

1289
1

Revista de Ciencias Económicas

PUBLICACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CENTRO DE ESTUDIANTES Y COLEGIO
DE GRADUADOS

La dirección no se responsabiliza
de las afirmaciones, los juicios y las
doctrinas que aparezcan en esta Re-
vista, en trabajos suscritos por sus
redactores o colaboradores.

DIRECTORES

Dr. Luis A. Podestá Costa

Por la Facultad

Emilio Bernat

Por el Centro de Estudiantes

José S. Mari

Por el Centro de Estudiantes

SECRETARIO DE REDACCIÓN

Carlos E. Daverio

REDACTORES

Silvio Pascale

Ovidio V. Schiopetto

Por la Facultad

Angel Boigen

Por el Centro de Estudiantes

Armando Massacane

Por el Centro de Estudiantes

Año XX

Marzo, 1932

Serie II, N° 128

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

CALLE CHARCAS 1835

BUENOS AIRES

de José Botti

Comisiones descontadas

En la Revista "Gaceta Económica" de febrero ppdo. aparece un artículo que se titula "Criterios técnicos sobre financiación de comisiones descontadas".

El articulista trata de demostrar en la primera parte de su trabajo, la procedencia del rubro "Comisiones Descontadas" en el activo de los balances de las compañías de seguro y capitalizadoras.

Luego dice: "Nuestro sistema actual, basado en el importe de las comisiones pagadas a los agentes, es falaz y pernicioso, por la facultad discrecional de las empresas aseguradoras para remunerar a sus agentes. Esto da lugar a que muy frecuentemente el rubro de "comisiones descontadas" constituya un activo ficticio, que significa una financiación de carácter doloso".

Es menester aclarar a este respecto, que si bien nuestro sistema actual para establecer el monto de las comisiones descontadas tiene por base el importe de las comisiones pagadas a los agentes, las compañías no tienen facultades discrecionales para remunerar a sus agentes, pues no pueden sobrepasar los porcentajes máximos declarados al presentar los planes con que piensan desarrollar sus actividades en oportunidad de solicitar la aprobación gubernativa.

Es bien sabido en efecto, que la Inspección General de Justicia cuenta con técnicos especializados en cuestiones actuariales y que dada la índole de sus conocimientos, no pueden aconsejar la aprobación de tarifas que involucren gastos de adquisición superiores al margen permitido por el

negocio en sí y por los resultados de la práctica de ese negocio.

El actuario de la compañía de seguros o capitalizadora, es el encargado de la confección del plan de seguro o capitalización que piensa explotar la compañía, y este técnico tiene la obligación de oponerse a todo cuanto signifique algo inconveniente para la estabilidad de la compañía o modificadorio del plan aprobado por la Inspección General de Justicia, y por consiguiente, a que se establezca en el plan, el pago de comisiones que hagan imposible el desarrollo normal del negocio. Vale decir, que si la compañía está asesorada por un actuario capaz y honrado, éste será un gran auxiliar de la Inspección General de Justicia, y ambos, eficaces defensores del público contratante, y ambos impedirán que el rubro "comisiones descontadas" constituya un activo ficticio que signifique una financiación de carácter doloso", y agrego: que lleve a la quiebra a la compañía.

Casos en que los actuarios se oponen a la confección de planes que contemplan el pago de comisiones de adquisición absurdas ocurren con frecuencia, y algunos colegas míos de la Facultad, conocen aquel en que un profesor titular de la misma, contestó con la renuncia del puesto que ocupaba, a la exigencia de un gerente que quería un plan de seguro de vida a primas anuales, con carga de 150 % de la prima bruta anual por concepto de comisión. Lo contrario también suele ocurrir, y muy bien saben los colegas a que me he referido, que ese gerente consiguió hacer primar su autoridad sobre un profesional, que felizmente no posee título nacional de actuario, y es de origen extranjero.

Nuestro sistema actual en lo que concierne a comisiones descontadas es "falaz y pernicioso", no por el sistema en sí, sino porque en su aplicación se pasa por alto, algo que naturalmente no puede pasar desapercibido: la caducidad que se produce en las pólizas de seguro de vida y títulos de capitalización que se colocan. En efecto, si cada prima cobrada involucra una parte de carga destinada a amortizar comisión, lo que debe forzosamente hacerse, y algunas veces no se hace, es ir expurgando la cuenta original, del importe total de las comisiones pagadas correspondientes a las pólizas o títulos que hayan caducado, y sobre el líquido resultante, hacer las amortizaciones establecidas por la reglamentación vigente.

Lo cierto es que al dictarse la reglamentación vigente, estaba en el ánimo de los que contribuyeron a que así se dictara, que se procedería como lo dejo expuesto. La aclaración pertinente, es por consiguiente necesaria, y esta aclaración debería ser ampliada en el sentido de que las compañías establezcan en sus balances sus comisiones por año de pago, para que la fiscalización sea más fácil e inmediata.

Otro punto que debiera ser objeto de reglamentación, es el referente a las comisiones máximas a pagarse por la adquisición de negocios nuevos, por las compañías de seguro y capitalizadoras. Establecido ese máximo, se evitarían muchos de los inconvenientes que he mencionado al principio y la anarquía que hoy domina en la producción. En lo que respecta a seguros de vida ese máximo podría ser del 80 % de una prima anual, como lo aconsejó el doctor Víctor Barón Peña en su erudito estudio sobre una ley de seguros y capitalización, y en lo que respecta a capitalización, ese máximo podría ser muy bien el equivalente de las primeras seis primas mensuales del título. Esto, teniendo en cuenta que estas compañías practican puramente operaciones de ahorro, debiendo otorgar en consecuencia valores de rescate a los dos años, de un monto tal que no aumente a los posibles cotizantes para beneficio directo de las mismas.

