



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

Programa de Doctorado en Ciencias Sociales y Jurídicas

Área de Derecho Financiero y Tributario

Departamento de Derecho Público y Económico

**EL CONTRATO DE SEGURO DE VIDA EN EL
IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS
FÍSICAS (CON ESPECIAL REFERENCIA A LOS
RENDIMIENTOS DE CAPITAL MOBILIARIO)**

**THE LIFE INSURANCE CONTRACT IN THE PERSONAL INCOME TAX
(WITH SPECIAL REFERENCE TO MOVABLE CAPITAL RETURNS)**

TESIS DOCTORAL

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR PRESENTADA POR

M.^a Ángeles Recio Ramírez

Dirigida por

Dra. Doña María Teresa Mories Jiménez



Facultad de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales

Abril 2020

TITULO: *EL CONTRATO DE SEGURO DE VIDA EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (CON ESPECIAL REFERENCIA A LOS RENDIMIENTOS DE CAPITAL MOBILIARIO)*

AUTOR: *María Ángeles Recio Ramírez*

© Edita: UCOPress. 2020
Campus de Rabanales
Ctra. Nacional IV, Km. 396 A
14071 Córdoba

<https://www.uco.es/ucopress/index.php/es/ucopress@uco.es>

A mi compañero de vida, mi marido Rafa, por estar siempre ahí, por su apoyo incondicional, por sus consejos y, en definitiva, por su amor.

**EL CONTRATO DE SEGURO DE VIDA EN EL
IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS
PERSONAS FÍSICAS (CON ESPECIAL
REFERENCIA A LOS RENDIMIENTOS DE
CAPITAL MOBILIARIO)**

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS	13
ÍNDICE DE GRÁFICOS	17
ÍNDICE DE TABLAS	19
RESUMEN	21
ABSTRACT	22
INTRODUCCIÓN	23
CAPITULO I: EVOLUCIÓN HISTORICO-LEGISLATIVA DEL CONTRATO DE SEGURO DE VIDA EN LA NORMATIVA ESPAÑOLA	35
1.1 Los orígenes del contrato de seguro de vida	37
1.1.1 Introducción	37
1.1.2 Evolución histórica del seguro de vida	38
1.2 Primigenia normativa aseguradora en España: las Ordenanzas de los Consulados	41
1.2.1 Ordenanzas Consulares de Barcelona	43
1.2.2 Ordenanzas del Consulado de Burgos	43
1.2.3 Ordenanzas del Consulado de Sevilla	44
1.2.4 Ordenanzas de Seguros Marítimos de la Nación de España en Brujas	45
1.2.5 Ordenanzas del Consulado de Bilbao	46
1.2.6 Siglos XVII a XVIII	46
1.3 La Codificación en el contrato de seguro (siglo XIX): primeras normas relacionadas con el seguro de vida	47
1.4 La legislación sobre el seguro de vida en el siglo XX	51
1.5 Modernización de la legislación del contrato de seguro a partir de los años 80	54
1.5.1 La Ley 50/1980 de Contrato de Seguro y sus modificaciones	55
1.5.2 Disposiciones complementarias	59
1.5.3 La Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las entidades aseguradoras y su Reglamento	61
1.5.4 Normativa comunitaria en materia aseguradora	64

CAPITULO II: CONCEPTO Y RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONTRATO DE SEGURO DE VIDA

71

2.1	Introducción	73
2.2	Concepto de contrato de seguro de vida	74
2.3	Elementos del contrato de seguro de vida	81
2.3.1	Elementos generales	81
2.3.1.1	El riesgo y el siniestro en el seguro	82
2.3.1.2	El interés asegurado o necesidad patrimonial	86
2.3.1.3	La suma o valor asegurados en el contrato	87
2.3.2	Elementos personales	90
2.3.2.1	El asegurador como parte del contrato	90
2.3.2.2	Colaboradores del asegurador	93
2.3.2.3	La parte asegurada en el contrato	96
2.3.3	Elementos formales: la póliza	100
2.3.4	Elementos reales: la prima	102
2.4	Tipología de los seguros de vida	108
2.4.1	Introducción	108
2.4.2	Clasificación tradicional en orden a su posterior tributación	111
2.4.2.1	Seguros para el caso de muerte o de fallecimiento	111
2.4.2.2	Seguros para el caso de vida o supervivencia	112
2.4.2.3	Seguros Mixtos	114
2.4.2.4	Diferencias entre los seguros de vida y los Planes de Pensiones	115

CAPITULO III: EVOLUCIÓN NORMATIVA DE LA TRIBUTACIÓN DEL SEGURO DE VIDA EN EL IRPF

121

3.1	Introducción	123
3.2	La Ley 44/1978, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	126
3.2.1	Tributación de las percepciones derivadas del contrato de seguro de vida	126
3.2.2	Especial referencia a las rentas vitalicias y temporales	129
3.2.3	Tributación de las aportaciones	131
3.2.4	Cambios normativos producidos en los años 1985 y 1989	132
3.3	La Ley 18/1991, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	136
3.3.1	Tributación de las percepciones generadas por los seguros de vida	136
3.3.2	El Real Decreto Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y Fomento y Liberalización de la Actividad Económica	140
3.3.3	Tributación de las aportaciones	144
3.4	La Ley 40/1998, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	146
3.4.1	Régimen Transitorio	150
3.4.2	La Ley 46/2002, de 18 de diciembre de reforma parcial del IRPF	150
3.4.2.2	Tributación de los derechos de rescate y anticipo por el tomador (art. 96 y 97 de la LCS)	152
3.5	El Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del IRPF	154
3.5.1	Régimen Transitorio	154
3.5.2	Tributación de las aportaciones	156

CAPITULO IV: CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL RÉGIMEN TRIBUTARIO DEL SEGURO DE VIDA EN EL IRPF **157**

4.1	Introducción	159
4.2	Hecho Imponible: operaciones sujetas, no sujetas y exentas	161
4.2.1	Operaciones no sujetas	162
4.2.2	Operaciones exentas	166
4.2.2.1	Artículo 7.d) de la LIRPF	166
4.2.2.2	Artículo 7.ñ) Los Planes de Ahorro a Largo Plazo	173
4.2.2.3	Artículo 7.v) Los Planes Individuales de Ahorro Sistemático	174
4.2.2.4	Artículo 7.w) Prestaciones obtenidas en forma de renta por personas con discapacidad	175
4.3	Los seguros de vida como rendimientos del trabajo personal	181
4.3.1	Tratamiento tributario de las aportaciones en los seguros de vida que actúan como instrumentos de previsión social	183
4.3.2	Tratamiento tributario de las prestaciones generadas por contratos de seguro de vida que actúan como instrumentos de previsión social	185
4.4	Los seguros de vida como rendimientos de capital mobiliario	185
4.4.1	Introducción	185
4.4.2	Las percepciones como rendimientos de capital mobiliario	186
4.4.2.1	Percepciones en forma de capital	194
4.4.2.2	Percepciones en forma de renta	199
4.4.2.3	Tratamiento tributario de las rentas diferidas por jubilación o invalidez derivadas de los contratos de seguro de vida	204
4.4.2.4	Extinción de rentas temporales o vitalicias cuyo origen sea el rescate	206
4.4.2.5	El derecho de anticipo	208
4.4.2.6	La participación en beneficios	210
4.4.2.7	La imputación temporal de las percepciones en los contratos de seguro de vida	213
4.4.3	Integración de los rendimientos de capital en la Base del Ahorro del IRPF	215
4.5	Disposiciones de Derecho Transitorio en materia de seguros de vida	217
4.5.1	Régimen transitorio establecido para las rentas vitalicias y temporales	218
4.5.2	Régimen transitorio aplicable a los rendimientos generados por contratos de seguro de vida con anterioridad a 01 de enero de 1999	219

CAPITULO V: TRIBUTACIÓN DE LOS DISTINTOS CONTRATOS DE SEGURO DE VIDA EN EL IRPF **223**

5.1	Introducción	225
5.2	Los Planes de Previsión Asegurados	225
5.2.1	Cuestiones Generales	225
5.2.2	Cuestiones Tributarias	227
5.3	El seguro de Dependencia	233
5.3.1	Cuestiones Generales	233
5.3.2	Cuestiones Tributarias	236
5.4	Los contratos de seguro de vida colectivos	237
5.4.1	Introducción	237

5.4.2	Los contratos colectivos de vida que instrumentan compromisos por pensiones	240
5.4.2.1	Aportaciones realizadas	241
5.4.2.2	Prestaciones percibidas	244
5.4.3	El insólito caso del seguro de supervivencia de la compañía Telefónica	252
5.5	Planes Individuales de Ahorro Sistemático	264
5.6	Los seguros <i>Unit Linked</i>	272
5.6.1	Cuestiones generales	272
5.6.2	Cuestiones Tributarias	282
5.7	Los Planes de Ahorro a Largo Plazo	287
5.8	Los seguros de vida de amortización de préstamos hipotecarios	293
5.8.1	Cuestiones generales	293
5.8.2.	Cuestiones tributarias	296
 CAPITULO VI: LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS FORMALES EN EL CONTRATO DE SEGURO VIDA: EN ESPECIAL LA ASISTENCIA MUTUA		301
6.1	Introducción	303
6.2	Los criterios de sujeción en la tributación de las operaciones de seguros	305
6.2.1	Normativa interna	306
6.2.2	El Modelo de Convenio de la OCDE y los Convenios de Doble Imposición Internacional	309
6.2.3	Conflictos derivados por la adopción del criterio de la residencia fiscal/ establecimiento permanente en el contrato de seguro	314
6.3	Las obligaciones informativas tributarias generadas por la exigencia de asistencia mutua en el contrato de seguro	323
6.3.1	Introducción	323
6.3.2	La Declaración informativa anual sobre bienes y derechos situados en el extranjero: El Modelo 720	329
6.3.3	Otras obligaciones de información y de diligencia debida relativas a cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua	337
6.3.3.1	La Declaración informativa anual de cuentas financieras de determinadas personas estadounidenses (FATCA)	337
6.3.3.2	La Declaración informativa anual de cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua: El Modelo 289	342
 CAPITULO VII: NUEVAS PERSPECTIVAS TRIBUTARIAS EN EL MERCADO ASEGURADOR: <i>INSURTECH</i> Y LA ACTIVIDAD MEDIADORA		355
7.1	Introducción	357
7.2	<i>Insurtech</i>	361
7.2.1	Concepto	361
7.2.2	Tipologías de operadores	361
7.3	Las plataformas o <i>starts ups</i> de <i>Insurtech</i>, algunos aspectos tributarios	364
7.3.1	Operaciones económicas que se producen en la plataforma	372
7.4	La actividad de mediación en <i>Insurtech</i>	374
7.4.1	Introducción	374
7.4.2	Los mediadores de seguros	375

7.5 El problema de los puntos de conexión	379
CONCLUSIONES	385
ÍNDICE DE BIBLIOGRAFÍA	399
ÍNDICE DE RESOLUCIONES JURISPRUDENCIALES	423
ÍNDICE DE NORMATIVA	435
ÍNDICE DE DOCTRINA ADMINISTRATIVA	458
OTRAS FUENTES	464

ÍNDICE DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS

AEAT	= Agencia Estatal de Administración Tributaria
AESPJ	= Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación
AN	= Audiencia Nacional
AP	= Audiencia Provincial
art.	= artículo
BEPS	= <i>Base Erosion and Profit Shifting</i>
BOCG	= Boletín Oficial del Congreso de los Diputados
BOE	= Boletín Oficial del Estado
CC	= Código Civil
CCom	= Código de Comercio
CC AA	= Comunidades Autónomas
CDIs	= Convenios de Doble Imposición Internacional
CE	= Constitución Española
CEE	= Comunidad Económica Europea
CEOE	= Confederación Española de Organizaciones Empresariales
CIALP	= Cuentas Individuales de Ahorro a Largo Plazo
Coord.	= Coordinador/es
CRS	= <i>Common Reporting Standard</i>
DGSFP	= Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
DGT	= Dirección General de Tributos
DGRN	= Dirección General de Registros y Notariado
Dir.	= Director
DOCE	= Diario Oficial de las Comunidades Europeas

DOUE	= Diario Oficial de la Unión Europea
ed.	= editorial
ej.	= ejemplo
EIOPA	= <i>European Insurance and Occupational Pensions Authority</i>
EP	= Establecimiento Permanente
EE. UU.	= Estados Unidos
FATCA	= <i>Foreing Accounts Tax Compliance Act</i>
FJ	= Fundamento Jurídico
IEF	= Instituto de Estudios Fiscales
IGA	= Acuerdo Intergubernamental
IRC	= <i>Internal Revenue Code</i>
IRNR	= Impuesto sobre la Renta de no Residentes
IRPF	= Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
IS	= Impuesto sobre Sociedades
ISD	= Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
LCS	= Ley Contrato de Seguro
LDSRP	= Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados
LGT	= Ley General Tributaria
LGP	= Ley General Presupuestaria
LIRPF	= Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
LIS	= Ley del Impuesto sobre Sociedades
LISD	= Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
LMSRP	= Ley de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados
LOPJ	= Ley Orgánica del Poder Judicial
LOSSP	= Ley de Ordenación y supervisión de los Seguros Privados
LOSSEAR	= Ley de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras
MOCDE	= Modelo de Convenio de la OCDE
OCDE	= Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos

OM	= Orden Ministerial
ONU	= Organización de Naciones Unidas
Óp. cit.	= Obra citada
p.	= página
PALP	= Planes de Ahorro a Largo Plazo
PIAS	= Planes Individuales de Ahorro Sistemático
pp.	= páginas
PPA	= Plan de Previsión Asegurado
PRIPs	= Reglamento sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista vinculados y los productos de inversión basados en seguros.
P2P	= <i>Peer to Peer</i>
RD	= Real Decreto
RDL	= Real Decreto Ley
RGGI	= Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria
RIRPF	= Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
RIS	= Reglamento del Impuesto sobre Sociedades
RISD	= Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
RJ	= Repertorio de Jurisprudencia Aranzadi
ROSSP	= Reglamento de Ordenación y Supervisión de Seguros Privados
ROSSEAR	= Reglamento de la Ley de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras
RFPM	= Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones
SAN	= Sentencia Audiencia Nacional
SAP	= Sentencia Audiencia Provincial
SIDA	= Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida
STC	= Sentencia del Tribunal Constitucional
STS	= Sentencia del Tribunal Supremo
STSJ	= Sentencia del Tribunal Superior de Justicia

TC	= Tribunal Constitucional
TEAC	= Tribunal Económico Administrativo Central
TEAR	= Tribunal Económico Administrativo Regional
TICS	= Tecnologías de la Información y de la Comunicación
TJCE	= Tribunal de Justicia de la Comunidades Europeas
TJUE	= Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TRLFPF	= Texto Refundido de la Ley de regulación de los Planes y Fondos de Pensiones
TRLIRNR	= Texto Refundido de la Ley de la Renta de no Residentes
UE	= Unión Europea
Vid.	= Véase

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución del número de asegurados en los seguros de vida en España-----	73
Gráfico 2. Evolución número de asegurados en los seguros de vida riesgo-----	112
Gráfico 3. Evolución del número de asegurados de seguros de ahorro-----	113
Gráfico 4. Evolución del número de asegurados en los Planes de Pensiones concertados con compañías aseguradoras en España-----	119
Gráfico 5. Evolución número de asegurados en contratos de rentas vitalicias y temporales---	200
Gráfico 6. Evolución tipos de interés máximos en los PPAS (años 2009-2017) -----	227
Gráfico 7. Distribución estimada de los costes (términos absolutos) por financiadores del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia en España (años 2009-2018)-----	235
Gráfico 8. Evolución del número de asegurados en los Planes Individuales de Ahorro Sistemático en España.-----	265
Gráfico 9. Evolución tipos de interés máximo aplicable para el cálculo de la provisión de seguros de vida (años 2008-2017)-----	265
Gráfico 10. Evolución del número de asegurados en los seguros vinculados a activos (riesgo tomador) en España-----	281
Gráfico 11. Evolución del Interés Europeo Banco Central Europeo. Tipos de interés a largo plazo-----	282
Gráfico 12. Evolución del número de asegurados en los SIALP en España -----	292

Gráfico 13. Evolución de las Provisiones Técnicas en los SIALP (años 2015, 2016 y 2017) en España-----	292
Gráfico 14. Dispositivos con los que los usuarios se suelen conectar a Internet (porcentaje de individuos)-----	357
Gráfico 15. Uso diario de algunos servicios con el Smartphone-----	358
Gráfico 16. Mapa de Insurtech en España, actualizado al mes de noviembre de 2019-----	360
Gráfico 17. Inversión en Startups en Europa (millones de dólares)-----	360

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Evolución del interés máximo a utilizar en el cálculo contable de la provisión de seguros de vida (años 2017-2019)-----	107
Tabla 2. Tipos de gravamen de la parte de la base liquidable irregular constituida por incrementos de patrimonio >2años establecidos por R.D. Ley 7/1996-----	141
Tabla 3. Reducciones artículo 24.2.b) de la LIRPF 40/1998-----	147
Tabla 4. Requisitos reducción del 70% -----	148
Tabla 5. Porcentajes para rentas vitalicias inmediatas LIRPF 40/1998.-----	149
Tabla 6. Porcentajes para rentas temporales inmediatas LIRPF 40/1998. -----	149
Tabla 7. Aumento de los porcentajes de reducción para los rendimientos irregulares Ley 46/2002.-----	151
Tabla 8. Requisitos del Coeficiente reductor del 75% en la Ley 46/2002. -----	152
Tabla 9. Evolución de los tipos nominales de gravamen de las rentas del ahorro en España desde 1999 a 2006. -----	156
Tabla 10. Evolución límites aportaciones en el IRPF-----	184
Tabla 11. Porcentajes fijos aplicables a las percepciones en forma de renta inmediata generadas por los contratos de seguro-----	202
Tabla 12. Cálculo de la rentabilidad de la renta constituida.-----	203

Tabla 13. Cálculo del rendimiento de capital mobiliario conforme al art. 25.3.a) 5º de la LIRPF 35/2006.-----	207
Tabla 14. Tipos de gravamen del ahorro en el año 2010-----	216
Tabla 15. Evolución de los Tipos de gravamen de las Rentas del Ahorro Años 2011 a 2016 y ss. -----	217
Tabla 16. Tramos del IRPF aplicable al ejercicio fiscal 2018 -----	229
Tabla 17. Contribuyentes que sacan partido a sus Planes de Pensiones u otros sistemas de previsión social-----	231
Tabla 18. Ahorro fiscal de las aportaciones a Planes de pensiones según la renta-----	232
Tabla 19. Reducciones del art. 94 del Texto Refundido 3/2004 de IRPF-----	249
Tabla 20. SIALP calculado con una TAE del 0,5-----	291
Tabla 21. Evolución trimestral de las transacciones de comercio electrónico de la rama de seguros y planes de pensiones (CNAE 6512), en número de transacciones desde el año 2013 a 2018-----	359

RESUMEN

El presente trabajo de investigación versa sobre la tributación del contrato de seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. La finalidad del mismo es analizar la tributación de esta figura contractual desde una visión integral, acometiendo el estudio desde la perspectiva impositiva que recae en la parte contraria a la compañía aseguradora, es decir, tomador, asegurado y beneficiario dentro del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas; teniendo muy presente que se trata de un instrumento de ahorro a largo plazo, lo que explica el establecimiento de un alambicado régimen transitorio.

Se analizan las diferentes rentas que pueden ser generadas por la figura contractual del seguro de vida, incluyendo los rendimientos de trabajo personal y los rendimientos de capital mobiliario. Así como las figuras más relevantes dentro del abanico de tipologías singulares del citado contrato: Planes de Previsión Asegurada, Contratos de Seguro de Vida Colectivos, Seguros de Dependencia, Planes Individuales de Ahorro Sistemático, Planes de Ahorro a Largo Plazo, *Unit Linked* y Seguros de Vida de Amortización de Préstamos Hipotecarios. Se examinan cada una de las situaciones que pueden suponer una particularidad dentro de la tributación del contrato de seguro de vida, así como la interpretación de la norma que aportan la jurisprudencia y la doctrina administrativa, cuyos vaivenes en algunos casos, proyectan más confusión que aclaración, provocando un menoscabo del principio de seguridad jurídica que termina afectando a la confianza legítima de los contribuyentes. Se ha intentado aportar luz a los aspectos más polémicos y también a los más disruptivos y, al mismo tiempo, hacer reflexionar al lector de forma provechosa.

