaja comparativa. En primer lugar, permite la compra a plazos de un capital con una rentabilidad claramente superior que se encuentra constituida por dos componentes: por un lado, un tipo de interés técnico absolutamente garantizado a largo plazo, que ya de por sí es superior al que rentan la mayoría de las cuentas de ahorro; a esta componente hay que añadir la rentabilidad adicional que suponen los altos porcentajes de participación en beneficios técnicos y financieros que suelen conceder a sus asegurados la mayor parte de las compañías de Seguros de Vida. Pero es que, además, el Seguro de Vida permite que desde el primer momento, y en caso de fallecimiento o invalidez, es decir, cuando más lo

---

Publicado en *Cinco Días*, Monografías de abril de 1985, pp. 22-24.

necesita la familia, se disponga de un importante capital que la mayoría de las familias sólo habrían podido constituir por otros medios después de un periodo muy prolongado de años. Por todo esto se entiende que el Seguro de Vida constituya una forma muy perfeccionada de ahorro y sea, sin duda, el instrumento por antonomasia más adecuado para favorecer el ahorro voluntario a largo plazo de las familias.

Frente a los fondos de inversión mobiliaria, que también han supuesto en el pasado un producto que ha intentado ser sustitutivo del Seguro de Vida, éste ofrece como principal característica la *seguridad* que supone el que el riesgo financiero de pérdida de capital o de desvalorizaciones bursátiles sea soportado íntegramente por la compañía aseguradora y no por el pequeño inversor. Muchos aseguradores de vida no pueden evitar el sonreír ante el sarcasmo que suponen esos consejos publicitarios lanzados tantas veces en el pasado, la mayoría de las veces por sectores competidores del asegurador, y que proclamaban la supuesta conveniencia de contratar, en todo caso, Seguros de Vida de puro riesgo colocando la diferencia en otros tipos de inversión. Sin embargo, la experiencia de los últimos decenios ha puesto de manifiesto que la recomendación de «comprar seguros de riesgo e invertir la diferencia» ha supuesto para la mayoría de las familias «comprar pólizas de riesgo y *perder* la diferencia», al asumir ellas indebidamente el riesgo de desvalorizaciones bursátiles y pérdidas de capital que han sido muy acentuadas como consecuencia de las sucesivas crisis económicas.

Los depósitos a plazo en instituciones bancarias y de ahorro tienen el inconveniente de que para obtener unas rentabilidades significativas se precisan unas cantidades relativamente elevadas para muchos inversores modestos. Las altas rentabilidades pueden obtenerse de forma mucho más cómoda mediante esa facilidad de constitución de capitales «a plazos» que suponen las operaciones de Seguros de Vida. Además, las compañías de Seguros de Vida están poniendo de manifiesto en el mercado que poseen unos costes de transformación en muchos casos significativamente más reducidos que los bancarios, y que pueden competir de forma muy ventajosa con los bancos y cajas de ahorro en tasas de rentabilidad financiera. Esto es así porque el sector del Seguro de Vida no depende, como el bancario, de numerosas oficinas con exceso de personal, que primero crean y luego se disputan el pasivo del país a un coste muy elevado. Que existe con carácter crónico un exceso de capacidad es algo evidente en el sector bancario, así como que éste ha de pasar todavía por un proceso de reestructuración jurídica y operativa, que no afecta para nada al Seguro de Vida español.

En suma, el Seguro de Vida moderno, como fórmula perfeccionada de ahorro, es uno de los sistemas mas eficaces y utilizados en todo el mundo para movilizar los recursos financieros del pequeño inversor, dadas las características de seguridad, cobertura de riesgos, rentabilidad y liquidez, que son propias de este tipo de contratos y cuya combinación es muy difícil de encontrar en los instrumentos ofrecidos en el mercado por otros intermediarios financieros.

Desde el punto de vista macroeconómico hay que tener en cuenta que las reservas o provisiones matemáticas derivadas de las operaciones de Seguros de Vida suponen una inversión a muy largo plazo, cuya media supera en muchos casos los veinte años. Esto hace que el Seguro de Vida posea una capacidad de financiación de la economía nacional muy potente y de gran valor por su efecto antiinflacionario desde el punto de vista de la política económica del país. Dos observaciones adicionales proceden en este momento. En primer lugar, hay que destacar que el importe de las reservas matemáticas totales de Seguros de Vida no debe compararse con el importe de los pasivos que poseen los bancos y cajas de ahorro, pues su naturaleza es muy distinta. Unas (las reservas o provisiones matemáticas de los Seguros de Vida) responden a una disciplina de ahorro real, efectivo y voluntario, por parte de la sociedad; otros (los depósitos y cuentas bancarias), responden en su mayoría a una expansión artificial del crédito efectuada por la banca sin que nadie previamente haya aumentado de forma real y voluntaria su ahorro. Aunque nadie duda que en nuestro país el Seguro de Vida tiene todavía mucho camino que recorrer, la comparación sería mucho más exacta si se utilizara como referencia el importe de los títulos «vivos» de renta fija que existen en la nación, públicos y privados, con un plazo de amortización superior a diez años.

La segunda observación importante es de tipo fiscal. La mayor parte de los países han reconocido el beneficioso efecto económico del Seguro de Vida dotándole por ello de un tratamiento fiscal muy favorable. En España, su situación fiscal ha empeorado notablemente en los últimos años, y sigue existiendo una significativa incomprensión a nivel oficial acerca de lo que las operaciones de Seguro de Vida suponen.

Finalmente, hay que destacar que el Seguro de Vida no se puede entender sin la figura del Agente especializado en la gestión del mismo. Es un hecho comprobado a nivel internacional que muchos principios consagrados del marketing comercial e industrial no son aplicables al sector del Seguro de Vida. Por más esfuerzos que se han hecho en idear campañas cada vez mas imaginativas, la publicidad de las compañías de Seguros de Vida sigue teniendo más bien un valor institucional que de otro tipo. Y

muchas técnicas modernas, como las de las ventas directas por correo, tarjetas de crédito, etc., han tenido éxitos muy discutibles y sólo a costa de desdibujar el producto tradicional y acercarlo hacia el que ofrecen otros intermediarios financieros. La figura, pues, del Agente especializado en la gestión de Seguros de Vida es insustituible, y el futuro del Seguro de Vida en nuestro país depende básicamente de que las compañías de Seguros de Vida sepan vender la profesión de Agente especializado a los jóvenes españoles, desarrollando unas organizaciones de gestión de ventas que penetren cada vez con mayor eficacia en el mercado.