

El auge de las rentas vitalicias

Más de la mitad de los jubilados españoles reconoce tener dificultades económicas para llegar a fin de mes. Sin embargo, muchos de ellos disponen también de cierto patrimonio (viviendas, terrenos, carteras de fondos, paquetes de acciones o licencias de negocios como taxis o farmacias) que puede convertirse en dinero líquido sin grandes gastos. Por eso no es de extrañar el auge que han cobrado en los últimos tiempos las rentas vitalicias, una fórmula de inversión, complementaria a la pensión, que gana adeptos por sus ventajas fiscales y su comodidad.

MARIÁN LEZAUN

✉ marianlezaun@gmail.com

🐦 @mlezaun

LOS SEGUROS de rentas vitalicias se han convertido en el producto de moda entre los jubilados españoles desde 2015, año en el que se aprobaron interesantes ventajas fiscales para este tipo de productos. Los mayores que han conseguido ahorrar en otro tipo de bienes, pero no disponen de la liquidez necesaria, encuentran así una manera sencilla de añadir un dinero extra a la pensión pública. Solo en los tres primeros meses del año, 28.728 personas han optado por contratar un seguro de rentas vitalicias (46,26% más que en el mismo periodo del año anterior) y la cifra va en aumento, según Unespa, la patronal del seguro. En España, son las compañías de seguros, los bancos y algunas empresas de servicios asistenciales las que se reparten un negocio que ya gestiona más de 89.428 millones de euros y cuenta con 2,2 millones de clientes.

La tendencia refleja la situación por la que pasan muchos jubilados españoles. La cuantía de su pensión no cubre los gastos necesarios y muchas personas se ven obligadas a deshacerse de su patrimonio bajo diferentes fórmulas de desinversión: hipotecas inversas (ver número anterior de ESCRITURA PÚBLICA) o rentas vitalicias. En algunos casos, este tipo de rentas se ha convertido también en una solución interesante para aquellas personas que quieren dejar la herencia a sus hijos en forma de aportaciones mensuales y asegurar así la buena gestión de sus bienes en el futuro. Sin embargo, hoy se trata de un producto dirigido a un perfil muy concreto de inversores (principalmente mayores de 65 años) y, aunque cuenta con una gran flexibilidad y grandes posibilidades, conviene conocer cómo funciona para no llevarse sorpresas de última hora.

Por si las dudas

Soluciones para la jubilación. Analistas Financieros Internacionales, en colaboración con la patronal del seguro, Unespa, han elaborado un informe en el que se explican todas las cuestiones relativas a las rentas vitalicias y sus posibilidades de cara a la jubilación.

► <http://cort.as/Lu65> 



Fundación Mapfre. La aseguradora ha editado una guía sobre la jubilación en la que se exponen las ventajas de los diferentes productos financieros que existen actualmente y con información clara y sencilla que permite planificar las necesidades personales de cara a la jubilación.

► <http://cort.as/Lu5f>



¿Qué es una renta vitalicia? La renta vitalicia es un seguro de ahorro. Consiste en transformar el patrimonio (inmobiliario o financiero) en una fuente de ingresos regular a partir de un momento determinado. Su principal atractivo es que permite disfrutar del patrimonio mientras se vive, y evita posibles pérdidas de valor de ciertos bienes en el futuro. Existen diferentes fórmulas, según las necesidades del tomador (la persona que las contrata), y permiten también elegir la cantidad de dinero que recibirán los herederos en caso de fallecimiento del titular o titulares (se permiten hasta dos).

¿Cómo funcionan estos seguros? La compañía aseguradora invierte el dinero que aporta el inversor —en forma de prima única— en activos del mercado financiero para obtener rentabilidad. Luego, la propia compañía pagará al inversor una pequeña parte en intereses y otra correspondiente a la desinversión de la prima aportada. El asegurador calcula la aportación que se va a realizar teniendo en cuenta la esperanza de supervivencia de los titulares y, en el momento que estos decidan, se empieza a pagar. En el caso de que el titular viva más de lo previsto, el asegurador asume el compromiso de aportar las rentas futuras. Para los más críticos con estos productos, este es uno de los grandes riesgos del modelo, ya que



Uno de los riesgos de las rentas vitalicias es que no están cubiertas con el Fondo de Garantía de Depósitos.

se basa en una estructura piramidal que puede acarrear ciertos problemas en caso de que un gran número de clientes decidiera rescatar el dinero al mismo tiempo, por ejemplo, ante un escenario de subida de tipos de interés que harían el producto menos atractivo.