ABSTRACT

This research paper deals with the taxation of the life insurance contract in the Income Tax for Individuals. The purpose of this is to analyze the taxation of this contractual figure from an integral vision, undertaking the study from the tax perspective that falls on the opposite side to the insurance company, that is, policyholder, insured and beneficiary within the Income Tax of Physical Persons; Bearing in mind that it is a long-term savings instrument, which explains the establishment of a wired transitional regime.

The different incomes that can be generated by the contractual figure of life insurance are analyzed, including personal work income, movable capital yields. As well as the most relevant figures within the range of singular typologies of the aforementioned contract: Insurance Plans, Collective Life Insurance Contracts, Dependency Insurance, Individual Systematic Savings Plans, Long Term Savings Plans, Unit Linked and Insurance Mortgage Loan Amortization Life. Each of the situations that can be considered as part of the taxation of the life insurance contract is examined, as well as the interpretation of the norm provided by jurisprudence, administrative doctrine, whose fluctuations in some cases, project more confusion than clarification, causing a prejudice to the principle of legal certainty that ends up affecting the legitimate trust of taxpayers. Attempts have been made to bring light to the most controversial and also to the most disruptive aspects and, at the same time, to make the reader reflect profitably.

INTRODUCCIÓN

“Una de las preocupaciones esenciales del tributarista ha de consistir, por tanto, en mantenerse fiel al manejo del método jurídico, procurando que éste no le ponga de espaldas a la realidad económica sino, por el contrario, convirtiéndole en un instrumento eficaz para que dicha realidad, así como los conceptos de la ciencia económica, puedan operar dentro del ámbito de las relaciones jurídico-tributarias como elemento que vivifique y de sentido de justicia y eficacia al mecanismo impositivo.”

(Fernando Sáinz de Bujanda)¹

¹ Vid. SÁINZ DE BUJANDA, F., *Hacienda y Derecho. Estudios de Derecho Financiero*, vol. IV, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1966, pp. 610-611.

1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DOCTORAL

El contrato de seguro tiene una notoria relevancia en la economía de mercado, especialmente por su función estabilizadora. El seguro ha contribuido a combatir los riesgos que amenazan tanto a las empresas, permitiendo convertir su incertidumbre en una mayor seguridad económica y, por tanto, acrecentar su solidez en el mercado; como a las personas garantizándoles su patrimonio personal y familiar ante el advenimiento de un siniestro.

Según uno de los últimos estudios sobre la Contribución Fiscal en España del Sector Asegurador de PWC correspondiente a los años 2015-2016, la industria aseguradora contribuyó tributariamente en España con 7.087 millones de euros en el ejercicio 2016 (45% soportados y 55% recaudados), lo que se traduce en el pago de 19,4 millones de euros al día². El sector asegurador representó en España el 5,6% del producto interior bruto para el año 2018, según los datos publicados por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (en adelante, DGSFP)³.

No debe extrañar, por tanto, que los diferentes legisladores no han sido indiferentes a las cifras que ha presentado el sector asegurador, lo que se ha traducido en un interés creciente por establecer su regulación, con mayor o menor fortuna a lo largo de nuestra historia.

La generalidad de la doctrina coincide en señalar al seguro de vida como el contrato de seguro gran impulsor del progreso económico y social, gracias a su triple función: como mecanismo de inversión necesario en deuda pública institucional, como canalizador del ahorro personal y familiar y, por último, como un destacado instrumento de previsión social. De este modo, lo formulaba WINSTON CHURCHILL “Si pudiera, escribiría las palabras seguro de vida sobre la puerta de cada hogar; lo haría, ya que, por una pequeña cantidad de dinero, el padre o madre de una familia puede protegerlos para cuando, por la muerte prematura, ellos (los dependientes) no se encuentren solos

² Vid. PWC, *Estudio sobre la Contribución Fiscal en España del Sector Asegurador 2015-2016*, Landwell - PricewaterhouseCoopers Tax & Legal Services, S.L., 2017, p. 3.

³ Vid. Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, *Informe del sector asegurador 2018*, p.64.

navegando, como en una frágil canoa, las aguas turbulentas de un mundo poco amistoso”⁴.

Por todo ello, consideramos que la tributación del seguro de vida continúa siendo de interés e, incluso de máxima actualidad, y aun cuando ha sido abordada por la doctrina tributarista no existen muchos estudios recientes. La hipótesis de partida fue, por ello, el contrato de seguro de vida y, especialmente, el ámbito del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, impuesto cuya importancia en nuestro sistema impositivo nadie discute, entre otros motivos por su capacidad recaudatoria y por ser el máximo exponente como figura tributaria de los principios de justicia material contenidos en el artículo 31.1 de la Constitución española. La influencia de este impuesto incide de manera ostensible en las decisiones políticas de los gobiernos y las de los contribuyentes a nivel individual, pues su espectro alcanza a cuestiones de suma importancia como el trabajo, el ahorro, la familia, etc.

Concretamente, nuestra investigación se ha centrado en los rendimientos que tienen su tratamiento jurídico en el artículo 25.3 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. No obstante, también se han analizado, aunque más sucintamente, aquellos contratos de seguro cuyos rendimientos tienen su encaje dentro del artículo 17 de la Ley como rendimientos del trabajo personal, entre ellos: los Planes de Previsión Asegurados; el Seguro de Dependencia; los Seguros Colectivos de Vida, cuyos rendimientos pueden catalogarse como de capital mobiliario o de trabajo personal dependiendo de las circunstancias; y los Seguros de Amortización de Hipotecas al objeto de tener una visión más global de la tributación del seguro de vida.

Para no extendernos demasiado, también se ha excluido el resto de los impuestos directos, como el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, impuesto al que hacemos referencia en este trabajo sólo de forma tangencial, así como el Impuesto sobre el Patrimonio. Si bien, no descartamos futuras líneas de investigación sobre ellos.

En definitiva, el propósito principal de nuestra investigación ha sido el estudio de los contratos de seguro de vida que integran operaciones de capitalización

⁴ Frase cuya autoría se atribuye a CHURCHILL, W., pronunciada durante uno de sus discursos durante la Segunda Guerra Mundial. En tal sentido, aparece citada en PIESCHACÓN VELASCO, C., *El seguro de vida en América Latina*, Instituto de Ciencias del Seguro, Fundación MAPFRE, 2011, p. IX. E, igualmente en RABOSTO, A., “Los seguros de vida en el marco de las actividades financieras”, en: *Revista Ibero Latinoamericana de Seguros*, núm. 46, 2017, p. 178.

relacionadas con la asunción de un riesgo y que sirven como medio para encauzar el ahorro personal; todo ello desde una visión global, examinando las distintas perspectivas jurídicas: histórica, conceptual, y normativa. Así se ha pretendido cuestionar si la actual regulación tributaria de esta figura contractual es la más adecuada, habida cuenta de las numerosas normativas, algunas redactadas con una técnica legislativa un tanto deficiente⁵; ciertamente, se aprecia así la tributación del contrato de seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas desde que tuvo lugar la publicación y entrada en vigor de la Ley 44/1978, de 8 de septiembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas hasta nuestros días, en especial cuando se originan rendimientos de capital mobiliario; de esta forma, se evidencia el caos interpretativo, provocado en los contribuyentes por el legislador y acrecentado por los diferentes criterios de interpretación efectuados por la doctrina administrativa y alguna jurisprudencia, como iremos descubriendo en este trabajo de investigación.

Más exactamente, hemos intentado abarcar tres objetivos en nuestra investigación⁶:

- a) Analizar cuál es el Derecho Tributario vigente con relación al contrato de seguro de vida. A tal efecto, se ha examinado profusamente el contenido de las disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y su reglamento confrontándolo con otras normas tributarias, mercantiles y civiles. Debido a que el seguro de vida es una figura contractual que tiene vinculación directa con estas tres ramas jurídicas.
- b) Explicar el por qué de nuestra actual legislación tributaria sobre el contrato de seguro de vida. Ello ha implicado la investigación de las circunstancias históricas, sociales y jurídicas que han dado como resultado las vigentes normas en nuestro ordenamiento tributario, entre las que se sitúa todo un cuerpo de disposiciones adicionales y transitorias que complican su comprensión tanto para el contribuyente como para el jurista.

⁵ Como dice SAÍNZ MORENO, F., “Técnica normativa”, en: *Enciclopedia Jurídica*, vol. 4, ed. Civitas, Madrid, 1995, pp. 6485 a 6489: “el objeto de la técnica legislativa no es solo la buena redacción de las leyes, sino que afecta a cuestiones más generales y trascendentes, como son la unidad y coherencia del ordenamiento jurídico y la calidad, la publicidad y la viabilidad de las normas”.

⁶ Vid. SIMÓN ACOSTA, E., *El Derecho Financiero y la Ciencia Jurídica*, Real Colegio de España en Bolonia, Bolonia, 1985, pp.

- c) Y, por último, esta doctoranda ha pretendido plantear soluciones en algunos de los epígrafes tratados en el presente trabajo y, en otros, realizar una crítica constructiva y valoración del actual Derecho vigente relativo a la tributación del seguro de vida en nuestro Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

2. PLAN DE LA INVESTIGACIÓN

Realizadas las consideraciones que fundamentan el interés del tema elegido para nuestro trabajo de investigación, resulta adecuado hacer una sinopsis de su contenido, precisando cada uno de los aspectos que han sido estudiados en los siete capítulos en los que se estructura la obra.

En el primer capítulo, se ha procedido a identificar cuál ha sido el origen del contrato de seguro y, dentro del mismo, el seguro de vida. Se ha pretendido determinar si en sus raíces jurídicas podía encontrarse alguna referencia al Derecho Tributario. A tal efecto, se ha realizado un estudio cronológico de las fuentes histórico-jurídicas, haciendo hincapié en la legislación. Nuestro interés por el presente nos llevó a indagar en el pasado de esta figura contractual, que nos iluminó y ayudó a comprender el porqué de cómo habían nacido determinadas instituciones o perviven entre nosotros algunas normativas. Como decía BENEDETTO CROCE “con la historia se alcanza la verdad, que es el conocimiento de la realidad, y la realidad es historia”⁷. Es lo que hemos pretendido reflejar en nuestro primer capítulo, el origen y evolución del contrato de seguro.

En el capítulo segundo, se procede a explicar qué es el contrato de seguro de vida desde el punto de vista del Derecho positivo vigente. El contrato de seguro encuentra su encaje normativo principal en las disciplinas del Derecho Mercantil y del Derecho Civil, imprescindibles para desgranar el concepto, las clases y los elementos esenciales del mismo. Y sin su comprensión previa se haría casi imposible abordar el estudio de la figura desde el punto de vista jurídico-tributario, pues, como veremos a lo largo de nuestro trabajo, cada elemento institucional incide, de manera directa o indirecta, en la tributación de este contrato de seguro. Estamos ante una figura

⁷ Vid. CROCE B., *Logica*, Ed. Laterza, Bari, 1967, p. 183.

contractual en la que se produce un acuerdo de voluntades entre dos o más sujetos, con el subsiguiente nacimiento de obligaciones entre las partes intervinientes, tal y como dispone nuestro Código Civil en su artículo 1254.

Por ello, en primer lugar, se ha delimitado quiénes son las partes contratantes (elemento personal), a fin de determinar a quiénes les competen las obligaciones dimanantes del mismo. En segundo lugar, se aborda el contenido de ese acuerdo de voluntad, examinando cuál es su causa. En tercer lugar, hemos procedido a determinar los elementos formales en el contrato mediante los que se manifiesta el consentimiento de las partes. Y, por último, se han definido los elementos reales que integran la prestación y la contraprestación efectuadas por las partes intervinientes.

Y ello va a resultar de suma transcendencia para determinar el régimen tributario, porque dependiendo de la presencia (o no) de cada uno de estos elementos estaremos (o no) ante un verdadero contrato de seguro. Lo que implicará que, como tributaristas, podamos identificar claramente el hecho imponible derivado del negocio en sus tres acepciones: como identificador del tributo, como índice de la capacidad económica y, por último, como génesis de la obligación tributaria que nazca como consecuencia de éste, diferenciándolo de contratos o negocios cercanos. Así, incluso, dentro del propio contrato de seguro podemos distinguir entre distintos hechos imponibles conforme a la redacción que el legislador le haya otorgado en la ley tributaria, en función de la clase o tipología de contrato, de quiénes sean los sujetos implicados, del ámbito geográfico en el que se circunscriba el contrato determinando qué punto o puntos de conexión tributarios son los adecuados, del aspecto temporal, etc., porque no olvidemos que se gravan operaciones de ahorro a largo plazo.

En el capítulo tercero de la investigación se analiza cuál ha sido la regulación tributaria que ha presidido el contrato de seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas a lo largo de sus cuarenta años de vigencia, centrándonos fundamentalmente en el rendimiento de capital mobiliario, al ser estos rendimientos los que han sufrido una metamorfosis más acusada respecto al resto del catálogo de rentas que componen el impuesto. Al tratarse de un instrumento de ahorro a largo plazo se ha realizado un recorrido por cada una de las diferentes leyes que se han publicado (la Ley 44/1978, la Ley 18/1991, la Ley 40/1998, el Real Decreto Legislativo 3/2004), incidiendo en las modificaciones más interesantes para nuestro estudio, y explicando la

pervivencia actual de determinada normativa que no se entiende sino haciendo el recorrido histórico de la evolución legislativa de la tributación del seguro de vida, los cambios de criterio adoptados por la Dirección General de Tributos, las resoluciones judiciales que han generado doctrina en nuestro Tribunal Supremo y, en definitiva, todas y cada una de las transformaciones hasta llegar a la actual Ley 35/2006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

En el capítulo cuarto, siguiendo el *iter* descrito en la Ley General Tributaria al definir la relación jurídico-tributaria, se profundiza en las obligaciones materiales de los diferentes obligados tributarios en el contrato de seguro de vida, dando una visión general de la tributación: los contratos de seguro de vida pueden ser generadores de dos tipos de rentas diferenciadas en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: los rendimientos de trabajo personal previstos en el artículo 17.2 y los rendimientos de capital mobiliario establecidos en el artículo 25.3 de la Ley. En ambos casos, con la finalidad de definir el hecho imponible, se analizan las operaciones no sujetas y aquellas sujetas pero exentas. En alusión a los rendimientos del trabajo personal se aborda el estudio del régimen de aportaciones y prestaciones dimanantes del contrato, y en referencia a los rendimientos de capital mobiliario se acomete el tratamiento tributario de las percepciones en forma de capital y aquellas otras en forma de renta.

En el capítulo quinto se ha querido, de un modo más exhaustivo, analizar la tributación específica de cada uno de los principales contratos de seguro de vida, tanto los que originan rendimientos del trabajo personal, como aquellos otros cuyos rendimientos tributan como rendimientos de capital mobiliario. En el mismo, se examinan cada una de las particularidades que pueden suponer una singularidad dentro de la tributación del contrato de seguro de vida, así como la interpretación de la norma que aportan la jurisprudencia y la doctrina administrativa, cuyos vaivenes en algunos casos, proyectan más confusión que aclaración, provocando un menoscabo del principio de seguridad jurídica que termina afectando a la confianza legítima de los contribuyentes⁸.

⁸ *Vid.* STC (Pleno), núm. 150/1990, de 4 de octubre de 1990, (RTC) que en su FJ 8º dice: “[...] los principios de seguridad jurídica y de interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos exigen que la norma sea clara para que los ciudadanos sepan a qué atenerse ante la misma. En este orden de exigencias no cabe subestimar la importancia que para la certeza del Derecho y la seguridad jurídica tiene el empleo de una depurada técnica jurídica en el proceso de elaboración de las normas, singularmente en un sector como el tributario que, además de regular actos y relaciones jurídicas en masa que afectan y condicionan

En el capítulo sexto, se aborda el estudio de las obligaciones tributarias formales del contrato de seguro de vida. La Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas realiza una triple clasificación de obligaciones formales. Así podemos encontrar aquellas que gravan a los propios contribuyentes, aquellas otras que recaen sobre los obligados a efectuar pagos a cuenta y, por último, las obligaciones informativas. Han sido estas últimas las que han merecido nuestra atención, por su proliferación en los últimos años, primordialmente las referidas a la asistencia mutua. Las obligaciones informativas se insertan dentro del catálogo general de obligaciones formales descritas en el artículo 29 de la LGT, ubicándose en los artículos 17.4 y 29 bis de la Ley General Tributaria las relativas a la asistencia mutua. Estas obligaciones formales también vienen recogidas en los artículos 104 y 105 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, dentro del Título XI denominado Gestión del Impuesto, que se conectan con la Disposición adicional decimotercera.

Como consecuencia de los capítulos anteriores se origina el capítulo séptimo, dedicado al futuro inmediato de aquellas situaciones jurídico-tributarias, surgidas dentro del sector asegurador como consecuencia del uso de las tecnologías de la información y de la comunicación (TICs). Con frecuencia, no existe una solución adecuada en los preceptos normativos tributarios existentes, porque las nuevas tecnologías inciden notablemente en el campo jurídico, dificultando la adaptación de la normativa a un fenómeno en constante evolución. En efecto, en el mercado asegurador se calcula que, hoy en día, una gran parte de las relaciones comerciales mantenidas con los tomadores/asegurados se produce a través de canales digitales⁹. El sector asegurador está inmerso en esta revolución tecnológica y estamos asistiendo al nacimiento de un nuevo mercado asegurador, fundamentado en las nuevas tecnologías, denominado *Insurtech*.

Con este último capítulo no hemos ambicionado hallar una solución prodigiosa que resuelva el problema para el Derecho Tributario, sino más bien, dar una visión de conjunto de los nuevos tiempos que se avecinan. Tomar conciencia de la problemática

la actividad económica global de todos los ciudadanos, atribuye a éstos una participación y un protagonismo crecientes en la gestión y aplicación de los tributos”.

⁹ Vid. MAAS, P. Y R. JANESCH, *Industrialisierung der Assekuranz in einer digitalen Welt*, Institut für Versicherungswirtschaft, Universität St. Gallen, 2015, Disponible en: <https://www.ivw.unisg.ch/~media/internet/content/dateien/instituteundcenters/ivw/studien/industrialisierung-digital2015.pdf> [última consulta 7/08/2018].

que llevan implícita los nuevos modelos económicos en la industria aseguradora para los que el Derecho Tributario ha de buscar un encaje jurídico diferente, adaptándose a la nueva realidad económica y social, quizás reinventando conceptos o, a lo mejor, adoptando normativas globales a cambio de sacrificar parte de la soberanía de los diferentes Estados.

El presente trabajo culmina con una serie de conclusiones en las que se encierran los resultados de la presente investigación, y que son producto del análisis realizado a lo largo de los capítulos que conforman esta tesis doctoral.

3. SISTEMA METODOLÓGICO

El método de investigación que se ha seguido en la presente investigación doctoral comprende varios recursos metodológicos inherentes a la ciencia del Derecho Tributario.

Se ha empleado el método histórico-evolutivo¹⁰, que consiste en “tomar en consideración datos del pasado relevantes para determinar el contenido de las disposiciones del presente”¹¹. En nuestra investigación se ha intentado confrontar la norma tributaria con la realidad social del tiempo en el que hubo de ser aplicada y, de este modo, se aportan datos de la actividad financiera y de otras disciplinas -economía y sociología- cotejándolos con el periodo de publicación de las normas jurídico-tributarias, sus posteriores modificaciones y derogaciones, atendiendo a los matices políticos o sociales imperantes en el tiempo que desvelan las necesidades de los Estados y sus ciudadanos. A ello se debe la inserción de los gráficos relativos a la evolución del número de asegurados y algunas de las tablas sobre la evolución de los tipos de

¹⁰ Vid. HERRERA MOLINA, P.M., “Metodología del Derecho Financiero y Tributario”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 26/2003: “[...]el método histórico-evolutivo obliga a tener presentes ciertos datos económicos aportados por disciplinas extrajurídicas. No se trata de atribuir un sentido económico a los términos jurídicos, sino de contemplar los resultados cuantitativos de la ciencia económica para conocer mejor la "realidad social del tiempo a que han de ser aplicables" las normas financieras (artículo 3.1 del Código Civil).”, p. 22.

