

Al calcular el importe de una renta, se deben tener en cuenta factores médicos y de estilo de vida.

Suscripción de rentas vitalicias: cómo fijar el precio

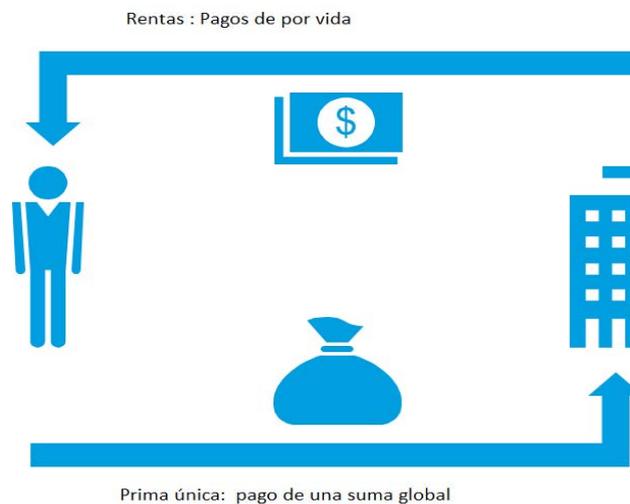
¿Por qué un producto de rentas vitalicias?

Es conocido que la esperanza de vida está aumentando y que los sistemas de Seguridad Social por sí solos no pueden garantizar la seguridad económica en la vejez. Sin embargo, si se les pregunta, la mayoría de las personas subestiman tanto su esperanza de vida como la cantidad de fondos necesarios para proporcionar un ingreso de por vida. Por lo tanto, para mantener un nivel de vida y protegerse contra la pobreza en la vejez, al menos una parte de los fondos disponibles al momento de la jubilación debe invertirse en un producto de jubilación. La industria aseguradora tiene la solución para cubrir estas necesidades: las rentas vitalicias.

Las rentas vitalicias estándar proporcionan una serie garantizada de pagos vitalicios a cambio de, por ejemplo, una cuantía inicial (prima única). Hay muchas variaciones en este concepto, con la intención general de proporcionar un nivel suficiente de ingresos de por vida.

Sin embargo, cuando las aseguradoras ofrecen rentas vitalicias estándar, las tarifas ofrecidas al cliente en su mayoría se diferencian solo por edad y, en algunos casos por género, según lo permitan los reguladores del mercado local. Como tal, las aseguradoras generalmente esperan que los clientes que contratan una renta vitalicia sean personas con buena salud; es poco probable que las personas no saludables adquieran una renta vitalicia si saben que no les queda mucho por vivir, por lo que reduce el importe de las rentas que las aseguradoras están dispuestas a garantizar.

Fig. 1 El concepto de renta



Lo que parece tener sentido por un lado, por otro lado también puede percibirse como injusto. ¿Cómo funcionan estos productos para las personas con problemas de salud? Al contratar, no se le debería ofrecer la misma renta vitalicia a alguien con problemas de salud que a alguien que está muy saludable. Una persona con un problema de salud tampoco debería pagar la misma prima por una póliza de seguro de vida, que una persona saludable.

Además, dado que las clases socioeconómicas más altas tienen una esperanza de vida más alta, también se podría argumentar que las rentas vitalicias posiblemente estén subvencionadas por las clases socioeconómicas más bajas, suponiendo que a ambos grupos se les ofrezca el mismo precio.

La solución

Dar la vuelta a la suscripción tal y como la conocemos para la suscripción de rentas (o conocidas en el Reino Unido como rentas mejoradas). Esta variación de una renta estándar tiene en cuenta los problemas de salud de un cliente y proporciona una renta que refleja su esperanza de vida individual. Una renta asegurada ofrece ingresos regulares más altos a los solicitantes que no gozan de buena salud y que con toda probabilidad tienen una esperanza de vida promedio más baja. Es suscripción, pero al revés. Todo lo que sabe y hace como suscriptor, cuando se trata de rentas suscritas, efectivamente hace todo lo contrario. ¿Un historial de cáncer que limitará para un seguro de vida? Ofrezcales un pago de renta más alto. Lo mismo aplica a muchas otras patologías.

Para ser justos, se tienen en cuenta todos y cada uno de los componentes médicos o de estilo de vida que influyen en la esperanza de vida. Por un lado, se aprecia que un jubilado que padece cáncer reciba una renta vitalicia superior mientras que, por otro lado, un pensionista que fuma también puede ser "recompensado", ya que esto también reduce la esperanza de vida.