Sigue el articulista diciendo, refiriéndose a los seguros de vida: "Bastará un ejemplo práctico para corroborar este acerto: a una póliza de seguro de vida entera, con 40 por mil del premio anual, corresponde una reserva de 15 por mil para un año de vigencia. Siendo la comisión de primer año igual a un 32 por mil, resulta para la comisión descontada el 25 por mil. Cuando esta póliza caduca por falta del pago de la primera renovación, se proucirá el caso de haber repartido indebidamente como beneficio, el 10 por mil, diferencia entre las reservas \$15 al pasivo y \$25 de comisiones a amortizar del activo; al año siguiente cuando caduca hay que retirar las reservas \$15 y la parte de comisiones a amortizar \$25. La diferencia de \$10 es el quebranto indebido por haber llevado una suma demasiado alta a comisiones a amortizar en relación a la reserva matemática".

Lo que el articulista dice, desgraciadamente es cierto, y digo desgraciadamente, pensando en las altas comisiones que se pagan en nuestro país para la obtención de los seguros de vida y en el porcentaje alto de caducidad que deben sopor-

tar las compañías, dada la forma de trabajar de éstas, y la idiosincrasia de nuestra población y sus medios de vida.

La Inspección General de Justicia, basándose en que la selección reduce la mortalidad en los primeros años del seguro, ha dictado una medida de alta previsión, al establecer que la amortización de las comisiones pagadas debe realizarse en un período máximo de 5 años, período en que se hacen sentir los beneficios de la selección.

Entre nosotros, son enormes los perniciosos efectos del porcentaje de caducidad y de las altas comisiones. Su peligrosidad se atenuaría en cierto modo, rebajando a cuatro o a tres, el número máximo de años en que debe ser amortizada toda comisión de adquisición. La Inspección General de Justicia que tiene el control de las operaciones, debería realizar una prolija investigación en ese sentido, y proceder en consecuencia con los resultados a que arribe.

Más adelante dice el articulista: "La ausencia de criterios consagrados por el uso y la igualdad de condiciones en que se encuentran hoy nuestras incipientes sociedades de capitalización, constituye la oportunidad más propicia para establecer normas fundadas en razones técnicas y que, sin dejar de contemplar las necesidades naturales del problema comercial, aseguren la legitimidad de esta importante operación que representa un monto considerable... y que al efecto es ineludible contemplar los dos siguientes principios más fundamentales: 1°. El monto máximo que las comisiones descontadas puedan alcanzar, no debe ser superior al de las reservas matemáticas que correspondan al primer año de vigencia. 2°. El importe de la cuota que exija la amortización, deberá dejar satisfecha la expresión:

$$C \leq 0,95 \eta_{12} - P_{12}$$

Y por último agrega: "Ahora bien, se intuye la incoherencia que representa imponer un lapso único para amortizar, a planes de características sensiblemente distintas respecto de la duración. Esta falta de lógica que significa el período único, puede subsanarse con la adopción de un criterio que armonice la influencia de todos los elementos que caracterizan los planes. Tal sería el de adoptar como duración para el período de amortización el valor que adquiere en la ecuación:

$$V_{\bar{n}+1} - V_{\bar{n}} = \eta_{12}$$

lo que puede expresarse diciendo: el número de meses que constituyen el período, en el cual se realizará la amortización de las comisiones descontadas, debe ser igual al que corresponda al de los meses de vigencia del contrato en donde se verifica que la diferencia entre su correspondiente reserva y la posterior inmediata, es igual al premio mensual de tarifa”.

A continuación agrega un cuadro con diversos planes de capitalización, donde llega en algunos casos a considerar períodos de amortización de comisiones que alcanzan a 118; 126 y 133 meses, según los planes considerados.

A este respecto he de decir, que no deben extremarse las cosas. Que debe emplearse el máximo de seguridad cuando se trata de calcular reservas que sean inferiores a las puras. Ambos extremos son peligrosos: es perjudicial a la compañía eliminar por completo la práctica del *zillmerage*; exagerado éste, puede llegarse a una situación de desastre.

En Francia, cuna de la capitalización, el decreto de 18 de Noviembre de 1919, estableció un máximo de 12 años para la amortización de las comisiones de adquisición. Con posteridad fué sometido al Comité Consultivo en su sesión de 24 de Octubre de 1924 un proyecto donde se bajaba el plazo a cinco años, al que se llegaría paulatinamente. Por último, fué dictado el decreto de 13 de Noviembre de 1924, el que fija un plazo máximo de nueve años para la amortización de las comisiones de adquisición.

Entre nosotros, todo está en sus comienzos. Están por reglamentarse en estos momentos las operaciones de capitalización. La tendencia en un país donde esta industria tiene tantos años de experiencia, es de reducir el plazo máximo en que deben ser amortizadas las comisiones de adquisición a cinco años. La Inspección General de Justicia con el Comité Consultivo creado por el artículo 8 del decreto del Gobierno Provisional de Febrero 20 de 1932, deberá intervenir en la fiscalización de las compañías capitalizadoras. Creo que la Inspección General de Justicia deberá ser inflexible en el sentido de mantenerse dentro de esa tendencia que he citado y que ya tomó como norma. Entiendo que no seguirla sería pretender innovaciones en materia de capitalización en un medio sin experiencia como el nuestro, que a nada bueno conducirían.