¹¹ Vid. RODRÍGUEZ-TOUBES MUÑIZ, J., “El criterio histórico en la interpretación jurídica”, en: *Dereito: Revista Xuridica da Universidade de Santiago de Compostela*, núm. Extra 1, 2013, pp. 599-632.

gravamen. Su empleo se hace especialmente visible en los capítulos primero, segundo y tercero.

También se ha usado el método analítico sintético sistematizando normas (civiles, mercantiles y tributarias), jurisprudencia interna y comunitaria, y doctrina administrativa (ordenes interpretativas, consultas vinculantes y resoluciones de los TEARs), descomponiendo la figura contractual del seguro de vida a sus elementos más básicos y esenciales, desde lo más general a lo más específico para posteriormente integrarlos, a modo de síntesis, como un todo con la finalidad de obtener un resultado¹². Este método es el más perceptible en los capítulos cuarto, quinto y sexto.

Asimismo, se ha recurrido al método exegético al objeto de establecer una interpretación de la norma jurídico-tributaria en su sentido literal y gramatical; y también a la dogmática jurídica o análisis de la norma, cuyo objetivo no es otro que la clarificación de las normas existentes orientada a una mejor y más segura aplicación de las mismas¹³, procedimiento básico para el estudio de la normativa aseguradora y tributaria como fórmula para no caer en la imprecisión o el error en cuestiones elementales en una materia tan compleja como el contrato de seguro de vida. Es el método empleado en los capítulos dedicados al análisis del régimen jurídico tributario del seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Las fuentes a las que se han recurrido han sido las propias de la ciencia jurídico-tributaria: normativa, jurisprudencia, doctrina administrativa y consultas de la Dirección General de Tributos y también de la DGSFP, además de varios informes y dictámenes emanados de diferentes organismos e instituciones relacionados directamente con la temática de nuestra investigación. Estas fuentes aparecen debidamente relacionadas en la bibliografía y en conjunto han contribuido a estructurar mi conocimiento y dar fluidez a mis ideas sobre la tributación del seguro de vida.

¹² *Vid.* BUNGE, M., *La investigación científica. Su estrategia y su filosofía*, Colección Convivium, ed. Ariel, Barcelona, 1969.

¹³ *Vid.* BUENAGAS CEBALLOS, O., *Introducción al Derecho y a las Ciencias Jurídicas*, ed. Dykinson, 2018, p. 39-62.

CAPITULO I

EVOLUCIÓN HISTORICO-LEGISLATIVA DEL CONTRATO DE SEGURO DE VIDA EN LA NORMATIVA ESPAÑOLA

“Una de las cofas mas neccessarias para el trato de la mercadería, y para la confervacion della es la antigua costumbre, que en todos los cabos fe guarda, de affegurafe unos mercaderes a otros, las mercaderías que cargan, y los navios en que las llevan; lo qual fi ceffafe, disminuirian mucho los tratos porque no aviendo affeguradores, no avria quien ofaffe cargar y ofaffe aventurar a perder todo lo que cargaffe.”

Ordenanzas del Consulado Sevilla (1556)¹⁴

¹⁴Vid. CRUZ BARNEY, O., *El riesgo en el comercio Hispano-indio: préstamos y seguros marítimos durante los siglos XVI a XIX*. Editado por el Instituto de investigaciones Jurídicas, México, 1998, p. 103, tomado de las *Ordenanzas del Consulado de Sevilla de 1556*, pp. 78 y ss., núm. 25. Artículos 27 a 60 sobre regulación del Contrato de Seguro.

1.1 LOS ORÍGENES DEL CONTRATO DE SEGURO DE VIDA

1.1.1 Introducción

Antes de abordar el estudio de la tributación del Contrato del Seguro de vida en el marco de nuestro ordenamiento jurídico tributario es preciso hacer un inciso previo y detenerse en el análisis de la figura contractual del contrato de seguro, en cómo surgió, cuáles fueron sus antecedentes histórico-jurídicos y cómo se ha desarrollado, haciendo hincapié en el seguro de vida. Es la única manera de comprender la realidad jurídica que vivimos.

Para entender el presente debemos mirar al pasado. Como decía GONZÁLEZ VICENT el Derecho no “es”, sino que “llega a ser” y en este llegar a ser, en esa evolución histórica, es dónde podemos encontrar su razón y fundamento¹⁵.

Los antecedentes más antiguos versan sobre el contrato de seguro como medio de aseguramiento de las mercancías y los viajeros en el tráfico marítimo. Habremos de aguardar hasta el siglo XVII para asistir al nacimiento de los primeros contratos de seguro de vida.

El origen del contrato de seguro surge en la Edad Media (fines del siglo XII) en íntima conexión con la navegación marítima. En efecto, el descubrimiento de nuevas rutas marítimas supuso un enorme estímulo al comercio marítimo y puso de manifiesto las carencias del ordenamiento jurídico imperante ante los nuevos retos que iban surgiendo. En concreto, uno de estos desafíos se centró en encontrar un mecanismo adecuado que atenuase el factor riesgo en las embarcaciones que transportaban mercancías y pasajeros, concerniente a la posibilidad de sufrir un naufragio, un motín a bordo o un abordaje, circunstancias comunes en aquella época.

Nace, de este modo, el llamado “préstamo a la gruesa”, que tiene sus orígenes en el llamado *Foenus Nauticum* romano, derivado de los conocimientos y prácticas mercantiles griegas y fenicias¹⁶. En el citado “préstamo a la gruesa”, el prestamista

¹⁵ Vid. GONZÁLEZ VICEN, F., “Sobre el positivismo jurídico”, *Separata de los Estudios en Homenaje al profesor Giménez Fernández*, Facultad de Derecho, Sevilla, 1967, p. 11.

¹⁶ Vid. GASTON GAUCHE, T., *De los privilegios marítimos y de la hipoteca naval*, Editorial Jurídica Chile, Santiago de Chile, 1971, pp. 20 y 21. En este sentido también, Vid. BLANCO GARCIA, S. y CARVAJAL MOLINA, P., “Antecedentes del Seguro a Prima”, *Documentos de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y empresariales (Universidad Complutense)*, núm. 4, 2001, pp. 2-6. Vid. LACRUZ MANTECÓN, M.L., *Formación del Contrato de seguro y cobertura del riesgo*, Editorial

aportaba una suma de dinero suficiente para cubrir los gastos del viaje marítimo, incluyendo en ocasiones, la compra de mercancías; como contraprestación recibía un alto interés sobre la suma prestada si la expedición regresaba exitosa de su aventura. Pero, en el caso de que el barco no regresara a puerto, el prestatario o sus herederos no tenían ninguna obligación contractual con el prestamista. El beneficio consistía en la diferencia entre el capital prestado y el que se percibía una vez que el barco retornaba del viaje, perdiéndolo todo en caso de no retorno o fracaso de la aventura.

Entre los siglos XIV y XV el préstamo a la gruesa evolucionó hasta convertirse en el denominado seguro a prima, debido a la escasa correlación que existía entre la travesía y el riesgo. Resultaba esencial valorar las posibles pérdidas y, por lo tanto, el riesgo de la operación y en función de estos hacer un cálculo de la prima. Los costes se establecían tomando como referencia la distancia recorrida, la época del año en que se realizaba la travesía, el tipo de barco y la existencia o no de un conflicto bélico, entre otros factores¹⁷. Durante este periodo aún no existía el cálculo estadístico actuarial.

Como indica CASADO ALONSO para que una ciudad gozase de un mercado asegurador era necesario la coyuntura de varios factores: a) riqueza para invertir en cubrir un riesgo, b) grupo numeroso de comerciantes que quisieran asegurar sus inversiones y, c) existencia de oriundos de la ciudad en aquellos puertos con los que se mantenía una actividad comercial con el fin de obtener información actualizada de los riesgos que amenazaban las rutas marítimas¹⁸.

1.1.2. Evolución histórica del seguro de vida

Mención aparte, merece la evolución histórica de la figura contractual del seguro de vida. Su desarrollo fue más tardío que los seguros marítimos. Las primeras noticias

Reus, Madrid, 2013, pp. 9 y 10. Vid. DEL PINO TOSCANO, F.J., “El Préstamo a la Gruesa en la Carrera de Indias”, en: NAVARRO ANTOLÍN, F. *et al* (Coord.), *Orbis incognitus: avisos y legajos del Nuevo Mundo: homenaje al profesor Luis Navarro García*, Vol. 2, 2007, pp. 199-203.

¹⁷ El primer seguro de la Edad Moderna que se conoce se remonta al año 1347 y fue firmado en la ciudad de Génova. Se trata de un seguro marítimo formalizado por escrito mediante una escritura notarial, al navío Santa Clara que cubría la ruta Génova-Mallorca cubriendo el riesgo por accidentes, naufragio o asalto de piratas. Vid. TORTELLA, G., MANZANO, A., GARCIA RUIZ, J.L., “Breve historia del seguro en España”, en: *Revista Actuarios*, núm. 37, 2015, pp. 33-43.

¹⁸ Vid. CASADO ALONSO, H., “Burgos, Bolsa internacional de Seguros en los siglos XV y XVI”, en: *Revista de Responsabilidad Civil, Circulación y Seguro - Cuadernos de Historia del Seguro*, Año 1, núm. 3, pp. I-VI.

sobre esta modalidad de contrato se remontan al siglo XV, cuando se aseguraba la vida de los esclavos y la de los propios pasajeros¹⁹.

Sin embargo, la primera póliza de un seguro de vida de la que se tiene constancia pertenece al año 1583 y fue concertada con el londinense William Gibbons. Gibbons abonó 32 libras en concepto de prima y sus herederos percibieron 400 libras cuando murió²⁰.

En el siglo XVII surgió en Europa un producto financiero denominado operaciones tontinas que sería el precursor primitivo de las actuales pensiones y los seguros de vidas. Su funcionamiento consistía en la creación de un fondo común constituido mediante la aportación por inversores de un capital inicial, éstos últimos recibían los intereses en forma de renta vitalicia durante el resto de su vida, suma que era garantizada por el Estado. No obstante, cada vez que uno de los inversores del fondo fallecía, el interés que recibía el resto se iba incrementando, y cuando se producía el fallecimiento del último inversor del fondo, el capital restante del fondo volvía a las arcas públicas del Estado²¹.

No obstante, el seguro de vida más próximo al actual se originó en Inglaterra, a finales del siglo XVII y, desde allí, se produjo su expansión al continente europeo. *Life Assurance and Annuity Association* fue la primera compañía aseguradora mutual de la que se tiene noticia, cuyo nacimiento se produjo en Londres en 1699, a la que seguirían muchas otras²².

¹⁹ Vid. BLANCO GARCIA, S. y CARVAJAL MOLINA, P., “Antecedentes del seguro a Prima”, en: *Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Complutense)*, núm. 4, 2001, pp. 20-21. Se tiene conocimiento de que un médico barcelonés en el año 1467 aseguró a su esclava embarazada para el supuesto de morir durante la gestación. Sobre el seguro de vida de esclavos se puede consultar MADURELL I MARIMON, J.M., “Los seguros de vida de esclavos en Barcelona (1453-1523)”, en: *Anuario de Historia del Derecho Español*, núm. 25, 1955, pp. 123-188.

²⁰ Vid. ARIZA RODRIGUEZ, F., “El camino hasta Solvencia II en la industria europea del seguro y perspectivas de seguro”, en: *Revista Universitaria Europea*, núm. 18, 2013, pp. 107 y ss.

²¹ El nombre de tontinas proviene de su inventor Lorenzo de Tonti, natural de Nápoles, quien le propuso al Cardenal Nazarino instaurar este sistema en Francia para obtener fondos tras la Guerra de los Treinta Años. Más tarde sería Inglaterra en 1693 quien lanzaría su primera operación tontina. Vid. BAUCHI, J.H., “De tonti aux tontines”, *Jurisclasser périodique, édition natariale*, 1994, pp. 368 y ss. En igual sentido, NUÑEZ IGLESIAS, A., “La práctica francesa del pacto de tontina entre coadquirentes: utilidad y posibilidad”, en: *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 685, sept-oct., 2004, pp. 2429 y ss.

²² Entre otras destacaron: “*Amicable Society*” (1706), “*London Assurance*” (1720), “*Royal Exchange Assurance Corporation*” y “*Society for Equitable Assurance on Lives and Survivorship*” (1762).

En sus inicios no fue un contrato aceptado por la mayoría de los Estados, al ser considerado un negocio inmoral, que llegó a prohibirse en diversos lugares, entre ellos, España y Francia. Como dice BOLDÓ RODA, asegurarse contra la muerte se suponía una especie de apuesta, algo que llegó a considerarse repulsivo e inaceptable. Por lo que se consideró un negocio ilícito que ni tan siquiera merecía una regulación. Así podemos advertirlo en las diversas Ordenanzas mercantiles españolas de la época como el artículo 10 de las Ordenanzas de los Magistrados de Barcelona, del año 1435, los artículos 10 y 20 de las Ordenanzas de Burgos de 1538 y, los artículos 27, 28 y 40 de las Ordenanzas de Bilbao de 1560 y 1737. El Código de Comercio español de 1829, siguiendo el ejemplo del Código francés de 1807 no contemplaba este seguro²³.

Los seguros sobre la vida comenzaron a irrumpir en España, a mediados del siglo XIX, al igual que en el resto de Europa. En ellos se incorporaron por primera vez técnicas estadísticas, si bien, al principio muy primigenias. La primera tabla de mortalidad conocida está datada en el año 1662 y fue confeccionada por John Graunt en su obra *Natural and Political Observations on the Bills of Mortality* relativa a la población de Londres²⁴. Sin embargo, es unánime el criterio doctrinal de que el inicio de las técnicas estadísticas actuariales en materia aseguradora se sitúa en el año 1693, a raíz del artículo “Un estimado del grado de mortalidad de la humanidad, obtenido de varias tablas de edades y funerales en la ciudad de Breslau”, de Edmud Halley²⁵.

Ello motivó que el nacimiento de compañías aseguradoras sobre la vida en España fuese más lento que en países de nuestro entorno. La “Compañía General de Seguros La Española” (1841) fue la precursora en ofrecer tarifas basadas en la utilización de tablas de mortalidad. A ésta, le seguirían otras como “La Unión y El

²³ Vid. BOLDÓ RODA, C., *El beneficiario en el contrato de Seguro de vida*, ed. Bosch, Barcelona, 1988, disponible en: <https://app.vlex.com/#WW/vid/279773>, [última visita 10/12/2017].

²⁴ Vid. GARCIA GÓNZALEZ, J.M., “Observaciones políticas y naturales hechas a partir de los boletines de mortalidad”, en: *EMPIRIA, Revista de Metodología de las Ciencias Sociales*. núm. 21, enero-junio, 2011, pp. 173-183. Igualmente, ROSS, SHELDON M., *Introducción a la Estadística*, traducción coordinada por VALDÉS SÁNCHEZ, T., ed. Reverté, Barcelona, 2007, pp. 7 y ss.

²⁵ Halley publicó una tabla de mortalidad basada en los registros de nacimientos y defunciones de la ciudad alemana de Breslau, en la que también se adjuntaba la edad de los difuntos. Su finalidad era determinar el precio de las anualidades a satisfacer por los asegurados a las compañías aseguradoras. Esta tabla de mortalidad estuvo vigente durante más de ochenta años. Vid. ECHEGARAY EIZAGUIRRE, L., *Historia de la Investigación Social. Un viaje desde la primera encuesta (S. XVIII) a la actual investigación on line*, Madrid, 2018, p.81. En igual sentido, ESCUDER BUENO, J., ESCUDER VALLÉS, R. Y VEGAS MONTANER, A., “Historia de las Tablas de mortalidad españolas y su evolución”, capítulo 19, en: BASULTO SANTOS, J. Y GARCIA DEL HOYO, J.J. (coord.), *Historia de la probabilidad y la estadística (IV)*, 2009, pp. 322 y ss.

Fénix Español” (1879) y “Banco Vitalicio de España” (1897)²⁶. Si bien, el seguro de vida científico fue un producto con poca transcendencia en España, y cuando comenzó a tener una cierta repercusión en la década de 1870, lo hizo a través de compañías extranjeras.²⁷

1.2 PRIMIGENIA NORMATIVA ASEGURADORA EN ESPAÑA: LAS ORDENANZAS DE LOS CONSULADOS

El contrato de seguro, como ya se ha desvelado en el anterior epígrafe, hunde sus raíces en el tráfico marítimo, permitiendo a los navegantes y mercaderes atenuar el riesgo asumido en sus operaciones mercantiles. Con posterioridad, el espectro del seguro se ampliará a otros campos como el agrícola o el industrial y, en último lugar, al aseguramiento de la propia vida. Ello permite afirmar que el contrato de seguro ha estado íntimamente vinculado, desde sus más remotos orígenes, a la actividad mercantil y por ello sus primeras normas se establecieron dentro del Derecho Mercantil.

Ello explica que a medida que el seguro se generalizó surgiese la necesidad de su regulación. De este modo, las primigenias fórmulas relacionadas con el seguro consistieron en disposiciones elaboradas por las ciudades, concernientes a la protección de mercancías y viajeros en el tráfico marítimo, que se tradujeron en preceptos específicos sobre los contratos de seguro marítimos incluidos en las distintas normativas mercantiles, denominadas Ordenanzas Consulares. La regulación del contrato de seguro

²⁶ Se tiene conocimiento de que el propio monarca español Alfonso XII suscribió una póliza de vida con la compañía aseguradora *La Previsión, Compañía sobre la vida* (1880) por importe de 500.000 pesetas de la época. Vid. EDITORIAL DE CULTURA, “Crónica negra de la Historia: la maldición de los Borbones”, en: *La Razón, Diario de Noticias de España y actualidad*, 5 septiembre 2016, disponible en: <https://www.larazon.es/cultura/la-maldicion-de-los-borbones-EC13449278>, [última visita en 10/01/2019]. Y, NICOLAU NOS, R., “La observación y el análisis de la mortalidad en España antes de 1960”, en: *Revista de Demografía Histórica*, Vol. 34, núm. 2, pp. 102 y ss.

²⁷ España permaneció muy rezagada en el ramo de vida con respecto a otros países europeos como Inglaterra, Alemania u Holanda. Por ello en la década de 1870 desembarcaron en territorio español compañías aseguradoras extranjeras dedicadas al ramo de vida como *Lloyd Aleman* (1871), *Winterthur* (1875), o *The New York Life Insurance Company* (1881) entre otras, quedando en su poder la gran mayoría de las primas suscritas durante este periodo. En el año 1910, el 60,3% de las primas recaudadas pertenecían a compañías aseguradoras extranjeras. Vid. PONS PONS, J., *Las compañías extranjeras en el mercado de seguros español (1912-1940)*, Comunicación presentada en: *Congreso de la Asociación de Historia Económica (2005) Sesión B.14. Capital, empresarios y tecnología extranjeros en España, siglos XVI-XX*. Así mismo, FRAX ROSALES, E. Y MATILLA QUIZA, M.J., “La evolución del sector seguros en Francia y España. 1800- 1936”, en: NUÑEZ, C.E. (ed), *Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18th century to today*, Sevilla, 1998, pp. 31 y ss. También, ELU TERAN, A., Comunicación: “Los seguros privados ante el surgimiento del seguro social de vejez en España, 1900-1936”, en: *X Congreso Internacional de la AEHE 8, 9 y 10 de Septiembre 2011 Universidad Pablo de Olavide (Sevilla)*.

de vida basado en técnicas matemático-actuariales fue mucho más tardía como se podrá comprobar a lo largo de este capítulo.

Las Ordenanzas fueron elaboradas por los llamados Consulados, denominación que fue acuñada por las agrupaciones de quienes estaban relacionados en el ámbito geográfico de un territorio/ciudad por actividades comerciales internacionales. Se constituían, por un lado, como verdaderos gremios mercantiles y, por otro, se erigían en tribunales de comercio con una jurisdicción privativa respecto a los tribunales ordinarios, cuya función era resolver los conflictos mercantiles surgidos en la plaza conforme a los usos y costumbres del lugar²⁸. La forma elegida para solucionar estas disputas fue el arbitraje, más rápido y sencillo que la vía judicial. Entre sus iniciativas, según señala MIGUEL BERNAL, también estaba la realización de conciertos con la Hacienda Pública en orden a la recaudación y pago de impuestos de la alcábala y cientos que gravaban sus actividades comerciales. Los Consulados fueron los precursores de las actuales Cámaras de Comercio²⁹.