¿Cuánto dinero recibirá el tomador? La cantidad a cobrar está directamente relacionada con el dinero aportado. Cuanto mayor sea la prima, mayor será también la paga mensual. Según un estudio de la consultora Analistas Financieros Internacionales, 63.000 euros son suficientes para afrontar la constitución de una renta de 350 euros al mes. Esa inversión se ha calculado teniendo en cuenta una tercera parte del patrimonio medio actual de los hogares encabezados por personas mayores de 65 años.

¿A quién van dirigidas? Este tipo de productos están pensados para personas cercanas a la jubilación o que ya están cobrando una pensión pública. Su fiscalidad es realmente interesante a partir de los 70 años, cuando el tipo aplicable es del 8%.

¿Se pueden rescatar en cualquier momento? No todos los productos son iguales y dependen del contrato de cada tomador pero, en líneas generales, se pueden rescatar pasado un tiempo. En ningún momento se recuperará el total invertido ya que se trata de un producto de desinversión. Es decir, el asegurador irá descontando las aportaciones de la prima única entregada. Algunos expertos consideran que, ante una posible subida de tipos de interés, una parte de los asegurados podría optar por el rescate anticipado de la póliza por la baja rentabilidad ofrecida (entre el 1 y el 1,5% en la actualidad). Como se realizará según el valor de mercado, previsiblemente, estos clientes verán recortada su inversión.

¿Cuáles son sus ventajas? Sus principales ventajas son la flexibilidad y su tratamiento fiscal. La renta vitalicia se puede aplicar al vender una segunda residencia, una licencia de taxi o un despacho de farmacia, por ejemplo. Además, desde 2015, cuentan con una interesante exención fiscal.

¿Cómo tributan las rentas vitalicias? Las rentas percibidas no se consideran rendimientos del trabajo como en otros productos financieros, sino rendimientos del ahorro. No obstante, para poder beneficiarse de las ventajas fiscales que ofrecen las rentas vitalicias, hay que cumplir varios requisitos como es tener más de 65 años, que no hayan transcurrido más de 6 meses entre la operación de transmisión y la contratación de la renta vitalicia y que el importe no supere los 240.000 euros. En el caso de una inversión mayor, solo estarán exentos de tributación los primeros 240.000 euros.

Hay más de 2,2 millones de personas en España que ya han suscrito este tipo de seguros

¿Cuáles son sus puntos débiles? Si se quiere recuperar el capital de forma anticipada, antes incluso de empezar a cobrar si se trata de una renta diferida, puede darse una pérdida patrimonial si la cartera en la que está invertido el capital no ha ido bien. Las rentas vitalicias son un producto en el que la seguridad prima frente a la rentabilidad. El objetivo comercial es alargar el capital hasta el fallecimiento por lo que los intermediarios no pueden arriesgar en exceso. Otro de sus puntos débiles es que al ser un seguro no están cubiertas por el Fondo de Garantía de Depósitos. En este caso es el Consorcio de Compensación de Seguros quien liquidaría la entidad y tratarían de reintegrar el dinero a los tenedores que podrían quedarse sin nada. ●



RICARDO NOGALES,
abogado. Confederación de
Consumidores y Usuarios (CECU)

✉ cecu@cecu.es
 📱 @CECUconsumo
 www.cecu.es

Rentas vitalicias y consumidores: ¿riesgo u oportunidad?

¿ES QUE ALGÚN lector pensó, más de diez años después, que dejaríamos de hablar de la crisis financiera de la pasada década? ¿Qué tiene que ver ahora el *crack* bursátil mundial con las rentas vitalicias ofrecidas a los consumidores? Pues –lamentablemente– mucho, y con un denominador común claro: la desconfianza que este sector empresarial aún genera en las autoridades de supervisión.

Aquella crisis financiera, al menos en España, tuvo sus principales efectos en el sector bancario, tanto del lado de la oferta obligando a una severísima reestructuración bancaria con inyección de capital público, como del lado

de la demanda perjudicando a miles de familias que habían depositado sus capitales en activos ofrecidos por la banca al gran público. Los efectos de esta crisis financiera se han manifestado, además de en un llamativo plano judicial, en el ámbito legislativo, habiéndose aprobado para ello múltiples normas tuitivas de la clientela y exigiendo mayores esfuerzos de solvencia y transparencia a las entidades de crédito.

Sin embargo, estas nuevas medidas legislativas no sólo afectaron al sector bancario (aunque sí principalmente), sino que el sector asegurador también ha visto cómo se le endurecían los requisitos para poder continuar con su actividad.