En el Reino Unido, las rentas vitalicias mejoradas (enhanced annuities) han demostrado ser un gran éxito. En los últimos años, se cambió la regulación legal de las rentas y se retiraron los incentivos o deducciones fiscales para contratar una renta vitalicia. Dicho esto, todavía existe un mercado considerable para rentas vitalicias mejoradas, ya que las personas están interesadas en asegurarse de que no vivan más tiempo que sus ahorros para la jubilación.

Hoy en día, los sistemas de suscripción automatizados proporcionan cotizaciones garantizadas en el punto de venta son el estándar del mercado en el Reino Unido. Los sistemas recopilan información a través de un cuestionario comúnmente acordado por los proveedores de rentas mejoradas. Este cuestionario formula preguntas generales de salud y se presenta en términos que el cliente pueda comprender y responder fácilmente. Luego, el sistema lo evalúa y se realiza una oferta de renta en el acto.

Evaluación del riesgo

Al igual que con los seguros de vida, cuando se trata de rentas vitalicias suscritas, la evaluación de la esperanza de vida es clave. Hay muchos factores que influyen en la esperanza de vida, siendo los más obvios las enfermedades. Lo que también entran en juego son los problemas educativos y de comportamiento. Con una formación educativa superior, los ingresos obtenidos en el trabajo son generalmente más altos al estar más cualificado, el acceso al tratamiento médico es mejor, hay una mejor comprensión del control de la enfermedad (por ejemplo, la dieta en la diabetes) y, por lo tanto, la esperanza de vida está por encima de la media.

Lo que hace que el cálculo de la suscripción de rentas sea especial es la combinación de experiencia médica y actuarial. No solo las estadísticas actuariales de la esperanza de vida, sino también la experiencia médica en la evaluación de enfermedades específicas y su desarrollo a lo largo del tiempo son cruciales.

Mientras que al inicio de la suscripción de rentas en el Reino Unido se aplicaban multiplicadores fijos a una tabla de rentas vitalicias estándar, hoy el enfoque es mucho más sofisticado. Las curvas de supervivencia son importantes y un ejemplo de los modelos es el uso de funciones de probabilidad. Basadas en la investigación médica, se derivan las probabilidades de supervivencia en un momento determinado y se desarrollan curvas de supervivencia mediante métodos actuariales.

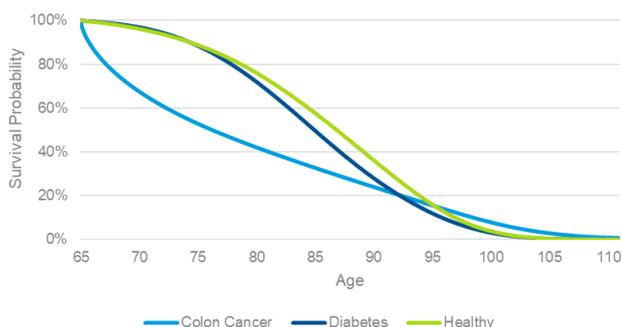
Una vez que se emite la póliza, la aseguradora tendría derecho a verificar la declaración para rechazar la admisión. Por lo general, solo se revisa una muestra de las pólizas, en la mayoría de los casos no se encuentran hallazgos y la póliza se puede volver a confirmar.

Si hay problemas con la declaración, la aseguradora puede variar la tasa (hacia arriba o hacia abajo) o potencialmente cancelar la póliza.

Ejemplo

Por ejemplo, analicemos las siguientes dos enfermedades, el cáncer de colon y la diabetes. El cáncer es una enfermedad más mortal en los primeros años del diagnóstico, mientras que la diabetes es una enfermedad progresiva y la muerte ocurre en una etapa posterior. Al calcular el valor de una renta (el valor actual actuarial de los pagos de renta vitalicia), se debe tener en cuenta la forma especial de las curvas de supervivencia de estas enfermedades.

Fig. 2 Curvas de supervivencia para diferentes condiciones



Sobre la base de la investigación médica y la evaluación de la literatura y las estadísticas médicas, se evalúa un exceso de mortalidad (índice de riesgo) y se traduce en una reducción de la esperanza de vida en comparación con la mortalidad estándar. Para reflejar la diferente progresión de las enfermedades, las curvas de supervivencia deben modificarse de manera que puedan expresarse fácilmente y, al mismo tiempo, reflejen la verdadera forma de las enfermedades. Para hacerlo, una función de probabilidad, p. ej. Se utiliza una distribución de Weibull y se determinan dos puntos en el tiempo para definir la forma de la curva: la esperanza de vida estimada (ELE, en inglés) y la esperanza de vida máxima probable (MPLE, en inglés). El ELE es la probabilidad de que el 50% de la cohorte sobreviva este tiempo, mientras que el MPLE es la probabilidad de que el 10% de la cohorte sobreviva este tiempo.