Las Ordenanzas consulares fueron disposiciones que agruparon los usos, costumbres y normas escritas que los comerciantes poseían para administrar sus gremios en las distintas plazas en que se mantenía un comercio de carácter internacional, dada la evolución cada vez más compleja de las distintas transacciones que se realizaban. Entre sus disposiciones ocupó un lugar importante el seguro marítimo. Más tarde se incorporaría a éste el seguro de vida referido al aseguramiento sobre la vida de pasajeros, tripulantes y esclavos que hacían las travesías marítimas. Se trataba de un Derecho realizado por los mercaderes, basado en su experiencia y práctica comercial, de ahí, su éxito y perdurabilidad durante varios siglos³⁰.

²⁸ Vid. MIGUEL BERNAL, A., “Las Corporaciones Mercantiles de Sevilla. Del Consulado (1543) a la Cámara de Comercio (1886)”, en: *Anuario de Estudios Atlánticos [en línea]*, (enero – diciembre), 2013, disponible en: <http://www.redalyc.org/html/2744/274430139025/> [última consulta 01/11/2018].

²⁹ Vid. GARCIA DE ENTERRÍA MARTINEZ-CARANDE, E., “Las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación ante el Derecho”, en: *Revista de Administración Pública*, núm. 139, 1996, p. 153. Y, ANES ÁLVAREZ DE CASTRILLÓN, R., “Creación de las Cámaras de Comercio. La Cámara de Comercio de Gijón”, en: *Cuadernos De Historia Del Derecho*, núm. 2004: Extra-1, pp. 50.

³⁰ Vid. DEL VALS MINGO, M.M., “Los Consulados en el tráfico indiano”, en: ANDRES-GALLEGO, J. (dir.), *Tres grandes cuestiones de la historia de Iberoamérica: ensayos y monografías: Derecho y justicia en la historia de Iberoamérica: Afroamérica, la tercera raíz: Impacto en América de la expulsión de los Jesuitas*, Fundación Mapfre, 2005, pp. 95 y 96.

1.2.1 Ordenanzas Consulares de Barcelona

Así, uno de los textos jurídicos españoles más antiguos de los que se tiene conocimiento son las Ordenanzas de Seguros Marítimos de Barcelona de 1436, aunque las más interesantes son, quizás, las que datan del año 1484 y cuyo ámbito de aplicación principal fue el comercio marítimo en el Mar Mediterráneo, fundamentalmente con Italia, Grecia y Oriente.

Los aseguradores del siglo XV eran particulares que suscribían el total o bien una parte del riesgo del fletamento. De este modo, se entiende que en la Ordenanza primera se haga constar que una de las finalidades de ésta es “extirpar todo fraude y daños, pleitos y reclamaciones que pudiera hacerse en la Ciudad por asegurar barcos y otras embarcaciones y por asegurar mercancías, tejidos y haberes”³¹.

En el año 1494 la Ordenanzas fueron compiladas en el *Llibre del Consolat de Mar* de Barcelona, que durante un gran periodo de tiempo se convirtió en el Derecho Internacional Comercial del Mediterráneo. El mismo recogía además importante jurisprudencia del Tribunal Consular Marítimo de Barcelona. Sus destinatarios fueron de forma preferente los mercaderes mallorquines y venecianos, y sus disposiciones permanecieron invariables hasta la publicación del Código español de Comercio de 1829³².

1.2.2 Ordenanzas del Consulado de Burgos

Son interesantes, y también destacan durante este periodo, las Ordenanzas del Consulado de Burgos (año 1494, pero publicadas en el año 1538) y cuyo ámbito de aplicación se circunscribía a las relaciones comerciales mantenidas esencialmente con Brujas, derivadas del comercio de lana (exportación de lana desde Castilla e importación de paños y telas procedentes de Flandes), aunque también se tiene conocimiento de relaciones comerciales con Londres, Portugal e Italia. Dedicaban una parte importante de su articulado a la regulación del seguro marítimo.

El antecedente de estas Ordenanzas fue la Declaración de la Póliza de Seguros de 26 de enero de 1526, en dónde ya se establecía el formato y clausulado que debían

³¹ Vid. SALA, M., *Un siglo de seguros marítimos barceloneses en el comercio con América (1770-1870)*, Fundación Mapfre, 2012, pp. 50 y ss.

³² Vid. TORTELLA, G., MANZANO, A. y GARCÍA RUÍZ, J.L. “Breve Historia del Seguro en España”, *Óp. cit.* p. 33.

tener los documentos aseguraticios, las mercancías asegurables, las primas y las responsabilidades de las partes. Las Ordenanzas de Burgos de 1538, abordaron con mayor exhaustividad la regulación del contrato de seguro que su antecedente, más de la mitad del texto estaba dedicada en exclusiva al seguro marítimo. El texto se vería modificado posteriormente por la nueva Forma de la Póliza de 1546 y las Ordenanzas Generales del Consulado de Burgos de 1572.

CASADO ALONSO en sus investigaciones sobre el mercado de seguros en Burgos, establece que entre los años 1565 y 1619 se suscribieron pólizas sobre seguros de vida, aunque en una ínfima porción con relación a los del tráfico de mercancías. En ellos se aseguraba la vida de una persona cubriendo el riesgo de muerte natural o violenta, por un periodo que oscilaba entre los seis meses y el año. Eran seguros cuya contratación se realizaba para garantizar el cobro de un préstamo o un juro de vida, pero en los que no se realizaba ningún cálculo matemático-actuarial para estimación del riesgo³³.

1.2.3 Ordenanzas del Consulado de Sevilla

Del mismo modo, sobresalen durante este periodo, las Ordenanzas del Consulado Sevilla o Universidad de los Cargadores de Indias (años 1554-1556) que vinieron a regularizar el comercio de Indias³⁴. Tomaron como modelo las Ordenanzas de Burgos³⁵. Su articulado se distribuyó en dos partes bien diferenciadas: la primera, dedicada a la regulación de la propia institución (artículos 1 a 34); y la segunda, destinada a la ordenación del seguro marítimo que incorporaba además formularios de pólizas (artículos 35 a 70), y cuya finalidad fue la reglamentación de los derechos y

³³ Según los datos proporcionados por CASADO en dicho periodo tenía contabilizadas 6.323.756,3 pólizas sobre mercancías frente a 55.640 sobre la vida. Vid. CASADO ALONSO, H., “El mercado internacional de Burgos en el siglo XVI”, en: *Boletín de la Institución Fernán González*, núm. 2019, Burgos, 1999, pp. 277-306. Tal fue el volumen de la actividad aseguradora y el importe del dinero que se generaba por razón de la misma que se estableció un impuesto en 1564 sobre la contratación de los seguros (16 maravedís por cada 100 ducados del importe sobre primas). Vid. CASADO ALONSO, H., “El seguro marítimo en la Carrera de Indias en la época de Felipe II”, en: *Comercio y Cultura en la Edad Moderna, Comunicaciones de la XIII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*, Universidad de Sevilla, 2015, p. 946.

³⁴ Vid. GARZÓN PAREJA, M., “Las urgencias de la Corona y el Consulado de Sevilla”, en: *Estudis, Revista de historia moderna*, núm. 2, 1973, p. 207.

³⁵ Vid. COLLADO VILLALTA, P., “El Consulado de Sevilla: por un mayor protagonismo en la Carrera de Indias (1591-1608)”, en: TORRES RAMÍREZ, B., Y HERNÁNDEZ PALOMO, J.J., *Andalucía y América en el Siglo XVI: actas de las II Jornadas de Andalucía y América*, celebradas en la Universidad de Santa María de la Rábida, marzo 1982), Vol. 1, 1983, pp. 278-279.

obligaciones tanto de los asegurados como de los aseguradores sobre los navíos y las mercancías transportadas.

El contenido de las Ordenanzas de Sevilla sería después plasmado en la Recopilación de las Leyes de los *Reynos de las Indias* del año 1680, compendio legislativo de Pragmáticas, Cédulas Reales, Ordenanzas y otras fuentes jurídicas, que logró reunir en 9 libros más de 6.400 leyes refundidas y ordenadas de forma sistemática por materias, desde la época de los Reyes Católicos hasta el reinado de Carlos II³⁶.

Dentro del Título 39 del Libro IX, se dedicó un capítulo a los aseguradores. Se ocupaba de los seguros marítimos y de las pólizas que eran utilizadas con el comercio indiano, en las que, a modo de curiosidad, se incluía una cláusula sobre los tribunales competentes en caso de litigio, obligando a los extranjeros a renunciar a la posibilidad de acudir a la justicia extranjera en caso de conflicto³⁷.

1.2.4 Ordenanzas de Seguros Marítimos de la Nación de España en Brujas

Durante este periodo también se contabilizan las Ordenanzas de Seguros Marítimos del Consulado de la Nación de España en Brujas, fechadas en 1569, cuyo articulado giró en exclusiva sobre la materia aseguradora, y daban cuenta de la integración de los comerciantes españoles en las plazas situadas en los Países Bajos³⁸.

No obstante, como materia novedosa, merece resaltar que en su Título XX regulaba los seguros de vida, que más tarde serían prohibidos por la Ordenanza Real de Felipe II en 1570³⁹.

³⁶ Vid. HEREDIA HERRERA, A., “Las Ordenanzas del Consulado de Sevilla”, en: *Archivo Hispalense: revista histórica, literaria y artística*, Tomo 56, núm. 171-173, Sevilla, 1973, pp. 172 y ss.

³⁷ “Y para ello obligamos nuestras personas, y bienes y damos poder cumplido a los Juezes de la Casa de la Contratación de esta Ciudad de Sevilla, y a otras qualesquier Justicias de estos Reynos, para que nos lo hagan cumplir y renunciemos nuestro propio fuero, y jurisdiccion de los dichos Juezes Oficiales, y a todas las otras Justicias, y al Prior, y Consules, que son, o fueren de aquí delante de la Universidad de los Mercaderes tratantes en las Indias de esta Ciudad de Sevilla, para que por todo rigor de derecho assi por via executiva, como en otra qualquier manera nos compelan, y apremien a lo assi guardar, y cumplir como si fuesse juzgado, y sentenciado por sentencia definitiva, dada por Juez competente en contradictorio juicio, y por nos, y por cada uno de nos consentida, y pasada en cosa juzgada.”. En este sentido, Vid. OROPEZA CHÁVEZ, A.B., *Regulación y práctica de la extranjería en el Derecho indiano: de las Partidas a la Recopilación de 1860*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 2016, pp. 246 y ss.

³⁸ Vid. CORONAS GONZÁLEZ, S.M., “La Ordenanza de seguros marítimos del Consulado de la Nación de España en Brujas”, en: *Anuario de historia del Derecho español*, núm. 54, 1984, pp. 385-408.

³⁹ En las Ordenanzas Reales de 1570 se estableció la intervención del Estado en el mercado asegurador. Lo más singular de las mismas fue la prohibición del seguro de vida. Vid. BRICEÑO RUIZ,

1.2.5 Ordenanzas del Consulado de Bilbao

Llegados a este punto, se hace preciso mencionar las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737, que tuvieron su génesis en otras anteriores datadas el 15 de diciembre de 1560⁴⁰. Su originalidad residió en compilar en un mismo texto el Derecho Marítimo junto con el Derecho Terrestre, sin perder la esencia de la institución que evidentemente era el comercio marítimo.

La mayoría de su articulado fue fruto de la importación del texto de la Ordenanza de la Marina Francesa de 1681⁴¹. Las Ordenanzas de Bilbao se estructuraron en 29 capítulos que regulaban la jurisdicción del Consulado de Bilbao y su régimen jurídico. Dentro de este último, dedicaban una gran parte al contrato de seguro marítimo, concretamente su capítulo 22 “De los seguros, sus pólizas y formas de hacerse”⁴². Se regularon varias clases de contratos, todos ellos calificables como de daños, ya que el seguro sobre la vida estaba prohibido.

1.2.6 Siglos XVII a XVIII

Poco a poco, el comercio asegurador fue transformándose y en el siglo XVII, como señala PONS PONS, las compañías aseguradoras colectivas especializadas se

A., *Derecho de la Seguridad Social*, Textos Jurídicos Universitarios, segunda edición, México, 2015, disponible en: https://books.google.es/books?id=xctHDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=derecho+de+la+seguridad+social&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwid_7W_36zjAhUOEBQKHcP7AqwQ6AEILjAB#v=onepage&q=derecho%20de%20la%20seguridad%20social&f=false [última consulta 10/01/2019].

⁴⁰ Vid. OLARAN MÚGICA, C., “El Consulado de Bilbao y sus Ordenanzas. Ordenanzas manuscritas e impresas”, en: *Jado: boletín de la Academia Vasca de Derecho = Zuzenbidearen Euskal Akademiaren aldizkaria*, Año 10, núm. 22, pp. 266-270.

⁴¹ Elaborada para regular y asegurar el comercio marítimo en Francia, fue uno de los textos jurídicos más importantes en Francia durante el Antiguo Régimen. El Código de Comercio Frances fundamenteó su articulado en el texto de la citada Ordenanza. En este sentido, Vid. SERNA VALLEJO, M., “La Ordenanza francesa de la marina de 1681: unificación, refundición y fraccionamiento del Derecho Marítimo en Europa”, en: *Anuario de Historia del Derecho español*, núm. 78-79, 2008-2009, pp. 233-260.

⁴² El capítulo 22 se inicia de esta manera: “*Respecto de que en este comercio se acostumbran a hacer varios contratos de seguros, así por mar, como por tierra, que consisten en tomar a su cargo los aseguradores del riesgo, daños y contingencias en casos fortuitos, es a saber, por lo que mira al mar, de naufragios, echazones, presas de enemigos, retenciones de príncipes, batería de patrón, y marineros, incendios y otras adversas fortunas que pueden acaecer, pensadas o impensadamente, a las mercaderías, y a otras cosas, obligándose el asegurador, o aseguradores a pagar al asegurado las cantidades que expresaren las pólizas, según, como está dispuesto por la antigua ordenanza de este consulado, confirmado por su magestad [...]*”. Vid. MOTILLA MARTÍNEZ, J., “Las Ordenanzas del Consulado de Bilbao, interesante fuente histórica del Derecho Mercantil (versión paleográfica y notas sobre el fragmento del texto)”, en: *Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, núm. 15, México, 1983, pp. 189-219.

convirtieron en la forma mayoritaria de contratación sustituyendo a los aseguradores individuales, quienes hasta ese momento se habían reunido de manera ocasional para invertir en el aseguramiento de un flete. Este fenómeno tiene su origen en Mallorca, a través de las denominadas “*Caixes de seguretats*”. Posteriormente, estas compañías fueron el germen en el siglo XVIII de las aseguradoras participadas por acciones⁴³.

Entre los años 1793 y 1814, España vivió inmersa en un periodo bélico, lo que provocó que muchas de las compañías aseguradoras que se habían creado en territorio español desaparecieran. Sólo sobrevivió la denominada Compañía de Seguros Reina María Luisa, y ello, porque tenía el respaldo de la corona. La consecuencia fue que durante este periodo no se produjo ninguna transformación o cambio legislativo significativo reseñable en materia aseguradora. Tras la Guerra de la Independencia la recuperación de la industria aseguradora fue más lenta.

Podemos concluir que a tenor de los textos contenidos en las Ordenanzas de los Consulados, muy parecidos entre sí, durante los siglos XVI a XVIII, la función del contrato de seguro marítimo estuvo centrada en la cobertura de los riesgos ordinarios que podían sufrir los navíos y las mercancías por causas debidas a las propias fuerzas de la naturaleza (agua, viento y fuego), por los conflictos bélicos, y los producidos por el propio hombre; en establecer las condiciones contractuales, que conforme a los usos y la costumbre del lugar, protegiesen los derechos y las obligaciones de asegurados y aseguradores; y por último, en ofrecer un proceso rápido y sencillo de resolución de conflictos basado en el arbitraje. Lo que potenció en gran medida las actividades mercantiles relacionadas con el comercio.

1.3 LA CODIFICACIÓN EN EL CONTRATO DE SEGURO (SIGLO XIX): PRIMERAS NORMAS RELACIONADAS CON EL SEGURO DE VIDA

En el siglo XIX surgió la idea, por influencia del Código de Comercio francés de 1807, de elaborar un Código Mercantil. Ello tuvo su germen en las ideas codificadoras que se desarrollaron durante el siglo XIX, cuyo objetivo era concentrar todas las

⁴³ Estas compañías estaban especializadas en la contratación aseguradora, que constituía su objeto social, carencia de un capital social inicial, y una responsabilidad colectiva, solidaria e ilimitada de su masa social, fijación de un límite de cobertura por objeto asegurado, nombre religioso, entre otros caracteres. *Vid.* PONS PONS, J., “Compañías de seguro marítimo en España (1650-1800)”, en: *HISPANIA. Revista Española de Historia*, 2007, Vol. LXVII, núm. 225, enero-abril, pp. 271-294.

disposiciones referidas a una misma disciplina jurídica en un solo texto jurídico, una sola ley. La confección de un código mercantil ya se había valorado por los constituyentes en el artículo 258 de la Constitución española de 1812.

El 30 de mayo de 1829 se produjo la publicación del primer Código de Comercio español, su artífice fue el jurista gaditano Sáinz de Andino, quien supo conjugar las disposiciones de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao y el articulado del Código francés de Napoleón. El Código supuso el final de los Consulados y la constitución de un Derecho Mercantil de carácter general⁴⁴.

El texto se componía de 1219 artículos, regulando el Seguro Marítimo en el Libro Tercero, sección tercera, Título III, en los artículos 840 a 899. Y como dato interesante, reúne en sus artículos 812 a 839 disposiciones relativas al préstamo a la gruesa, siguiendo así el precedente de las Ordenanzas Consulares, entre ellas la de Bilbao⁴⁵.

En su artículo 1219 deroga toda la normativa mercantil que se encontraba dispersa hasta la época⁴⁶. En el artículo 265 definía a las sociedades mercantiles anónimas y dentro de ellas a las aseguradoras, incorporando como novedad la limitación de la responsabilidad de los socios.

Facilitó la creación de compañías aseguradoras, rebajando los trámites burocráticos, pero no llegó a establecer normas sobre el acceso a la actividad asegurativa. No obstante, las compañías aseguradoras que se crearon en el siglo XIX, conforme al Código de Comercio eran compañías modernas, que incorporaron en sus cuentas anuales las provisiones técnicas, dato fundamental para poder determinar la certeza de los datos contenidos en cada ejercicio⁴⁷. El 18 de mayo de 1857 se produjo el desplome de la bolsa de Barcelona, afectando gravemente a toda clase de sociedades

⁴⁴ Vid. DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, J., “Las Ordenanzas de Bilbao como antecedente de la Codificación Mercantil en España”, en: *Jado: boletín de la Academia Vasca de Derecho = Zuzenbidearen Euskal Akademiaren aldizkaria*, Año 10, núm. 22, 2011, pp. 14-15.

⁴⁵ *Ibidem*, p. 18.

⁴⁶ “[...] derogo todas las leyes, decretos, órdenes y reglamentos...de los Consulados del Reino”.

⁴⁷ Vid. SALA, M., *Un siglo de seguros marítimos barceloneses en el comercio con América (1770-1870)*, Fundación Mapfre, 2012, pp. 106 y 154 y ss. Las provisiones técnicas eran de tres tipos: a) Provisión para siniestros pendientes de pago; b) Provisión de primas no consumidas y c) Provisión para siniestros no declarados.

anónimas, siendo su impacto aún mayor en las compañías aseguradoras, que comenzaron a descapitalizarse.

El Código de Comercio de 1829 fue derogado por el Código de Comercio de 1885. Fue el primer texto jurídico en España que reguló el contrato de seguro de vida, para lo que se tomó como modelo el Código de Comercio Italiano de 1882. Igualmente, dentro de su articulado, también se normativizaron otros tipos de contratos de seguros. Así en su Libro II, Título VIII, artículos 380-438 “De los contratos de seguro”, regulaba los ramos de seguros contra incendio, los seguros sobre la vida, los de animales y cosechas, los seguros de transporte terrestre y marítimo e incluso una fórmula final abierta en el artículo 438 “ Podrá ser asimismo objeto del contrato de seguro mercantil cualquiera otra clase de riesgos que provengan de casos fortuitos o accidentes naturales, y los pactos que se consignent deberán cumplirse, siempre que sean lícitos y estén conformes con las prescripciones de la Sección Primera de este Título”.

