

LA RENTA VITALICIA INMOBILIARIA

Las dudas sobre la insuficiencia futura del sistema público de pensiones han puesto el foco sobre la posibilidad de complementar las jubilaciones a través de fuentes de liquidez alternativas. Una de las opciones que está suscitando mayor interés en la actualidad es la monetarización de activos poco líquidos, como la vivienda, donde se concentra gran parte de la riqueza de las familias españolas.

El desarrollo de un mercado eficiente de estos productos ha sido -hasta la fecha- marginal, sin embargo, el previsible descenso en los niveles futuros de las pensiones puede incrementar significativamente la demanda de este tipo de productos. Las perspectivas de éxito de los productos de licuación del patrimonio radican, en nuestra opinión, en las siguientes acciones de los tres actores principales del mercado: los consumidores, las entidades financieras y aseguradoras, y las instituciones públicas.

CONSUMIDORES (ventajas e inconvenientes):

- La constitución de una renta vitalicia es la única manera de afrontar el riesgo de longevidad. La financiación mediante hipoteca inversa para el pago de una renta temporal no aseguradora puede llegar a convertirse en una mera forma de posponer el problema para las personas que vivan un largo periodo de tiempo tras su jubilación. La renta se acabará y dejará al rentista en una situación incluso más precaria que la inicial.
- El consumidor transfiere a la institución aseguradora el riesgo de longevidad.
- La transferencia del riesgo tiene un precio de mercado, que dependerá de la edad y de las esperanzas de vida de los miembros implicados en el momento de contratar el producto.
- En entornos de bajos tipos de interés las rentas vitalicias pierden parte de su atractivo. Sin embargo, si están financiadas por hipotecas inversas (también a bajos tipos de interés) la captación del pasivo sigue siendo atractiva. Y lo mismo sucede en un escenario con tipos más altos, es decir, es un producto inmunizado a la situación de mercado.

ENTIDADES FINANCIERAS Y ASEGURADORAS:

- Frente a esta oportunidad de negocio, encontramos los siguientes costes de entrada:
- una fuerte resistencia psicológica, agravada por la reciente experiencia traumática de la crisis de 2008, hacia la desacumulación de riqueza o la identificación de la vivienda concreta como hogar;
- un componente sociológico importante a la hora de transferir rentas, en forma de vivienda, a los herederos; y
- el riesgo reputacional inherente a este tipo de productos.

A NIVEL DEL REGULADOR Y GESTORES POLÍTICOS:

Las reformas legislativas consensuadas y estables en el tiempo, incentivos fiscales que incentiven la contratación de estos productos, y la existencia de un marco jurídico transparente, con reglas claras y dotado de un sistema de resolución de conflictos ágil y accesible al ciudadano, son condiciones necesarias para el potencial desarrollo de este mercado. Si, por el contrario, las autoridades buscan una mera transmisión del riesgo de longevidad del sector público al sector privado en forma de descapitalización del ahorro acumulado, el mercado de productos de licuación del patrimonio está condenado al fracaso, por mucha potencial demanda que vaya a existir. Después de la crisis de 2008, el grado de aversión al riesgo en la toma de decisiones financieras por parte de los consumidores e intermediarios financieros ha incrementado de forma notable; la ausencia de incentivos hacia estas partes del mercado daría lugar a rentas mensuales derivadas del patrimonio que quedarían por debajo de las expectativas de los consumidores.