Así, se aprobó la llamada Directiva Ómnibus II o Solvencia II (Directiva 2014/51/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014), que (auto) justificaba su aprobación con el argumento de que “la crisis financiera de 2007 y 2008 puso al descubierto graves deficiencias en la supervisión financiera, tanto en casos concretos como en relación con el sistema financiero en su conjunto”. Y ello, insistimos, a pesar de que el sector asegurador no fue uno de los causantes (ni siquiera protagonista) del *crack*.

El caso es que mediante la Directiva Solvencia II y otros instrumentos posteriores, principalmente la *Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguros*, se han aprobado nuevas medidas para incrementar la supervisión y sostenibilidad del mercado asegurador, así como la protección del cliente a través de, entre otras pautas, mayor transparencia y mejor información sobre los productos de seguro. Y en este punto es donde cobra especial relevancia el servicio cuyo protagonismo se nos propone hoy: la renta vitalicia, en realidad un seguro de vida que en caso de fallecimiento y/o supervivencia permite al asegurado obtener una renta con la periodicidad y retribución establecidas en el contrato.

Y decimos que en este tipo de productos es muy importante la normativa sobre solvencia y transparencia, pues las cantidades en juego justifican (o usualmente justificarán) con creces la adopción de ambas cautelas: lo primero, la solvencia, para que existan garantías de supervisión institucional que sustenten una mínima confianza en la continuidad de cada compañía y, con éstas, la del propio sistema asegurador de cara a evitar insolvencias o crisis empresariales que arruinen las expectativas de los inversores (pequeños inversores, además, en lo que a nuestros efectos importa); y lo segundo, la transparencia, para garantizar que el consumidor/asegurado contrata lo que solicita y necesita, no lo que la aseguradora o agente de turno tengan más en consideración. Por cierto, que dentro de poco (muchas aseguradoras ya lo han implantado, a pesar de no ser aún obligatorio) nos tendremos que ir acostumbrando al que se conocerá como «documento de información de productos de seguro» (según el modelo ya aprobado por el Reglamento de Ejecución 2017/1469), documento también conocido por sus siglas en inglés IPID, por “*Insurance Product Information Document*”. De lo que no nos cabe duda es que en las rentas vitalicias la transparencia será primordial, más aún cuando existe una catalogación específica referida a esta categoría de productos: los llamados “productos de inversión basados en seguros” (PRIIP’s, acrónimo de “*Packaged Retail and Insurance-Based Investment Products*”), cuya comercialización al asegurado minorista está tan bajo la lupa que la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación ha aprobado ocho directrices (EIOPA-17/651, en fecha 4 de octubre de 2017) para clarificar las “características contractuales que pueden dificultar que el cliente entienda los riesgos implicados en un producto de inversión basado en seguros”.

Resulta, finalmente, que como viene siendo habitual y así lo hemos recordado en este mismo espacio en otras ocasiones, el legislador español acumula un importante retraso en la aprobación de la nueva Ley de Distribución de Seguros (desde febrero de 2018, nada menos) y, con esta, en la consecución de la buscada protección del asegurado/inversor minorista. Normas fiscales para dinamizar el sector sí, ya tenemos y que no falten; normas de protección de la clientela pueden esperar, aun incumpliendo los plazos impuestos desde Bruselas.

“Garantía de las pensiones, alternativas a los planes privados y protección del consumidor”



«El *crack* bursátil mundial y las rentas vitalicias ofrecidas a los consumidores tienen un mismo denominador común: la desconfianza en las autoridades de supervisión»



UBALDO NIETO,
notario. Profesor de Derecho
Mercantil de la Universidad Católica
de Valencia

@UbaldoNietoCaro

Las rentas vitalicias

LA RENTA vitalicia es un contrato muy antiguo. De hecho, ya viene definido en nuestro Código Civil. Su finalidad es la de proporcionar al beneficiario una renta, a partir de un momento determinado de su vida, normalmente la jubilación, para completar la pensión pública y no perder el poder adquisitivo previo al fin de la vida laboral. A cambio del pago de un capital inicial (prima única), queda asegurada una renta determinada desde el momento de su contratación (que puede ser inmediata o diferida en el tiempo). Es un contrato de carácter aleatorio dado el carácter vitalicio de la renta ya que el fallecimiento del beneficiario, aunque sea un hecho cierto (*certus an*), es indeterminado en el tiempo (*incertus quando*). Este elemento de “aleatoriedad” propio de los contratos de seguro, hace que la entidad financiera con la que se realicen estos contratos sea una empresa aseguradora (dentro del ramo vida-ahorro).