No obstante, según la doctrina mostraba carencias importantes, entre ellas, por ejemplo, que copiaba gran parte de Código de Comercio de 1829, naciendo de este modo anticuado respecto a las corrientes aseguradoras que se estaban viviendo en Europa, principalmente en Francia, sobre la naturaleza de la actividad aseguradora, y su posible consideración como servicio público. Resaltaba la no exigencia de una profesionalización y habitualidad a las entidades aseguradoras. Así como la nula referencia a los elementos personales del seguro sobre la vida, cuya extrema complejidad era y es ineludible. Y, dejaba fuera y sin regulación los ramos de accidentes, de enfermedad y de seguro de responsabilidad civil⁴⁸.

En materia tributaria destacaron, entre otras, la Ley de Presupuestos de 1888-1889, en la que se incluyó una cuota de contribución para todas las compañías aseguradoras, incluidas las de sumas -seguros de vida-, mediante un porcentaje del 10% aplicable sobre los beneficios distribuidos. La reforma fue un tanto apresurada y creó

⁴⁸ Vid. FRAX ROSALES, E. y MATILLA QUIZA, M.J., “Centenario de la Ley de Seguros de 1908 (I): la legislación sobre el sector asegurador en España, 1908-1935”, en: *Revista Española de Seguros: Publicación doctrinal de Derecho y Economía de los Seguros Privados*, núm. 133-134, pp. 85-114. También Vid. VERDERA Y TUELLS, E. (coord.), *Comentarios a la Ley del Contrato de Seguro*, Colegio Universitario de Estudios Financieros, CUNEF, 1982, p. 33. Y, Vid. LACRUZ MANTECÓN, M.L., *Formación del contrato de seguro y cobertura del riesgo*, en: ROGEL VIDE, C., *Colección Jurídica General, Monografías*, Madrid, 2013, pp. 16 y ss.

algunos conflictos, entre ellos y como dato curioso, el considerar hecho imponible el capital asegurado en las pólizas.

Así las cosas, se dictó la Ley de Presupuestos de 5 de agosto de 1893, que en su artículo 32, obligó por vez primera a las compañías aseguradoras, a presentar un balance de operaciones que incluyera información sobre las pólizas suscritas, primas y seguros liquidados y, en su artículo 34 estableció un depósito de garantía. A ella, le siguieron entre otras, la Instrucción Adicional al Reglamento de la Contribución Industrial y Comercio, de 13 de agosto de 1893, texto en el que se fijó un porcentaje del 2% sobre las primas de seguro y sobre las comisiones que cobraban los agentes de seguros. Y, optó por modificar el hecho imponible, considerando como tal, el importe de las primas⁴⁹.

Estos dos últimos textos son harto significativos, pues por primera vez el Estado parece ser consciente de la importancia del contrato de seguro y la industria que se mueve en torno al mismo, la necesidad que existe de regular el sector de manera específica y las posibilidades de obtener cuantiosos ingresos tributarios, lo que se traducirá, a partir de entonces, en la aparición de normas tributarias relacionadas directamente con la imposición de los contratos de seguro⁵⁰.

Otro hito importante, dentro de la labor codificadora en el contrato de seguro, lo representó el Código Civil de 1889, texto jurídico que incorporaba en su Libro IV dedicado a los contratos, el Título XII, destinado a los contratos aleatorios o de suerte, y dentro de estos, el contrato de seguro en el Capítulo II, regulado en los artículos 1791 a 1797. La definición de contrato de seguro se contenía en su art. 1791:

“Es aquel por el cual el asegurador responde del daño fortuito que sobrevenga en los bienes muebles o inmuebles asegurados, mediante cierto precio, el cual puede ser fijado libremente por las partes.”

⁴⁹ Vid. CARUANA DE LAS CAGIGAS, L., GONZÁLEZ RUIZ, L., y NUÑEZ, G., *La Contribución de Utilidades y la Estadística Empresarial en España: la reforma administrativa de la industria del seguro y el crecimiento del sector a principios del siglo XX*. Versión preliminar, Grupo de Estudios Históricos sobre la empresa, Universidad de Granada, 2014, pp. 11 y ss. Disponible en: <http://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/33390/gregorio%20nu%C3%B1ez.pdf?sequence=1> [última visita 26/10/2018].

⁵⁰ Vid. FRAX ROSALES, E. y MATILLA QUIZA, M.J., “Centenario de la Ley de Seguros de 1908 (I): la legislación sobre el sector asegurador en España, 1908-1935”, *Óp. Cit.*, p.188.

El Código Civil sólo se ocupó del contrato de seguro de daños en las cosas y del contrato de mutuo. Su descoordinación con el Código de Comercio de 1885 era manifiesta, y eso que se publicó cuatro años después⁵¹. Lo cierto es que el legislador pasó de puntillas por el contrato de seguro, sin disciplinar una realidad que superaba con creces a la norma, perdiendo una gran oportunidad.

1.4 LA LEGISLACIÓN SOBRE EL SEGURO DE VIDA EN EL SIGLO XX

El inicio del siglo XX supuso en España una evolución normativa sin precedentes en el seno del mercado asegurador. Se publicaron varias leyes significativas por su contenido y alcance dentro de la materia aseguradora.

La Ley de Accidentes de trabajo, de 30 de enero de 1900, creó el seguro para el trabajo. Adoptó la teoría del riesgo profesional, responsabilizando a los empresarios en caso de accidente de sus trabajadores⁵². De este modo, en su artículo 12 decía:

“Los patronos podrán sustituir las obligaciones [...] por el seguro hecho a su costa en cabeza del obrero de que se trate, de los riesgos a que se refiere cada uno de esos artículos respectivamente o todos ellos, en una Sociedad de seguros debidamente constituida, que sea de las aceptadas para ese efecto por el Ministerio de la Gobernación, pero siempre a condición de que la suma que el obrero reciba no sea inferior a la que correspondiera con arreglo a esta ley”.

Y su Reglamento, de 28 de julio de 1900, en donde por primera vez se permitió la contratación de seguros privados para cubrir los riesgos derivados de los accidentes

⁵¹ Vid. LACRUZ MANTECÓN, M.L., *Formación del contrato de seguro y cobertura del riesgo*, *Óp. Cit.*, p. 21.

⁵² En la citada Ley se establecían las indemnizaciones máximas por muerte, incapacidad permanente e incapacidad laboral. Asumiendo el empresario los gastos de sepelio. Los empresarios para afrontar estas indemnizaciones disponían de dos opciones: contratar el seguro con compañías de seguros privadas o mediante una mutua patronal de seguros. Vid. SILVESTRE RODRIGUEZ, J. Y PONS PONS, J., “El seguro de accidentes del trabajo, 1900-1935. El alcance de las indemnizaciones, la asistencia sanitaria y la prevención”, en: SILVESTRE RODRIGUEZ, J. Y PONS PONS, J. (coord.), *Los orígenes del estado de bienestar en España, 1900-1945: los seguros de accidente, vejez, desempleo y enfermedad*, 2010, pp. 123-150. También, GARCÍA GONZÁLEZ, G., “Los inicios de la previsión social en España: responsabilidad patronal y seguro de accidentes en la Ley de Accidentes del Trabajo de 1900”, en: *Lex Social, revista de los derechos sociales*, julio-diciembre 2015, Vol. 5, núm. 2, 2015, p. 3-4, 14 y ss.

laborales, propiciándose la creación de un nuevo ramo de seguros⁵³. Estos dos instrumentos jurídicos fueron los precursores de la institucionalización de la previsión social en España que culminaron en la Ley Orgánica de 27 de febrero de 1908 con la creación del Instituto Nacional de Previsión.

También hay que mencionar la Ley reguladora de las Compañías, Sociedades, Asociaciones y cualquier entidad que tenga por fin realizar operaciones de seguros, comúnmente conocida por Ley General de Seguros de 14 de mayo de 1908, que en su artículo 1 refiere la obligación de inscripción en el Registro de “Las compañías, Sociedades, Asociaciones y en general todas las entidades nacionales o extranjeras que tengan por fin realizar operaciones de seguro sobre la vida humana, sobre la propiedad mueble o inmueble [...]”⁵⁴. Más tarde, esta Ley sería completada por el Reglamento de Seguros de 2 de febrero de 1912. Fueron los primeros textos jurídicos que regularon la actividad aseguradora en España, abordando no sólo estipulaciones referidas a los contratos de seguro en general -incluyendo el ramo de vida- sino también referidas a las compañías aseguradoras, como el acceso al mercado y el ejercicio de la actividad aseguradora⁵⁵.

Esta Ley supuso un avance gigantesco en materia aseguradora, alcanzando grandes logros, y acercando la legislación a la realidad del sector asegurador. Sometió al control del Gobierno -Ministerio de Fomento- a todas las compañías aseguradoras, obligándolas a inscribirse por primera vez en un registro específico, dejando fuera del mismo a las mutualidades y a los montepíos, cuestión que más tarde se procedería a regular. Y, a las compañías dedicadas al ramo de vida las obligó a incluir una copia de

⁵³ Vid. DE LA VILLA GIL, L.E., “La influencia de la Ley de Accidentes de Trabajo de 1900 en la construcción del ordenamiento laboral español”, en AA.VV.: *Cien años de Seguridad Social*, Fraternidad-Muprespa, Madrid, 2000, p. 6.

⁵⁴Vid. ALONSO, J.M., *La Historia del seguro en España*, En: <http://www.historiadelseguro.com/articulos-publicados/1908-ano-de-oro-del-seguro-espanol> [última visita 26/10/2018]. Para visualizar el contenido de la citada Ley se puede consultar el siguiente enlace http://www.congreso.es/docu/docum/ddocum/dosieres/sleg/legislatura_10/spl_79/pdfs/4.pdf [última visita 26/10/2018].

⁵⁵ En este sentido, en el apartado 6 del artículo 2 de la Ley de 1908 se dispone como requisito para la inscripción de una entidad aseguradora que opere en el ramo de vida, que se acompañe la documentación referida a la tarifa completa de las diversas categorías de primas, tablas de mortalidad y de sobrevivencia en los que basen sus cálculos y demás bases para la formación de las reservas matemáticas Vid. DUQUE SANTAMARIA, P., “Evolución de la supervisión de la documentación contractual y técnica de los productos de seguro en España”, en: *Revista ICE El sector asegurador y de los planes y fondos de pensiones*, nov.-dic., núm. 833, 2006, pp. 140 y ss. Y, TORRES GÓMEZ, C.A., *Gestión de acciones comerciales en la actividad de mediación ADGN0210*, IC editorial, 2018.

las tablas de mortalidad en las que debían justificar sus cálculos actuariales para determinar el importe de primas y reservas. A tal efecto, se creó la Comisaría General de Seguros, que fue el antecedente de la actual DGSFP⁵⁶.

La Ley de 1908 estuvo vigente hasta la promulgación de la Ley de Ordenación de los Seguros Privados de 16 de diciembre de 1954. Consecuencia directa de la referida Ley General de Seguros de 1908 fue la publicación de la Real Orden de 31 de marzo de 1909 por la que se establecía cuál debía ser la redacción de los contratos de seguro y sus cláusulas⁵⁷. Surgió una regulación comprensiva de los distintos ramos de seguros, que poco a poco, fueron afianzándose en el mercado, como los seguros sobre cosechas, amortización de préstamos, sobre automóviles, sobre aeronaves, etc.

La Ley General de Seguros de 1908 llenó la laguna histórica que había existido en materia aseguradora, puesto que los textos legales hasta esa fecha ofrecían una reglamentación incompleta y parcial del mercado asegurador: entre otros, la Ley 26 de marzo de 1900 sobre el Impuesto del timbre en los seguros marítimos o la Contribución sobre las Utilidades de la Riqueza Mobiliaria de 27 de marzo de 1900, y el Reglamento de Administración y Cobranza del mismo año⁵⁸.

Años más tarde, cabe mencionar otras iniciativas legislativas como la Ley de 10 de febrero de 1943 que reguló el Régimen Especial del Seguro Agrario y cuya única

⁵⁶ Sobre la Ley General de Seguros de 14 de mayo de 1908 se pueden consultar BENITEZ DE LUGO RODRIGUEZ, F., *Tratado de Seguros, Tomo I*, Madrid, 1942, pp. 162-165. Y, TEJERO LAMARCA, L., “El control de la Administración del Estado sobre la actividad de seguros. Especial referencia a la Inspección de seguros”, en: VERDERA TUELLS, E. (dir.), *Comentarios a la Ley de Ordenación del seguro Privado, Tomo II*, CUNEF, Madrid, 1988, pp. 517-533.

⁵⁷ Vid. FRAX ROSALES, E. Y MATILLA QUIZA, M.J., “Los seguros en España 1830-1934”, en: *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Año núm. 14, núm. 1, 1996, p. 190.

⁵⁸ La Contribución se modulaba en tres Tarifas, cada una de las cuales gravaba hechos totalmente diferenciados: Tarifa I (rendimientos del trabajo), Tarifa II (rendimientos de capital) y Tarifa III (era más compleja y gravaba un mixto de utilidades del trabajo y el capital). La industria del seguro se situaba en uno de los epígrafes de la Tarifa III⁵⁸. La base imponible estaba constituida por el importe total de las primas percibidas en España. En el Reglamento se detallaba la obligación trimestral de información que debían proporcionar las compañías aseguradoras (artículos 32 y 33). “[...] el epígrafe 5º se aplicaría a las «compañías de seguros de incendios, nacionales o extranjeras, y todas aquellas cuyo fin sea la reparación o indemnización de daños o perjuicios sobre las cosas o propiedades, por las primas de seguros efectuadas en España». Por su parte el epígrafe 6º correspondería a las «compañías regulares de seguros de vida, las de accidentes y las cooperativas de seguros, las marítimas y las de transporte, por las primas de seguros, nuevos o antiguos, efectuados en España»”, Vid. CARUANA DE LAS CAGIGAS, L., GONZÁLEZ RUIZ, L., y NUÑEZ, G., *La Contribución de Utilidades y la Estadística Empresarial en España, Óp. Cit.*, p. 25. También, PONT MESTRES, M., *Estudios sobre temas tributarios actuales*, Vol. Segundo, Servicio de publicaciones de la Universitat de Barcelona, 1987, p. 139 y ss.

fueron de financiación fue un recargo sobre la Contribución Territorial Rústica y Pecuaria⁵⁹. La Ley de 6 de diciembre de 1941, sobre Mutualidades, y el Reglamento para su aplicación aprobado por Decreto de 26 de mayo 1943, que reguló las mutualidades y montepíos de previsión social. Y, la Ley 15 de julio de 1952, de la Jefatura de Estado, sobre régimen tributario de los reaseguros.

Avanzando en el tiempo, se publicó la Ley de Ordenación de los Seguros Privados de 16 de diciembre de 1954, elaborada con una técnica un tanto deficiente, que no resolvió los grandes retos que planteaba el mercado asegurador. Tuvo un carácter marcadamente intervencionista, pues obligaba a las compañías a invertir en España las reservas técnicas (un 60% en el Banco de España o en la Caja General de Depósitos y un 30% en deuda pública del Estado)⁶⁰. La citada Ley no llegó a tener un Reglamento propio que la desarrollase, aplicándose el de 1912 en lo que no estuviese derogado. No obstante, durante estos años, la industria aseguradora prosperó por el impulso de la bonanza económica, y por la creación del Seguro Obligatorio de Vehículos a Motor y los nuevos Seguros de Vida⁶¹.

1.5 MODERNIZACIÓN DE LA LEGISLACIÓN DEL CONTRATO DE SEGURO A PARTIR DE LOS AÑOS 80

En la década de los años 80 del siglo XX se produjo una avidez del legislador mercantil por elaborar Leyes especiales sobre materias que, estando reguladas en el Código de Comercio, sin embargo fueron sustraídas del mismo. Ello sucedía porque cuando se publicaba una Ley especial, se derogaban las disposiciones sobre la misma contenidas en el Código de Comercio, lo que provocaba que éste poco a poco se fuera vaciando de contenido.

⁵⁹ Vid. VALLEJO POUSADA, R., *Los Tributos sobre la Tierra, fiscalidad y agricultura en España (siglos XII-XX)*, Ed. Universidad de Valencia, 2008, p. 428.

⁶⁰ Como dato curioso, en la Disposición adicional segunda de la Ley se estableció la exención del Impuesto sobre Derechos Reales para las percepciones de los capitales que hubiesen de satisfacer las compañías aseguradoras por razón de los contratos de seguro sobre la vida humana. En aras de impulsar esta rama del seguro dentro de la economía del país. La Ley puede consultarse en el siguiente enlace: <https://www.boe.es/datos/pdfs/BOE/1954/353/A08365-08372.pdf> [última consulta 10/12/2018].

⁶¹ Vid. MANZANO MARTOS, A., *Claves del seguro español: una aproximación a la Historia del seguro en España*, Discurso pronunciado el día 19 de junio de 2012 con motivo de su ingreso como Académico Correspondiente en la Real Academia de San Dionisio de Ciencias, Artes y Letras de Jerez de la Frontera, Fundación Mapfre, 2012.

Estas Leyes especiales que han sido particularmente intensas en materia aseguradora, han sido impulsadas por el devenir de los tiempos y la obligación de transponer la normativa europea a nuestro ordenamiento interno. Son las que se relacionan a continuación.

1.5.1 La Ley 50/1980 de Contrato de Seguro y sus modificaciones

En primer lugar, como marco normativo general de las condiciones generales de la contratación en el sector asegurador se sitúa la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (en adelante LCS). Esta Ley condensó toda la normativa del contrato de seguro, mediante la derogación de los artículos 1791 a 1797 del Código Civil (en adelante, CC), y 380 a 438 del Código de Comercio que hasta entonces regulaban esta materia. Pese a su antigüedad (39 años) todavía está vigente⁶².

El texto ha sido objeto de múltiples modificaciones a lo largo de estos años, entre las mismas destacan por su importancia las operadas por los siguientes textos:

- a) Ley 21/1990, de 19 de diciembre, para adaptar el Derecho español a las Directivas 88/357/CEE y 90/619/CEE (Segunda Directiva del de Vida), sobre Libertad de servicios en seguros distintos al de vida, y de actualización de la legislación de Seguros Privados. Como consecuencia de la misma se modificaron numerosos artículos de la LCS, algunos de ellos:
 - El contenido de la póliza establecido en el artículo 8 de la LCS.
 - El deber del tomador de declarar el riesgo en el artículo 10 y las repercusiones en la agravación o disminución del riesgo (artículos 11 a 13)⁶³.

⁶² Es numerosa la doctrina que está a favor de una derogación de la misma para adaptar la normativa al nuevo sistema europeo de seguros, pero parece ser que se está a la espera de la aprobación del nuevo Código Mercantil, cuyo Anteproyecto fue aprobado por el Consejo de Ministros el 30 de mayo de 2014. En este sentido, *Vid.* VERGEZ SÁNCHEZ, M., “Reflexiones sobre algunos aspectos relevantes de la reforma de la Ley del Contrato de Seguro”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 152, 2012, pp. 309 y ss.; BATALLER GRAU, J., “La reforma de la Ley del Contrato de Seguro”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, 279, 2011, p. 205; LOZANO ARAGÜES, R., “La Ley de Contrato de Seguro veinticinco años después”, en: *Revista Española de Seguros*, núms. 123-124, 2005, p. 381.

⁶³ Se añadió este párrafo al artículo 10, que ha originado numerosos pronunciamientos judiciales de nuestros tribunales de justicia: “el tomador queda exonerado del deber de declaración cuando el asegurador no le someta cuestionario o cuando, aún sometidoselo, se trate de circunstancias que puedan influir en la valoración del riesgo que no estén comprendidas en él”.