Para el caso de cáncer de colon en nuestro ejemplo en la figura 2, el ELE es 10,7 y el MPLE es 29,9 en comparación con el ELE de 24,8 y el MPLE de 35,1 de una persona sana, lo que refleja la mayor mortalidad por cáncer de colon en los primeros años. En cuanto a la diabetes, el ELE es 18,8 y el MPLE es 27,8, lo que refleja la naturaleza progresiva de la diabetes. Con base en estas funciones de supervivencia, se calculan los valores de anualidad y dan como resultado nuestros ejemplos en la Fig. 3 (con un 1,50% de tipo de interés técnico) en 12,1 para el caso de cáncer de colon y 16,9 para el caso de diabetes, respectivamente. A modo de comparación: el valor de la renta vitalicia del caso sano es 19,7.

De una amplia gama de enfermedades cubiertas, en la Figura 3 se ilustran dos ejemplos típicos que demuestran el impacto potencial en el valor de la renta. Todos los ejemplos son casos simplificados basados en una renta anual estándar de 1.000 EUR.

Fig. 3 Ejemplos típicos que demuestran el impacto en el valor de la renta

	Saludable Estándar	Diabetes Tipo 2	Colon Cáncer ¹	
Renta en EUR	970	1.000	1.140	1.590
Aumento / disminución con respecto a la renta vitalicia estándar	-3%	0%	14%	59%

En un mercado donde no se venden rentas con suscripción, las llamadas rentas estándar son una combinación de vidas enfermas y saludables. Al calcular los valores de las rentas para las rentas con suscripción, debe tenerse en cuenta que ya no existen casos estándar en esta cartera. Como todos y cada uno de los casos serán suscritos, existe una evaluación para cada caso. Esto significa que los casos sin patologías se consideran "saludables" y recibirán una renta más baja que en un caso estándar.

Además, los aspectos habituales de la fijación de precios también son válidos para las rentas con suscripción: efectos socioeconómicos y factores de selección. Los efectos socioeconómicos reflejan que los grupos de ingresos más altos tienden a tener una esperanza de vida más larga, mientras que los factores de selección reflejan que las personas que están considerando contratar una renta suelen ser más saludables y vivir más que las que no lo hacen.

La combinación, de la suscripción, los efectos socioeconómicos y los factores de selección reflejan el precio justo de un ingreso de jubilación de por vida.

Ideas finales

Una renta suscrita se adapta a la esperanza de vida individual y ofrece una relación calidad-precio razonable para cada asegurado. Al jubilarse, nadie sabe cuánto tiempo vivirá y el riesgo de sobrevivir a los ahorros para la jubilación puede mitigarse con un precio justo mediante una renta suscrita.

No vendemos seguros de vida sin suscripción, ya que eso aumentaría el coste para los asegurados sanos. Del mismo modo, los pensionistas enfermos no deberían asumir los altos costes de los súper saludables, por lo que deberíamos suscribir rentas.

¹ Diagnóstico hace un año, el tumor invadió los ganglios linfáticos adyacentes

Author



Sabine Ludwig
Senior Actuary
L&H Longevity and Analytics
Tel. +49 511 5604-2752
sabine.ludwig@hannover-re.com

Síguenos en LinkedIn para mantenerse al día con las últimas noticias sobre Vida y Salud.



La información proporcionada en este documento no constituye en modo alguno asesoramiento legal, contable, fiscal o profesional. Si bien Hannover Rück SE se ha esforzado por incluir en este documento información que considera confiable, completa y actualizada, la compañía no hace ninguna representación o garantía, expresa o implícita, en cuanto a la precisión, integridad o estado actualizado de dicha información. Por lo tanto, en ningún caso Hannover Rück SE y sus compañías afiliadas o directores, funcionarios o empleados serán responsables ante nadie por cualquier decisión tomada o acción tomada junto con la información en este documento o por cualquier daño relacionado.

© Hannover Rück SE. Reservados todos los derechos. Hannover Re es la marca de servicio registrada de Hannover Rück SE