Su eficiencia radica en la “mutualización” de riesgos individuales de longevidad y el traslado de dicho riesgo al asegurador. Permite ofrecer garantías de tipo de interés a largo plazo, lo que pueden hacer las entidades aseguradoras dado su papel tradicional de inversor institucional también a largo plazo. Son “productos financieros”, por tanto, que permiten a los ciudadanos cubrirse frente a dos riesgos muy importantes: la longevidad (vivir más que lo que durarían los ahorros) y la volatilidad de los mercados (variación de la rentabilidad, incluso pérdida de todo o parte de los ahorros acumulados).

Como ventajas de las rentas vitalicias podríamos apuntar las siguientes:

Tienen una gran flexibilidad para satisfacer las necesidades de sus titulares: se pueden constituir en distintos momentos; la prima a pagar la decide el titular, es posible rescatar parte o todo el capital asegurado, es posible hacer un uso compartido con otra persona del capital asegurado, y también se puede modular la edad de inicio de su disfrute, así como las prestaciones a lo largo del ciclo de jubilación. También pueden incluir un capital en caso de supervivencia o de fallecimiento antes de su vencimiento.

Son claramente más ventajosas que las “rentas financieras” porque mutualizan el riesgo de longevidad en beneficio de sus titulares (el riesgo de mortalidad del colectivo cubierto se distribuye entre todos los rentistas) y porque basan su rentabilidad en activos a muy largo plazo que conllevan una prima de rentabilidad por dicho mayor plazo. Estas ventajas se

acrecientan con el tamaño del colectivo cubierto en beneficio de los titulares, a la vez que esta circunstancia las hace más baratas.

Tienen el carácter de rentas de jubilación “para toda la vida”, son sostenibles debido a la técnica actuarial en la que se basan y están garantizadas por una empresa aseguradora, que se rige por unos estándares de solvencia muy elevados.

Tienen ventajas fiscales. Si se invierte en una renta vitalicia el fruto de la venta de un inmueble o de otro tipo de activo después de los 65 años (máximo 240.000 euros), está exenta hasta el 100% de la ganancia patrimonial obtenida por la venta. Además, los rendimientos derivados de las rentas vitalicias se integran en la base imponible del ahorro en el IRPF con una tarifa progresiva con tipos desde el 19 hasta el 23% (que puede ser menor que la tarifa aplicable a la base imponible general). Además, solamente por un porcentaje de la renta anual percibida.

Pero también comportan desventajas y riesgos:

Son rescatables (sólo de forma total), pero no están especialmente pensadas para ello y con bastante probabilidad se recuperará menos de lo que se ha invertido inicialmente.

Su tributación sólo es ventajosa fiscalmente a partir de los setenta años, de modo que de los 50 a los 59 años tributa un 28% del capital del seguro como renta; de los 60 a los 65 tributa por un 24%; de los 66 a los 69 tributa por un 20% y, solo a partir de los 70 la tributación fiscal baja al 8% de las rentas percibidas. Es decir, que está pensada para una renta asegurada para el último tramo de su vida, sin intención de hacer negocio en base a su rentabilidad.

No son flexibles: una vez iniciado el contrato no pueden hacerse nuevas aportaciones, ni alterarse la periodicidad de las rentas. Tampoco puede sustituirse el asegurado, aunque sea de la misma edad y sexo.

La rentabilidad suele ser baja (pero cierta). Es obligatorio legalmente incluir en la información precontractual y en el propio contrato la “rentabilidad esperada” de la operación y está regulado legalmente el método de cálculo. Por ello, este tipo de seguros se conciben como un complemento a las pensiones públicas por sí mismas insuficientes para mantener a una persona. Frente a un depósito bancario, no tienen la misma garantía. Estos están garantizados por el Fondo de Garantía de Depósitos hasta 100.000 euros por depositante.

En todo caso, antes de tomar la decisión de contratar una renta vitalicia, sin perjuicio de leer con detenimiento la información precontractual obligatoria que deben dar las entidades, incluida su rentabilidad esperada, conviene asesorarse bien. Y siempre hay que tener claro que rentabilidad y seguridad son variables que se mueven en sentido inverso. Si se obtiene una renta garantizada no puede haber mucha rentabilidad.

«La renta vitalicia aporta numerosas ventajas como permitir a los ciudadanos cubrirse de dos riesgos muy importantes: la longevidad y la volatilidad de los mercados»

“Subastas online ante notario”