- Los intereses moratorios del asegurador con respecto al asegurado (artículo 20).
 - Introducción de la cláusula sobre riesgos extraordinarios en los seguros de daños, modificando gran parte del capítulo II de la LCS.
 - Las normas de Derecho Internacional Privado contenidas en el Título IV (artículos 107 a 109). Como dato curioso los contratos de seguro celebrados en el seno de la Unión Europea quedaron fuera del Convenio de Roma de 1980, que resulta sólo aplicable a los contratos celebrados con terceros países. Ello encuentra su explicación en el deseo y necesidad de la UE de tener un Derecho común propio y armonizado para todo espacio europeo. El artículo 107 se refiere a los seguros de daños y el 108 a los seguros de vida.
 - La facultad de desistimiento del tomador en los contratos de seguro de vida (artículo 83.a)).
 - Comercialización a distancia de servicios financieros (artículos 6 bis, 83.a) y Disposiciones adicionales).
 - Coaseguro comunitario (artículo 33 a)). Su consideración como un contrato de seguro por grandes riesgos, lo que implica la libre disposición de las partes.
 - Seguro de defensa jurídica (artículos 76 a) a 76 g)). Supuso su consideración como un ramo propio dentro de los seguros.
- b) La Ley 9/1992, de 30 de abril, de Mediación en los Seguros Privados que constituyó el marco regulatorio de la mediación en los contratos de seguro hasta su posterior derogación por la Ley 26/2006, de 17 de julio, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados, elaborada para poder trasponer la Directiva 2002/92/CEE de 19 de diciembre del Parlamento Europeo y el Consejo. Esta ley significó un cambio en la política legislativa de la materia aseguradora, otorgando especial protección a los tomadores y asegurados. Marcó la diferencia entre los agentes de seguro y los corredores de seguro, y liberalizó la red agencial de las entidades aseguradoras. La Ley 26/2006 modificó el artículo 8 de la LCS con relación a las condiciones de

redacción de la póliza y el 21 sobre eficacia de las comunicaciones entre tomador/ asegurador/agente.

- c) La Ley 18/1997, de 13 de mayo, de modificación del artículo 8 de la LCS para garantizar la plena utilización de todas las lenguas oficiales en la redacción de los contratos.
- d) La Ley Concursal 22/2003, de 9 de julio, que modificó el artículo 37 de la LCS, sobre la posibilidad de rescindir el contrato de seguro, para el supuesto de declaración del concurso del tomador o asegurado y se proceda a abrir la fase de liquidación.
- e) La ley 22/2007, de 11 de julio, sobre Comercialización a distancia de Servicios Financieros destinados a los consumidores por la trasposición de la Directiva 2002/65/CE, del Parlamento y del Consejo de 23 de septiembre de 2002, sobre comercialización de productos financieros.
- f) La Ley 26/2011, de 1 de agosto, sobre adaptación normativa a la Convención Internacional de la ONU sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad que ha incorporado la Disposición adicional cuarta a la LCS sobre no discriminación en la contratación de seguros de las personas por su discapacidad.
- g) La Ley 15/2015, de 2 de julio, de la Jurisdicción Voluntaria que modificó el artículo 38, párrafo seis de la LCS, en cuanto a la disconformidad de nombramiento del tercer perito permite la opción de acudir a un notario o a los Juzgados de lo Mercantil.
- h) Una de las grandes reformas de la LCS se produjo en el año 2016, debido a la publicación de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras, ante la necesidad de adaptar nuestro Derecho interno a la normativa comunitaria de seguros. Entre las modificaciones más sustanciales se encuentran la derogación de numeroso articulado: así el artículo 33.A relativo al coaseguro, el artículo 75 sobre el seguro de responsabilidad civil y el artículo 107.2 relativo a la definición de grandes riesgos. En segundo lugar, la modificación de los artículos: artículo 8.3 en el que se completa el apartado

relativo a los riesgos “[...]describiendo, de forma clara y comprensible, las garantías y coberturas otorgadas en el contrato, así como respecto a cada una de ellas, las exclusiones y limitaciones que les afecten destacadas tipográficamente; el artículo 11 referido a la agravación del riesgo en los contratos de seguro; el artículo 22 sobre la duración del contrato de seguro. Y, por último, la adición de la Sección Quinta en el Título III denominada “Seguros de decesos y dependencia”, con los artículos 106 *bis*, *ter* y *quater*.

- i) La última modificación padecida por la LCS ha sido la originada por la Ley 4/2018, de 11 julio que modifica el Texto refundido de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios y otras leyes. Se modifica la LCS para suprimir la discriminación por razón del VIH/SIDA u otras condiciones de salud.

La publicación de la LCS, en su momento, supuso un paso muy importante en la disciplina del Derecho Mercantil porque fue una ley avanzada a su tiempo, no sólo en España sino también en el marco jurídico europeo. Marcó el tránsito de un sistema jurídico dispositivo a uno de marcado carácter imperativo⁶⁴. Así se establece en su artículo 2, disponiendo su aplicación supletoria para los supuestos no regulados de forma específica⁶⁵. Uno de sus objetivos principales fue y es la protección del asegurado, considerado la parte más débil del contrato de seguro.

Su estabilidad ha sido muy beneficiosa para la industria aseguradora, ya que, gracias a ella, se ha producido una modernización del sector que le ha permitido hasta hace poco moverse con unas reglas de juego avanzadas y adaptadas a la realidad⁶⁶. No obstante, se trata de un texto legislativo que por el transcurso del tiempo y el

⁶⁴ Sentencia del TS (Sala de lo Civil), núm. 486/1997, de fecha 5 de junio de 1997, (RJ 1997/4607), en su FD. 1.^o “*La base del contrato de seguro es el principio de autonomía de la voluntad, siempre que no se oponga a la normativa imperativa de la Ley del contrato de Seguro (como así previene el artículo 2)*”.

⁶⁵ “*En defecto de Ley que les sea aplicable*”. En este sentido, Vid. SÁNCHEZ CALERO, F., “Sobre la regulación del contrato de seguro marítimo”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 73, año 1993, pp. 73 y ss. y VALPUESTA GASTAMINZA, E., “Teoría General del contrato de seguro (conforme a la ley española)”, en: *Revista de Derecho y Negocios*, Centro de Estudios de Derecho Corporativo, Universidad de San Martín de Porres, Facultad de Derecho, Lima, Perú, Año 2, núm. 3, Semestre II, 2009, p. 3.

⁶⁶ En este sentido, SANZ PARRILLA, M., “La regulación del contrato de seguros. Bases para su reforma”, Capítulo IX, en: *Estudio del sector asegurador en España*, p. 1. Disponible en: <file:///C:/Users/X541U/Downloads/1274445293cap9.pdf> [última visita 26/10/2018].

surgimiento de nuevas modalidades de contratos debería ser objeto de alguna modificación sustancial al objeto de adecuarse al nuevo tráfico jurídico-mercantil. Se aprecia en su contenido un silencio con respecto a algunos ramos de seguros o tipologías que, hoy día, se usan con relativa frecuencia como son el seguro de natalidad, nupcialidad, así como el seguro de asistencia en viaje, los seguros combinados o multirriesgos⁶⁷.

1.5.2 Disposiciones complementarias

Con posterioridad a la LCS, se publicaría la Ley 33/1984, de 2 de agosto, de Ordenación del Seguro de Privado. La nueva Ley se basó en la ordenación del mercado asegurador en general y el control de las entidades aseguradoras en particular, con el único objetivo de proteger al asegurado. En su articulado se previó la proximidad de la adhesión de España a la Unión Europea en 1986.

Parte de sus principios rectores, junto con su espíritu, se trasladaron a la Ley 30/1995, de 8 de noviembre de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, cuya publicación se produjo por adaptación de la normativa interna a la normativa europea, como consecuencia de la trasposición de varias Directivas europeas y diversas modificaciones que habían operado algunas leyes nacionales. Su publicación supuso la modificación de nueve artículos de la LCS. Entre sus novedades se hallaba la regulación de los requisitos de autorización administrativa de las entidades aseguradoras españolas y los requisitos de nulidad del contrato de seguro, entre otras.

Entre las Directivas que se deben reseñar: Tercera Directiva 90/232/CEE del Consejo, de 14 de mayo de 1990, sobre el Seguro de responsabilidad civil derivada de la circulación de vehículos automóviles; la Directiva 90/619/CEE del Consejo, de 8 de noviembre de 1990 (Segunda Directiva de seguros de vida); Directiva 91/674/CEE del Consejo, de 19 de diciembre de 1991, relativa a las cuentas anuales y a las cuentas consolidadas de las empresas de seguro; la Directiva 92/49/CEE del Consejo, de 18 de junio de 1992 (Tercera Directiva de seguros distintos del seguro de vida); la Directiva 92/96/CEE del Consejo, de 10 de noviembre de 1992 (Tercera Directiva de seguros de vida); y la Directiva 95/26/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 junio de 1995, por la que se modifican, entre otras, las Directivas 73/239/CEE y 92/49/CEE,

⁶⁷ Vid. ANGULO RODRÍGUEZ, L., "La reforma de la Ley de Contrato de Seguro a los veinte años de su aprobación", en: *Revista Española de Seguros*, núm. 104, 2000, pp. 827 ss.

relativas al seguro directo distinto del seguro de vida, y las Directivas 79/267/CEE y 92/96/CEE, relativas al seguro directo de vida.

Dentro del ámbito nacional y con posterioridad a la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, también se deben reseñar:

- a) La Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación que en su artículo 19 regula el seguro decenal de daños.
- b) La Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero como consecuencia de la transposición de la Directiva 2000/26/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de mayo de 2000 (Cuarta Directiva sobre el seguro de automóviles), y la Directiva 2000/64/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de noviembre de 2000, sobre intercambio de información con terceros países.
- c) La Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados dictada por adaptación de la Directiva 2001/17/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de marzo de 2001, relativa al saneamiento y a la liquidación de las compañías de seguros; la Directiva 2002/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de marzo de 2002, por la que se modifica la Directiva 73/239/CEE del Consejo en lo que respecta a los requisitos del margen de solvencia de las empresas de seguros distintos del seguro de vida, y, finalmente, la Directiva 2002/83/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de noviembre de 2002, sobre el seguro de vida.
- d) Por su importancia, se debe hacer mención del Real Decreto Legislativo 6/2004, por el que se aprobó el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, y su Reglamento de Desarrollo, el Real Decreto 2486/1998, de 29 de octubre. Este texto también ha sido objeto de diversas modificaciones, entre ellas: las operadas por la Ley 5/2005, de 22 de abril, de Supervisión de los conglomerados financieros, la Ley 13/2007, de 2 de julio, en materia de Supervisión del Reaseguro, la Ley 5/2009, de 29 de junio, sobre reforma del Régimen de participaciones significativas en empresas de servicios de inversión, en entidades de crédito y en entidades

aseguradoras y, por último, la Disposición adicional decimocuarta de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, que mantiene el itinerario establecido para la ordenación de los seguros privados. Ambos textos han sido en su mayor parte derogados por la antes citada LOSSEAR.

- e) Por otra parte, y refiriéndonos a legislación vigente en materia aseguradora, en el campo del ramo dedicado al seguro obligatorio de responsabilidad civil del automóvil, hay que destacar el Real Decreto Legislativo 8/2004, Texto Refundido de la Ley de Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos de Motor. Texto que más tarde sería modificado por la Ley 21/2007, de 11 de julio, que obedecía a la transposición de la Quinta Directiva del seguro de automóviles. Y, el Real Decreto 1507/2008, de 12 de septiembre, por el que se aprueba su Reglamento.
- f) Y, una de las más recientes, la Ley 39/2006 de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia de España.

1.5.3 La Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y su Reglamento (LOSSEAR)

Mención aparte, merece la Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras (en adelante, LOSSEAR) debido a la exigencia de trasposición a nuestro ordenamiento interno del Derecho Comunitario de Seguros, en concreto los preceptos de la llamada “Directiva Solvencia II”⁶⁸ y la “Directiva Ómnibus II”⁶⁹. Y, el Reglamento que la desarrolla, el Real Decreto 1610/2015, de 20 de noviembre, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (en adelante ROSSEAR).

La Ley, por exigencias comunitarias, vino a sustituir al Real Decreto Legislativo 6/2004, por el que se aprobó el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión

⁶⁸ Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio.

⁶⁹ Directiva 2014/51/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, por la que se modifican las Directivas 2003/71/CE y 2009/138/CE y los Reglamentos (CE) n.º 1060/2009, (UE) n.º 1094/2010 y (UE)n.º 1095/2010 en lo que respecta a los poderes de la Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación) y de la Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Europea de Valores y Mercados).

de los Seguros Privados. Por lo que el articulado de la ley dispone la regulación y supervisión de la actividad del mercado asegurador y reasegurador privado, estableciendo las condiciones de acceso y solvencia de las compañías aseguradoras. Dos de sus principales objetivos son la transparencia de la actividad aseguradora y la protección de los tomadores, asegurados y beneficiarios⁷⁰.

Entre las novedades que se atisban en su texto, tal y como mencionan FERNÁNDEZ MANZANO Y RUIZ ECHAURI, destaca en primer lugar, el empleo de un sistema de definiciones coherente y consistente a nivel europeo; en segundo lugar, la ampliación de los mecanismos de defensa de consumidores y usuarios establecidos con respecto a los asegurados en el anterior texto de 2004, a las figuras de los tomadores y beneficiarios; en tercer lugar, se introducen nuevas limitaciones y requisitos adaptados a la normativa europea para el acceso a la actividad aseguradora y reaseguradora, en el sentido de que en el ejercicio de la actividad se establece un nuevo sistema de gobierno y nuevos parámetros para la externalización de funciones basado en tres criterios como son la calidad, seguridad y disponibilidad; en cuarto lugar, se ha encargado de abordar todo el procedimiento de supervisión de las entidades aseguradoras y reaseguradoras y grupos de forma detallada, destacando la evaluación de su solvencia; en quinto lugar, se realiza hincapié en el régimen de infracciones y sanciones de las normas de ordenación y supervisión del sistema asegurador; y, en sexto lugar, en sus Disposiciones finales se modifican algunos artículos de la LCS, concretamente los artículos 8, apartado tercero, relativo a las indicaciones mínimas de la póliza; 11, apartado segundo, relativo a los seguros de personas; 22 sobre la reducción del plazo de oposición a la prórroga del contrato para el tomador y, el 106 *bis, ter y quáter* con la introducción de la regulación de los seguros de decesos y dependencia⁷¹.

⁷⁰ Vid. GIRGADO PERANDONES, P., “La regulación de las entidades aseguradoras y reaseguradoras en la nueva normativa de ordenación, supervisión y solvencia (LOSSEAR)”, en: *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, núm. 6, 1, 2017, pp. 110-112. Sobre la nueva LOSSEAR, RODRIGUEZ-PONGA, M.F., Y LÓPEZ POLÍN, M.B., “Las entidades aseguradoras ante la nueva regulación”, en: *Revista española de control externo*, Vol. 18, núm. 52, 2016, pp. 33-57.

⁷¹ En este sentido, Vid., FERNÁNDEZ MANZANO, L.A., y RUIZ ECHAURI, J. (COORD.), BOFILL MORIENTES, J., CORREA RUIZ, M., MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, V., REQUEIJO TORCAL, A., VÁZQUEZ ACEDO, F. “Comentarios a la LOSSEAR”: *Un análisis de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras*, Madrid, España, Ed. Hogan Lovells, 2015, pp. 2, 17, 32, 42, 49, 104, 105 y 106. También en ORTIZ DEL VALLE, M.C., “Modificaciones en la Ley de Contrato de Seguro a propósito de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras”, en: *Revista Lex Mercatoria*, núm. 2, 2016, pp. 82-86.

Por otro lado, el ámbito reformador de la LOSSEAR ha sido amplísimo en el Derecho de seguros, hecho que se constata en el apartado VIII del preámbulo de la citada Ley, donde se consigna la relación de las diferentes disposiciones que han resultado afectadas por la misma, un total de 13. Así, además de la ya citada LCS, podemos encontrar las siguientes normas afectadas por las modificaciones de la LOSSEAR:

Por una parte, ha sido objeto de reforma la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación, en el sentido de que se ha alterado tanto la materia aseguradora como la alternativa a la suscripción obligatoria de un seguro, y la obtención de una garantía financiera que permita cubrir el mismo riesgo. Todas estas modificaciones del texto legal persiguen dotar de una mayor seguridad jurídica a la posición del adquirente de la vivienda frente al promotor, y modificaciones referidas a la percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.

También el Texto refundido de la Ley de Planes y Fondos de Pensiones (Real Decreto legislativo 1/2002, de 29 de noviembre) se ha visto afectado por el alcance reformista. Así, se amplían las posibilidades operativas de los fondos de pensiones, para aprovechar y favorecer las economías de escala y la diversificación de las políticas de inversión y de la gestión de inversiones.

Además, ha modificado la Ley 13/1996, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social; y la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (en adelante LIRPF 35/2006) cuyo articulado procede a adecuarse a lo dictado por la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Quinta), de 11 de diciembre de 2014, Caso: Comisión/España, asunto núm. C-678/11⁷², EU:C:2014:2434 (TJCE 2015\66), que ha declarado contraria a la normativa europea la obligación de designar un representante en España a efectos fiscales por los fondos de

⁷² Su incoación se fundó en la vulneración de la libre prestación de servicios establecida en los artículos 56 de TFUE y el 36 del Acuerdo EEE. El procedimiento de infracción iniciado por la Comisión Europea se dirigió contra el art. 46.c) del RDL 1/2002 por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, el art. 86 RDL 6/2004 por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, el art. 10 RDL 5/2004 por el que se aprueba el TRLIRNR y el art. 47 LGT. En este sentido, *Vid.* MARTÍN JIMÉNEZ, A., CARRASCO GONZÁLEZ, F., Y GARCÍA HEREDIA, A., “Jurisprudencia Tributaria del TJUE”, en: *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 166, 2015. pp. 226-260.

pensiones domiciliados en otro Estado miembro de la Unión Europea que desarrollen en España planes de pensiones de empleo sujetos a la legislación española, y de las entidades aseguradoras domiciliadas en otro Estado miembro que operen en España en régimen de libre prestación de servicios, ello ha supuesto la modificación, con vigencia a partir de 01/01/2016, de los artículos 99.2, párrafos 3º y 4º y 105 letras g) y h).

Por último, la LOSSEAR ha introducido novedades de menor calado en el Real Decreto Legislativo 7/2004, de 29 de octubre, del Estatuto Legal del Consorcio de Compensación de Seguros; en el Texto refundido de la Ley sobre Responsabilidad Civil y Seguro en la circulación de vehículos a motor (Real Decreto legislativo 8/2004, de 29 de octubre); en la Ley 26/2006, de 17 de julio, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados; y en la Ley 4/2014, de 1 de abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación.

Como bien se dice en su Preámbulo, la transposición de la Directiva no se termina en la Ley, pues algunas de sus disposiciones se han incorporado a la normativa española a través del ROSSEAR, al que directamente remitía la Ley en su Disposición Final decimoséptima. Si bien es cierto que este texto no agota la normativa sobre materia aseguradora, habrá que concordarlo con la procedente de la Unión Europea y las directrices emanadas de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (en adelante AESPJ)⁷³.

1.5.4 Normativa comunitaria en materia aseguradora

Tras la firma del Tratado de Roma en marzo del año 1957 y su posterior ratificación en el año 1987 mediante el Acta Única Europea, comenzaron a aprobarse las primeras Directivas relacionadas con el mercado asegurador, atendiendo a los fines fundacionales de establecimiento de un mercado único y una unión económica y monetaria.

⁷³ Organismo que fue creado por la Unión Europea a través del Reglamento (UE) nº 1094/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de noviembre de 2010, para prevenir los riesgos de desestabilización del sector de los seguros. Elabora normas reguladoras y técnicas que acompañan a las leyes adoptadas por el Parlamento Europeo y el Consejo para regular las compañías de seguros, los conglomerados financieros (grandes empresas financieras activas en diversos sectores financieros), las pensiones de jubilación y los intermediarios de seguros (empresas que venden pensiones y pólizas de seguros). También tiene la facultad de emitir directrices y recomendaciones sobre la aplicación del Derecho de la Unión. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Aami0070>. [Última visita 15/12/2016]. Más información en TAPIA HERMIDA, A.J., “La Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (AESPJ)”, en: *Documentos de trabajo del Departamento de Derecho Mercantil*, núm. 37, 2011, pp. 1-26.

