



**CGRE**  
Club de Gestión  
de Riesgos de España

## **S&P apunta a la falta de sofisticación de los seguros como lastre del ramo de vida en España**

Es bien sabido en el sector: los españoles tienen preferencia por los seguros de vida ahorro garantizados. Por eso los tipos de interés ultrabajos están dificultando mucho la captación de primas en este ramo. Dado el entorno, las aseguradoras no pueden ofrecer productos con retornos atractivos con los que ganar clientes y, en consecuencia, solo les queda constatar trimestre a trimestre el declive de las ventas. Con todo, para Standard & Poor's, los rigores del contexto no son el único factor que está contribuyendo a la atonía del mercado.

La agencia de calificación abre el foco hacia otros aspectos que, aunque con menor incidencia, también están pesando. Y a la cabeza de todos ellos coloca la falta de reacción de la propia industria. El nivel de los tipos no está poniendo las cosas fáciles, pero en opinión de S&P las aseguradoras españolas tampoco están haciendo los deberes. O, al menos, no como en otros países de la zona euro.

Los analistas Marco Sindaco y Jean Paul Huby explicaban ayer, en un encuentro con periodistas, que la ausencia de propuestas innovadoras por parte de las compañías es más acusada en España, donde, pese a la situación, los seguros de vida ahorro siguen siendo muy dependientes de los tipos. «Las aseguradoras españolas no están introduciendo productos nuevos», apuntó Sindaco. «Aquí el mercado no se ha sofisticado», añadió.

Ese reenfoque estratégico que no se está produciendo, según S&P, podría mitigar la caída de las primas de vida ahorro, e incluso invertir la tendencia. El ejemplo es Italia. Allí, los operadores de seguros han apostado por pólizas mixtas de vida ahorro. Es decir, que recogen un capital mínimo garantizado y otro porcentaje en función de la evolución de las inversiones. Con esa fórmula, «los seguros de ahorro en Italia han crecido mucho en 2014 y en lo que va de año», subrayó Sindaco.

### **Más razones**

Elevar la presión sobre la banca para que explote con mayor intensidad la distribución de seguros en su red ayudaría, asimismo, al repunte de la facturación, indican en S&P. La agencia considera que, a diferencia de lo que ocurre en otras geografías, en España los bancos tienen unas exigencias «bajas o inexistentes» sobre «la rentabilidad que deben generar las pólizas comercializadas en sus oficinas», señalan los analistas.

La receta para la reactivación del ramo de vida ahorro acoge, adicionalmente, una petición a las autoridades: incrementar los incentivos fiscales. En contraste con otros países europeos, el mercado asegurador de vida está menos desarrollado en España. Y S&P ve en la fiscalidad una de las razones que motivan el retraso.

En las circunstancias actuales, la agencia de calificación crediticia prevé que las primas y el rendimiento del ramo vida ahorro prolongarán el descenso a cierre de 2015 y el año que viene. No obstante, el deterioro del negocio no es suficiente, por ahora, para provocar alarma. Las aseguradoras todavía guardan mecha para soportar este entorno «dos o tres años», indicó Sindaco.

Además, la obligación de cuadrar activos y pasivos (casamiento de flujos), que el regulador español impone desde hace años, deja a la industria a salvo de las consecuencias más nocivas de los bajos tipos de interés. Las compañías enfrentan problemas para obtener rentabilidad en la explotación del negocio presente y futuro, pero no afrontan el pago de compromisos que no se encuentren ya respaldados por su cartera histórica.

**Fuente:** <http://www.expansion.com/empresas/2015/11/15/56490733ca4741d9778b45cb.html>