Se dictó, de este modo, la Primera Directiva 73/239/CEE del Consejo, de 24 de julio de 1973, sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad del seguro directo distinto del seguro de vida, y a su ejercicio. La Unión Europea desde sus primeros tiempos fue consciente de la importancia del seguro como elemento clave en el crecimiento y estabilidad de la economía europea. Este deseo de un mercado único asegurador se hizo constar en el Libro Blanco de la Comisión sobre el Mercado Interior de 14 de junio de 1985⁷⁴.

Una de las primeras medidas acordadas fue la posibilidad concedida a las compañías aseguradoras de poder implantar sucursales en todo el territorio de la Unión Europea para poder operar en cada uno de los Estados Miembros.

Después se publicarían las llamadas “segundas” Directivas sobre el seguro:

- a) Segunda Directiva 88/357/CEE del Consejo, de 22 de junio de 1988, sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo, distinto del seguro de vida, por la que se establecen las disposiciones destinadas a facilitar el ejercicio efectivo de la libre prestación de servicios.
- b) Segunda Directiva 90/619/CEE del Consejo, de 8 de noviembre de 1990, sobre la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo de vida, por la que se establecen las disposiciones destinadas a facilitar el ejercicio efectivo de la libre prestación de servicios.

En ambos textos, se avanzó hacia la armonización del mercado asegurador en el seno de la Unión Europea. Es más, el Consejo Europeo al tomar conciencia que, en un futuro inmediato, avanzando en esa armonización, se tendrían que ejecutar las diferentes

⁷⁴ Se trata de un texto que aborda los problemas que estaban pendientes de resolución en la Unión Europea, cuyo único objetivo entonces era alcanzar el Mercado Interior (conseguir un espacio libre de fronteras interiores). Con la finalidad de poder materializarlo y darle cobertura legal, se reformaron los Tratados originarios a través del Acta Única Europea (1986). *Vid.* VEIGA COPO, A., “Hacia una Europóliza. Los principios del Derecho europeo del contrato de seguro (primera parte)”, en: *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, núm. 37, julio-diciembre 2012, Bogotá (Colombia), pp. 61-95. Y, FERNÁNDEZ NAVARRETE, D., *Fundamentos económicos de la Unión Europea*, Ed. Thomson, 2007, p. 61.

Directivas comunitarias referidas al sector asegurador, creó el Comité de Seguros, como órgano de ayuda y apoyo a la Comisión⁷⁵.

En una tercera tanda de Directivas se intentó impulsar el mercado asegurador en la Unión Europea mediante la constitución de un régimen jurídico de autorización administrativa única, controlada por el país de origen de la compañía aseguradora. Que, a su vez, se modulaba en torno a un mayor control de la solvencia⁷⁶:

- a) Directiva 92/49/CEE del Consejo, de 18 de junio de 1992, sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo distinto del seguro de vida y por la que se modifican las Directivas 73/239/CEE y 88/357/CEE (tercera Directiva de seguros distintos del seguro de vida).
- b) Directiva 92/96/CEE del Consejo, de 10 de noviembre de 1992, sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo de vida, y por la que se modifican las Directivas 79/267/CEE y 90/619/CEE (tercera Directiva de seguros de vida).

El *iter* legislativo en el seno de la Unión Europea ha sido muy amplio, basado fundamentalmente en ese principio de un mercado único europeo, que debe desarrollarse gracias a la libertad de establecimiento y la libre prestación de servicios. Lo que ha provocado que gran parte de la normativa este dirigida a la armonización del acceso, control y supervisión de la actividad aseguradora y de las propias compañías.

Hay que tener presente que los Estados Miembros siempre han mostrado sus reservas a la hora de ceder sus competencias nacionales en materia financiera y aseguradora. Muestra patente de ello ha sido la Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que en diferentes pronunciamientos ha tratado de contrarrestar las restricciones de la normativa nacional de los Estados. En este sentido, relacionadas con la libre prestación de servicios las Sentencias del TJCE de 26 de noviembre de 1975, Caso: “*Robert-Gerardus Coenen y otros contra Sociaal-Economische Raad*”, en el asunto núm. 39/75, EU:C:1975:162. STJCE, de 4 de diciembre de 1986, en el asunto

⁷⁵ Vid. VERCHER MOLL, F.J., “Hacia una autoridad de supervisión europea”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 145, 2011, pp. 68 y ss.

⁷⁶ Vid. HERNÁNDEZ BARROS, R., “Políticas de inversión en el sector seguros en la Unión Europea”, en: *RUE, Revista Universitaria Europea*, núm. 6, 2007, pp. 97-128.

núm. 220/83 (Comisión/Francia), EU:C:1986:461; asunto núm. 252/83 (Comisión/Dinamarca), EU:C:1986:462 y asunto núm. 206/84 (Comisión/Irlanda), EU:C:1986:464. STJUE (Sala Segunda), de 5 de julio de 2007, asunto núm. C-522/04 (Comisión/Bélgica), EU:C:2007:405, (TJCE 2007\185) Y, por supuesto en materia tributaria, entre otras, la sentencia del TJCE de 28 de enero de 1986, Caso: “*Avoir Fiscal*”, en el asunto núm. 270/83, EU:C:1986:37, sobre discriminación en la concesión de los beneficios fiscales a compañías aseguradoras francesas en detrimento de aquellas otras radicadas en otros países de la Unión Europea⁷⁷.

Como disposiciones complementarias a todo lo expuesto, por su importancia en materia aseguradora y, que resultan de aplicación en nuestro país, destacan algunos de los últimos Reglamentos y Directivas de la Unión Europea:

- a) Reglamento 1286/2014 Reglamento (UE) 1286/2014 (26 noviembre 2014) sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista empaquetados y los productos de inversión basados en seguros (PRIIPs). El Reglamento ha comenzado a aplicarse el 1 de enero de 2018. Su objetivo es favorecer la comparación de la información que ha de ser proporcionada a los inversores minoristas en la Unión Europea sobre determinados productos financieros, que resultan de una gran complejidad. Esta ha de ser clara y de fácil comprensión⁷⁸. En sus inicios, sólo estaba prevista la regulación de los seguros de vida en los que el tomador asumen el riesgo de la inversión, los *Unit Linked*, pero actualmente la misma se ha extendido a muchos de los seguros de vida ahorro así los seguros de vida con garantía de tipo de interés a vencimiento y los que garantizan un tipo de interés mínimo más una participación en beneficios. Este Reglamento se complementa con el Reglamento Delegado (UE) 2017/653, de 8 de marzo de 2017 que completa el anterior.
- b) La Directiva (UE) 2016/97, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero del 2016, sobre la distribución de seguros que deroga la Directiva

⁷⁷ Vid. SÁNCHEZ LORENZO, S., “La actividad aseguradora en el contexto de las libertades comunitarias de establecimiento y de prestación de servicios”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 140, 2009, pp. 584 y ss.

⁷⁸ Se trata de un documento con contenido estandarizado, no más de tres páginas, que permite la comparación de productos financieros comercializados dentro de la Unión Europea. El citado documento debe contener los indicadores de riesgo enumerados del 1 (riesgo más bajo) a 7 (riesgo más alto).

2002/92/CE, ha venido a modificar gran parte de la normativa dedicada a la mediación en seguros. Uno de los objetivos de la Directiva es armonizar las legislaciones de los diferentes Estados miembros que regulan el acceso y ejercicio a la distribución de seguros para garantizar una mayor protección de los asegurados, ampliando las obligaciones de información a los clientes. Su transposición a la normativa interna está aún pendiente⁷⁹.

- c) Los Reglamentos Delegados (UE) 2017/2358 de la Comisión, de 21 de septiembre de 2017, sobre control y gobernanza de los seguros en la Unión Europea y 2017/2359 sobre los requisitos de información y las normas de conducta aplicables a la distribución de productos e inversión basados en seguros, que completan la Directiva (UE) 2016/97.
- d) La Directiva (UE) 2018/411, de 14 de marzo de 2018, que retrasaba al 1 de octubre de 2018 la fecha de aplicación por parte de los Estados miembros de las medidas de transposición de la Directiva (UE) 2016/97 y sus Reglamentos complementarios. En España se está tramitando actualmente un proyecto de Ley de Distribución de seguros y reaseguros privados.

⁷⁹ Con fecha 2 de junio de 2016 se publicó el borrador de las Directrices preparatorias relativas a los procedimientos de gobernanza y vigilancia de productos para las empresas de seguros y los distribuidores elaborado por la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (en adelante, EIOPA), dirigido a los Estados miembros para que realicen una transposición coherente de la Directiva 2016/97. El citado borrador se adoptó íntegramente por la DGSFP en su Resolución de 18 de Noviembre de 2016, en la que textualmente se establece: "*Las directrices de la AESPJ tienen como objeto garantizar una protección uniforme, eficaz y efectiva a los tomadores de seguros dentro de la Unión Europea. En particular, las Directrices preparatorias relativas a los procedimientos de gobernanza y vigilancia de productos para las empresas de seguros y los distribuidores de seguros tienen por finalidad establecer prácticas de supervisión coherentes, eficientes y eficaces en materia de control de productos y requisitos en materia de gobernanza, según se expone en el artículo 25 de la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016, sobre la distribución de seguros. Asimismo, tienen por objetivo prestar apoyo y ofrecer orientación a las autoridades competentes en su preparación para transponer de forma coherente las disposiciones organizativas sobre los procedimientos de gobernanza y vigilancia de productos previstas en la citada Directiva.*" Básicamente estas Directrices suponen una aplicación anticipada del artículo 25 de la Directiva 2016/97. Con fecha 21/05/2018 fue publicado en el boletín del Congreso de los Diputados, el Proyecto de Ley núm. 22-1 de Distribución de seguros y reaseguros privados, disponible en: http://www.congreso.es/public_oficiales/L12/CONG/BOCG/A/BOCG-12-A-22-1.PDF, [última consulta 10/09/2018]. Posteriormente, con fecha 02/10/2018 fue publicado en el Boletín del Congreso de los Diputados, las Enmiendas e índice de enmiendas al articulado del Proyecto de Ley de Distribución de seguros, disponible en: http://www.congreso.es/public_oficiales/L12/CONG/BOCG/A/BOCG-12-A-22-2.PDF, [última visita 08/11/2018]. Con fecha 6 de febrero de 2020, ha sido publicado en el BOE el Real Decreto-Ley 3/2020 de 4 de febrero, de medidas urgentes, por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales que entre otras transpone al ordenamiento español la Directiva 2016/97 sobre la distribución de Seguros.

Este recorrido es imprescindible para conocer el devenir histórico de la normativa aseguradora, los antecedentes históricos y legislativos, así como la realidad social del tiempo en que fue, ha sido y debe ser aplicada. Comprender mejor algunas cuestiones que, hoy en día, perviven y se mantienen vigentes, otras que han sido modificadas, y otras que simplemente han desaparecido de nuestro ordenamiento jurídico.

Resulta significativo que en sus inicios como se ha visto, las normas primigenias en materia aseguradora fueron de Derecho Civil y Mercantil. A lo largo del presente trabajo, se pondrá de manifiesto que, con el transcurso del tiempo, el Derecho Financiero y Tributario ha tomado, en gran parte, el relevo en la regulación y definición de la mayoría de los denominados seguros de vida ahorro nacidos en el siglo XXI. Y, es interesante la constante injerencia de la normativa emanada de la Unión Europea que, en su afán de favorecimiento de las libertades comunitarias básicas, está realizando en los últimos años, un gran esfuerzo armonizador en la materia aseguradora.

CAPITULO II

CONCEPTO Y RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONTRATO DE SEGURO DE VIDA

“El seguro es el antídoto o el anticuerpo del riesgo. El riesgo es un fenómeno consustancial a la vida humana. Estamos en riesgo permanente desde que nacemos hasta que morimos. Riesgo de perder la vida misma y riesgo de perder los bienes materiales que la acompañan (cosas, dinero, salud). Todo riesgo engendra una preocupación y ésta, a su vez, un deseo de seguridad. La finalidad del seguro consiste en dar seguridad contra el riesgo”

(Joaquín Garrigues)⁸⁰

⁸⁰ Vid. GARRIGUES, J., “Estudio sobre el contrato de seguro”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 105, Año 1967, parte Estudios, Pamplona, 1967.

2.1 INTRODUCCIÓN

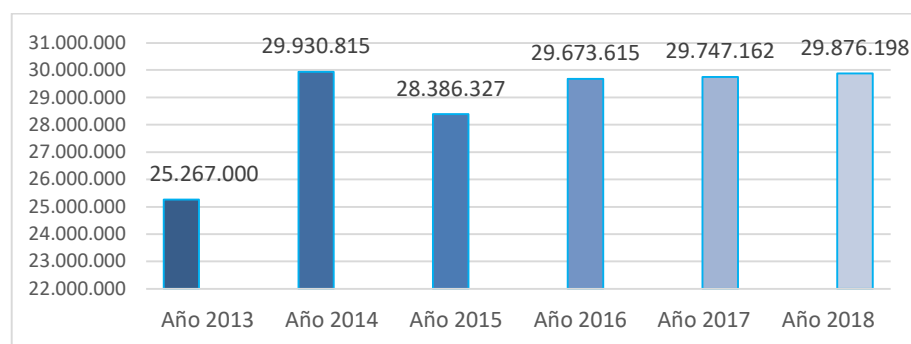
El estudio de la tributación del contrato de seguro de vida requiere, si quiera mínimamente, un acercamiento a precisar qué es el contrato de seguro, sus categorías y ramos, y como no, la determinación de los elementos que componen dicha figura contractual que, a la postre, resultaran ser esenciales para establecer el marco fiscal dentro del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, IRPF). Ello es lo que se pretende con el presente capítulo.

Para articular un concepto claro y uniforme del contrato de seguro de vida y sus elementos se ha optado por partir de la concepción general de contrato de seguro e ir descendiendo específicamente al seguro de vida.

Los contratos de seguro persiguen proteger a las empresas y personas de contratiempos financieros significativos, originados por sucesos que pueden acaecer de manera fortuita y que no forman parte de las previsiones de futuro de las mismas. Hoy por hoy, la economía no hubiera crecido ni progresado tanto si no fuese gracias al papel fundamental que cumple el sector asegurador, pues en multitud de ocasiones tanto las empresas como las personas deciden arriesgarse con determinadas operaciones económicas o proyectos empresariales, porque gozan de la cobertura del posible riesgo de su aventura a través de la figura contractual del seguro.

La importancia del contrato de seguro de vida como instrumento financiero de ahorro dentro de la economía española es innegable. Ello lo demuestra el número de asegurados que año tras año suscriben este tipo de productos que ha ido en crescendo desde año 2013 ininterrumpidamente.

Gráfico 1. Evolución del número de asegurados en los seguros de vida en España



Fuente: Elaboración propia con datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA).

Suscribimos al afrontar este capítulo las palabras de MARTÍNEZ LAFUENTE cuando dice: “[...]no se trata, en modo alguno, de hacer depender el régimen jurídico del tributo del derecho Mercantil, [...], sino de conjugar armónicamente los diversos sectores del Ordenamiento Jurídico, que no han de ser analizados por el intérprete del Derecho como compartimentos estancos, sino enlazados entre sí [...]”⁸¹.

2.2 CONCEPTO DE CONTRATO DE SEGURO DE VIDA

Si atendemos al tenor literal de la LCS podemos encontrar una descripción genérica y bastante amplia del contrato de seguro en su artículo 1: “El contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas”.

Ha sido numerosa la doctrina que se ha arriesgado a proporcionar una definición del contrato de seguro, pese a la dificultad que tal tarea comprende, siendo los mercantilistas quienes mayoritariamente se han ocupado de ello. Así GARRIGUES lo explica como aquel contrato sustantivo y oneroso por el cual una persona -el asegurador- asume el riesgo de que ocurra un acontecimiento incierto al menos en cuanto al tiempo, obligándose a realizar una prestación pecuniaria cuando el riesgo se ha convertido en siniestro⁸². En este sentido, URÍA lo califica como aquel contrato en virtud del cual una persona, el asegurador, se obliga, a cambio de una prestación pecuniaria llamada prima, a indemnizar a otra persona, el asegurado, dentro de los límites convenidos, los daños sufridos por la realización de un evento incierto⁸³. Y entre otros, SÁNCHEZ CALERO señala que es aquel contrato por el cual el asegurador, mediante la percepción de una prima, se obliga frente al asegurado al pago de una indemnización, dentro de los límites pactados, si se produce el evento previsto⁸⁴.

⁸¹ Vid. MARTÍNEZ LAFUENTE, A. (dir), “La obra, su contenido y sus autores, Presentación”, en: *Estudios sobre la Tributación del Seguro Privado*, Ed. Civitas, Madrid, 1986, p. 16.

⁸² Vid. GARRIGUES, J. “Estudios sobre el contrato de seguro”, *Óp. cit.*, p. 42.

⁸³ Vid. URÍA, R., “Orientaciones modernas sobre el concepto jurídico del Seguro”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 84, Año 1962, p. 692.

⁸⁴ Vid. SÁNCHEZ CALERO, F., *Curso de Derecho del Seguro privado*, Bilbao, 1961.

Si bien, quien se ha ocupado con exhaustividad de extraer los rasgos definidores comunes a todo contrato de seguro ha sido la Jurisprudencia⁸⁵:

- a) En primer lugar, se está ante un contrato consensual, porque para su perfección resulta necesario el consentimiento libre de vicios manifestado por las partes que intervienen en el mismo.

En nuestros días, vivimos inmersos en una economía globalizada, que gracias a las nuevas tecnologías hace que la contratación se cada vez sea más dinámica y veloz, lo que plantea retos importantes en atención a la prestación del consentimiento por las partes contratantes, ejemplo de ello son los *Smart Contracts* o contratos inteligentes, articulados mediante la tecnología *Blockchain* que ya están siendo incorporados al mercado asegurador, junto con nuevos operadores a través del fenómeno denominado *Insurtech*, del que se hablará en el último capítulo de este trabajo.

Ante las nuevas perspectivas y siendo un contrato consensual, uno de sus elementos formales, la póliza se convierte en una pieza fundamental para acreditar el valor probatorio del contrato y las cláusulas que ambas partes han suscrito, cuyo contenido abarcará tanto derechos como obligaciones para ambas partes.

- b) Se está pues, en presencia de un contrato bilateral o sinalagmático, porque hay una reciprocidad en las prestaciones debidas por las partes (el pago de la prima respecto del tomador frente a la cobertura del riesgo por el

⁸⁵ La doctrina de la Sala de lo Civil de nuestro TS se ha ocupado de precisar cada uno de los caracteres que conforman el contrato de seguro, no obstante, se ha encontrado una sentencia de la jurisprudencia menor que amparándose en sentencias de nuestro Alto Tribunal define muy claramente las características del mismo: la ST de la A.P. de Vizcaya (Secc. 5ª) núm. 27/2000, de 21 de enero, (AC 2000\365), que en el FD 2º, refiriéndose al artículo 1 de la LCS dice: “Definición de la que la doctrina deduce que estamos ante un contrato consensual, bilateral, oneroso y aleatorio, dándose un paso más cuando por establecerse en el artículo 5 del citado texto legal que el mismo y sus modificaciones o adiciones deberán ser formalizadas por escrito, destacándose la importancia y relevancia de la póliza en su artículo 8, ello ha llevado a la doctrina a calificarlo también como un contrato formal; más, aunque sea lícito reconocer que la póliza constituye la fuente de sus derechos y obligaciones (TS 1ª S. 18 de septiembre de 1986 [RJ 1986\4682], 1 de junio de 1987 [RJ 1987\4069] y 29 de octubre de 1997 [RJ 1997\7342], entre otras), no es menos cierto, que aún no emitida el mismo despliega, como fruto de su carácter consensual, sus efectos (proposición de seguro frente a solicitud, art. 6 LCS; documento de cobertura provisional art. 5 LCS), y aun después, aunque la misma no conste o no esté firmada, pues puede acreditarse la existencia cierta y real del seguro, mediante otros hechos que así lo evidencien (pago de la prima, actos propios reconocedores del seguro, TS la S. 16 de febrero de 1994 [RJ 1994\1617], 20 de febrero y 22 de diciembre de 1995 [RJ 1995\883], entre otras)“.

asegurador). Lo que implica que se trata de un contrato oneroso, porque existe una contraprestación económica que persigue beneficiar a las partes contratantes (pago de la prima, y cobertura del riesgo). De tal manera, que en caso de impago de la prima por parte del tomador se faculta al asegurador para rescindir el contrato⁸⁶.

- c) En tercer lugar, un contrato aleatorio, porque no hay certeza absoluta del momento del nacimiento de la prestación debida por el asegurador (en efecto, la cobertura del riesgo depende del azar o de un acontecimiento incierto o bien ocurrirá en un tiempo indeterminado). En este sentido, SÁNCHEZ CALERO manifiesta: “las partes ignoran, en el momento de su conclusión, si se verificará el siniestro, o al menos, cuando se efectuará y, generalmente cual será la entidad de las prestaciones económicas de las partes, de manera que desconoce el beneficio que cada una de ellas podrá obtener del contrato”⁸⁷. Se calcula la prima, el riesgo, así como la cuantía de la prestación a satisfacer en función de la ignorada probabilidad de cuanto podrá durar la vida del asegurado.
- d) Es un contrato de adhesión, ya que una de las partes, generalmente la aseguradora, redacta el contenido del mismo y la otra -el asegurado- simplemente se adhiere o no al mismo⁸⁸.
- e) De tracto sucesivo, sobre todo por la parte que concierne al asegurador, porque su contenido no se agota con la realización de una prestación única,

⁸⁶ Entre otras las Sentencias del TS (Sala de lo Civil), núm. 479/2008, de 3 junio de 2008 (RJ 2008\4171) y la núm. 783/2008, de 4 septiembre de 2008 (RJ 2008\4642), en su FD 5º que se refiere al carácter sinalagmático o bilateral del contrato de seguro: “[...] La firma de la póliza y el pago de la prima por el asegurado son requisitos que no condicionan la existencia del contrato sino en todo caso su vigencia, esto es, la exigibilidad de las respectivas contraprestaciones del asegurador, y en particular de la obligación de cobertura, de acuerdo con su carácter sinalagmático o bilateral.”

⁸⁷ Vid. SÁNCHEZ CALERO, F., *Instituciones de Derecho Mercantil*, Vol. 1, Ed. Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2015, p. 78.

⁸⁸ La Sentencia del TS (Sala de lo Civil), de 27/11/1991, en el Recurso núm. 2548/1989 (RJ 1991\8496) establece en su FD 1º que los contratos de seguros son contratos de adhesión: “[...] entendiéndose por tal aquel en que una de las partes, que suele ser la aseguradora, adopta y mantiene una posición de prevalencia frente a la otra -el asegurado-, reflejada en la redacción del pacto, en cuanto que las cláusulas, sobre todo las Condiciones Generales, no son producto de un previo concierto de voluntades para generarlas y expresarlas en el documento, sino que vienen prefijadas de antemano, casi siempre con carácter genérico y común para todos los seguros de un determinado ramo o tipo, de tal manera que el convenio está ausente del importante acto prologal representado por la discusión de su objeto y alcance amplio, a fin de poder precisar la verdadera intención de los otorgantes, caso de darse conflictos interpretativos. De esta manera las Pólizas de Seguros se presentan prerredactadas [...]”.

sino que conlleva prestaciones sucesivas⁸⁹. El asegurador está obligado a prestar el aseguramiento durante todo el tiempo que esté vigente la póliza, teniendo en cuenta que la misma puede renovarse tácitamente salvo que se manifieste lo contrario por alguna de las partes contratantes.

- f) Y, por último, es un contrato basado en la buena fe⁹⁰. Entre otras cosas, porque así lo dispone el artículo 7 del CC que establece que los derechos deberán ejercitarse conforme a las exigencias de la buena fe, que debe ser conectado con el artículo 1258 del mismo texto legal, por el que la buena fe se exige a todas las figuras contractuales.

Estas son las características generales y comunes a cualquier contrato de seguro, pero como nuestro estudio se va a centrar básicamente en la tributación del seguro de vida, se hace preciso delimitarlo conceptualmente conforme a la descripción que, del mismo, se realiza en los principales textos legales.

Partiendo de que el seguro de vida se sitúa por nuestro legislador dentro del grupo de los denominados seguros de personas, existe un marco general, común para todos los seguros de personas que se establece en la Sección 1ª del Título III de la LCS,

⁸⁹ Vid. Sentencia del TS (Sala de lo Social), de 19 octubre 1987 (RJ 1987\7075), en su FD 3º: “[...]la obligación de pagar la indemnización o capital convenido es la contraprestación a cargo de la aseguradora que se corresponde con el pago de la prima convenida que ha de satisfacer el asegurado, calculada actuarialmente para que haya la necesaria proporcionalidad entre este pago, de tracto sucesivo y aquel abono, en un solo acto cuando se dé realmente el riesgo cuyo acaecimiento se aseguró”. En este sentido, ÁLVAREZ OLALLA, P., “Repaso a la jurisprudencia del pasado año en materia de impago de primas de seguro”, en: *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, núm. 4/2016, parte Comentario, pp. 109-116.

⁹⁰ Vid. LÓPEZ Y GARCÍA DE LA SERRANA, J., “El principio de buena fe contractual en el contrato de seguro”, en: *Revista de la Asociación Española de Abogados Especializados en Responsabilidad Civil y Seguro*, núm. 58, año 2016, pp. 5-8. El citado autor indica que “Si bien todos los contratos deben ejecutarse de buena fe, en el contrato de seguro este principio tiene un reconocimiento especial debido esencialmente al rol que asumen las partes. En cuanto al asegurado, este principio le obliga a describir total y claramente la naturaleza del riesgo que pretende asegurar, a fin de que el asegurador tenga una completa información que le permita decidir sobre su denegación o aceptación y, en este último caso, pueda aplicar la prima correcta; también se advierte en el cumplimiento de sus obligaciones durante el contrato, o en la conducta que debe observar una vez acaecido el siniestro. En cuanto al asegurador, la buena fe le exige suministrar al asegurado información exacta de los términos en que se formaliza el contrato; se manifiesta, además, en la correcta interpretación del contrato”, En relación con ello, Vid. Sentencias del TS núm. 601/2010 (Sala Civil, secc. 1º), de 1 de octubre (RJ 2010/7306), FD 5º; núm. 1139/2000 (Sala Civil, secc. 1º) de 4 diciembre (RJ 2000\9327), FD 4º; Sentencia A.P. de Ciudad Real, núm. 106/2014 (Sección 1º), de 25 de abril (AC 2014/696), FD 4º. Es Jurisprudencia consolidada la que por interpretación de los artículos 2 y 3 de la Ley del Contrato de Seguro, entiende que se han de aplicar las cláusulas contractuales que sean más beneficiosas para el asegurado, y en los supuestos de duda, debe regir el principio “*in dubio pro asegurado*”, puesto que el contrato de seguro es un contrato de adhesión. En este sentido, una de las últimas sentencias dictadas Sentencia del TS núm. 273/2016 (Sala Civil, secc. 1ª), de 22 de abril de 2016 (RJ 2016/3846).

que comprende los artículos 80 a 82. Situándose la regulación específica para el seguro de vida en la Sección 2^a del Título III de la LCS (artículos 83 a 99). La definición actual del contrato de seguro de vida se halla en el artículo 83 de la LCS, que lo concreta como aquel contrato por el que: “[...] el asegurador se obliga, mediante el cobro de la prima estipulada y dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato, a satisfacer al beneficiario un capital, una renta u otras prestaciones convenidas, en el caso de muerte o bien de supervivencia del asegurado, o de ambos eventos conjuntamente [...]”.

En los seguros de vida, como puede apreciarse en la definición, no es necesario que se produzca necesariamente un daño, sino que basta con el cumplimiento de la condición que se haya estipulado en el contrato, por ejemplo, que el asegurado llegue a cumplir determinada edad.

Igualmente, el Anexo de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las entidades aseguradoras, dentro de su apartado B, letra a) 1, realiza una clasificación de los seguros correspondientes al Ramo de Vida, distinguiendo entre el seguro de vida, las operaciones de capitalización, de gestión de fondos colectivos de jubilación y tontinas (estas últimas ya fueron comentadas ampliamente en el capítulo 1 del presente trabajo) y riesgos complementarios:

“a) El seguro directo sobre la vida se incluirá en un solo ramo, el ramo de vida, que comprenderá:

1. El seguro sobre la vida, tanto para caso de muerte como de supervivencia, o ambos conjuntamente, incluido en el de supervivencia el seguro de renta; el seguro sobre la vida con contraseguro; el seguro de nupcialidad, y el seguro de natalidad. Asimismo, comprende cualquiera de estos seguros cuando estén vinculados con fondos de inversión u otros activos a los que se refiere el artículo 73. Igualmente, podrá comprender el seguro de dependencia.

2. Las operaciones de capitalización basadas en técnica actuarial⁹¹, que consistan en obtener compromisos determinados en cuanto a su duración y a su importe a cambio de desembolsos únicos o periódicos previamente fijados.

⁹¹ La capitalización de las operaciones financieras consiste en un proceso que determina el valor futuro de una renta actual o de una serie de rentas periódicas al tipo de interés que se desea aplicar.

3. Las operaciones de gestión de fondos colectivos de jubilación, entendiéndose por tales aquellas que supongan para la entidad aseguradora administrar las inversiones y, particularmente, los activos representativos de las reservas de las entidades que otorgan prestaciones en caso de muerte, en caso de vida o en caso de cese o reducción de actividades. También estarán comprendidas tales operaciones cuando lleven una garantía de seguro, sea sobre la conservación del capital, sea sobre la percepción de un interés mínimo.

4. Las operaciones tontinas, entendiéndose por tales aquellas que lleven consigo la constitución de asociaciones que reúnan partícipes para capitalizar en común sus aportaciones y para repartir el activo así constituido entre los supervivientes o entre sus herederos.

b) Riesgos complementarios”.

Clasificación que no hace sino ampliar el ámbito objetivo de aplicación establecido por el derogado TRLOSSP en su artículo 3.1 a): “Quedan sometidas a los preceptos de esta Ley: a) Las actividades de seguro directo de vida y de seguro directo distinto del seguro de vida.”

En la doctrina, DONETI ha definido el contrato de seguro de vida como aquel contrato de seguro por el cual el asegurador se obliga a pagar un capital o renta al producirse la muerte o la sobrevivencia, a término señalado, del asegurado o bien a un término fijo, cesando en tal caso, cuando se verifique la premoriencia, la obligación del pago de la prima⁹². Y, ALONSO SOTO lo delimita como aquel contrato en el que el asegurador, a cambio de una prima única o periódica, se obliga a satisfacer al tomador del seguro o a la persona que éste designe, un capital o una renta cuando el asegurado fallezca o alcance determinada edad⁹³.

VEIGA COPO matiza que en los seguros de vida no existe “una nítida noción objetiva del daño”, lo que provoca que en estos seguros la prestación que debe satisfacer

Pueden basarse en la Ley financiera de capitalización simple, en la que los intereses no se acumulan al principal, o bien en la Ley financiera de capitalización compuesta en donde los intereses se acumulan al capital para seguir produciendo nuevos intereses. Las técnicas actuariales consisten en la aplicación de fórmulas matemáticas y estadísticas para el cálculo del riesgo, fundamentalmente en el mercado asegurador, caracterizándose por su doble carácter aleatorio y financiero.

⁹² Vid. DONETI, A.: *Los seguros privados*, Editorial Bosch, Barcelona, 1966, p. 450.

⁹³ Vid. ALONSO SOTO, R., “Los contratos de seguro”, en: MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A. y ROJO FERNÁNDEZ-RIO, A., *Lecciones de Derecho Mercantil*, Volumen II, Decimotercera Edición, Ed. Aranzadi, Cizur Menor, 2015, p. 320.

la compañía aseguradora no esté destinada a resarcir un daño. La cantidad por abonar dependerá de la cuantía que haya sido fijada previamente por las partes, y que se supeditarán al importe que en concepto de prima desee establecer el tomador⁹⁴.

El seguro de vida puede ser contratado sobre la propia vida, en donde tomador y asegurado coinciden en la misma persona; o bien sobre la vida de un tercero, que necesita del consentimiento por escrito del tercero asegurado, no pudiendo ostentar esta condición los menores de catorce años o incapacitados (artículo 83 LCS, último párrafo).

La Jurisprudencia ha venido coincidiendo en que el elemento definidor del contrato de seguro de vida es la causa del citado contrato. Argumento que nuestros tribunales fundamentan en los antes mencionados artículos 1 y 83 de la LCS, y que describen como el desplazamiento del riesgo sobre la vida al patrimonio de la entidad aseguradora a cambio de un precio o prima, y para el caso de que tal desplazamiento no tuviese lugar, estaríamos ante la inexistencia de cobertura por la entidad aseguradora y por tanto no tendríamos contrato de seguro por falta de causa⁹⁵. La duración de la vida humana es el riesgo asumido por la entidad aseguradora. En tal sentido, la TS (Sala de lo Civil, Sección 1^a), núm. 107/2015 de 12 marzo. RJ 2015\1459, FD 3^o, cuando afirma: “[...]Sobre este particular, es correcta la apreciación de que la carencia de base técnica actuarial y de aplicación de un interés técnico supone que no hay un desplazamiento del riesgo sobre la vida a la aseguradora que constituya la causa del contrato, con lo que falta este elemento necesario para que el contrato pueda ser considerado como un seguro de vida”.

⁹⁴ Vid. VEIGA COPO, A.B., *Tratado del Contrato de Seguro*, Edit. Aranzadi, S.A.U., 2018.

⁹⁵ Vid. TAPIA HERMIDA, A.J., “Aspectos polémicos y novedosos del seguro de vida”, en: *Documentos de Trabajo del Departamento de Derecho Mercantil*, núm. 2/2006, Universidad Complutense, Madrid, 2006, pp. 16-17. Sobre la causa en los contratos de seguro de vida puede consultarse la Sentencia del TSJ del País Vasco (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 1^a), núm. 40/2000, de 20 de enero de 2000 (JT 2000\865), en su FD 4^o “[...] Sólo podrá decirse que hay riesgo sobre la vida cuando tal riesgo haya sido valorado o cuantificado atendiendo a la duración de la vida humana y sólo atendiendo a esa duración existirá o no un desplazamiento del riesgo del asegurado al patrimonio de la aseguradora.”

Igualmente, la Sentencia de la A.P. de Zamora (Sección 1ª), núm. 201/2017, de 31 julio de 2017, (JUR 2017\192375), en su FD 2º; y en idéntico sentido la Sentencia de la A.P. de Badajoz (Sección 3ª), núm. 90/2017, de 19 abril de 2017, (AC 2017\1281)⁹⁶.

2.3 ELEMENTOS DEL CONTRATO DE SEGURO DE VIDA

Conforme a la definición de contrato de seguro de vida establecida en el epígrafe anterior y las características que le son propias, se desprenden una serie de elementos generales, personales y formales inherentes al mismo, que son necesarios y, en algunos casos esenciales para que pueda originarse esta figura contractual.

Sin conocer y comprender estos elementos es muy difícil calificar y determinar la tributación del contrato del seguro como más adelante se verá en futuros capítulos. Dado que el objetivo de nuestra investigación es el contrato de seguro de vida, en cada uno de los elementos se hará hincapié en su vinculación con el mismo.

2.3.1 Elementos generales

Los elementos generales son aquellos básicos en todos y cada uno de los contratos de seguro, tanto de daños como de personas, si bien su transcendencia dependerá según se trate de un tipo de contrato u otro⁹⁷.

Estos elementos se desprenden de la propia definición de contrato de seguro que, con carácter general, se establece en el artículo 1 de la LCS. Configuran todo contrato de seguro y constituyen la esencia del mismo. Sin la presencia de ellos, salvo en aquellos casos previstos expresamente en la ley, el contrato de seguro deviene en nulo. Pueden resumirse en los siguientes: el riesgo, el siniestro y el interés del asegurado o necesidad patrimonial.

⁹⁶ “[...]el examen del clausulado de la póliza suscrita, así como de los supuestos estipulados como generadores de indemnización a favor del beneficiario y de la cuantía de dicha prestación, cotejada a su vez con el importe de la prima única desembolsada, pone de manifiesto que no se trata tanto de un seguro de vida como de un producto financiero de inversión y ahorro, como incluso se llega a declarar en la denominación que aparece a su encabezamiento, donde el riesgo para el asegurador, en este caso puede afirmarse que es prácticamente inexistente [...]. Con tales circunstancias y condiciones podemos afirmar que el contrato es radical y absolutamente nulo ya por falta de causa (si se tratara de un seguro no existe riesgo alguno para la aseguradora [...])”.

⁹⁷ Entran aquí en discusión las diferentes teorías doctrinales sobre la naturaleza del contrato de seguro: dualista y unitaria. Teorías que se comentarán más adelante cuando se aborde el epígrafe dedicado a las tipologías de los contratos de seguro de vida.

2.3.1.1 *El riesgo y el siniestro en el seguro*

El contrato de seguro, como instrumento jurídico, nace de la necesidad económica de paliar los posibles efectos del riesgo que conllevan las relaciones contractuales en el tráfico civil y mercantil. El riesgo no nace del contrato de seguro, sino que es algo previo al mismo. Está constituido por aquellos sucesos o circunstancias externas y ajenas a la voluntad de las partes contratantes que pueden acaecer durante la relación contractual, poniendo en peligro la misma, y que se ponen de manifiesto especialmente en los contratos aleatorios⁹⁸. Por tanto, el riesgo es el desencadenante obligatorio en la concertación de un contrato de seguro. El asegurado busca garantizar el buen fin del negocio previniendo o anticipándose a cualquier daño que pueda originarse por un siniestro sobrevenido⁹⁹.

El riesgo es un elemento esencial, así lo manifiesta el artículo 4 de la LCS cuando establece: “[...]el contrato de seguro será nulo, salvo en los casos previstos por la ley, si en el momento de su conclusión no existía el riesgo o había ocurrido el siniestro”.

Supone la causa del contrato, ya que si no existe riesgo el contrato deviene nulo porque carecería de causa. La doctrina ha definido el riesgo como aquella posibilidad de que, por puro azar, ocurra un suceso dañoso que origine una necesidad patrimonial¹⁰⁰.

Habría que destacar varias notas que caracterizan el riesgo: por un lado, la posibilidad, es decir, existe una probabilidad de que se produzca un hecho dañoso, y por otro, aquella incertidumbre de si puede o no producirse el evento o hecho dañoso y también, del cómo y el cuándo se puede desencadenar la materialización del mismo.

En los seguros de personas el riesgo lo serán todos aquellos sucesos dañosos que afectan a la vida humana, en concreto los que afectan a la existencia, integridad y salud del asegurado (véase el artículo 80 LCS).

⁹⁸ Vid. GARCÍA BERRO, F., *Tributación del Contrato de Seguro*, Marcial Pons, Madrid, 1995, pp. 19 y ss.

⁹⁹ Vid. VEIGA COPO, A. *Tratado del Contrato de Seguro*, *Óp. cit.*, p. 100.

¹⁰⁰ Al carecer de causa el contrato deviene en nulo, tal y como previene el artículo 1275 del Cc. Vid. SÁNCHEZ CALERO, *Comentarios a la ley del contrato de seguro*, *Óp. cit.*, p. 117 y SIERRA GIL DE LACUESTA, I., “La Ley del Contrato de Seguro en la Jurisprudencia del Tribunal Supremo”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 123-124, Madrid, 2005, p. 427.

La doctrina, de forma unánime, ha considerado que la nota de la incertidumbre en los contratos de seguro de vida ha de ser flexible¹⁰¹. Pensemos que en ellos se cubre el riesgo de muerte y esto, sin duda, es un hecho cierto porque el asegurado algún día fallecerá. Sin embargo, se desconoce cuál será la fecha en que se producirá tal suceso.

Hasta el año 2016 ha habido contratos de seguros de personas que no se encontraban regulados explícitamente en la LCS, como eran los seguros de decesos, nupcialidad, natalidad y dependencia. Cuyos riesgos, inherentes a éstos, básicamente de contenido económico tampoco lo estaban. Pese a esta omisión, estos contratos se rigieron por las disposiciones de carácter general contenidas en los artículos 1 a 24 de la LCS. Este panorama ha cambiado tras la entrada en vigor de la LOSSEAR, que ha incluido expresamente estos seguros en su Anexo¹⁰².

Por último, interesa subrayar que no todos los riesgos son asegurables, así se exceptúan por motivos de índole jurídica, aquellos riesgos que recaigan sobre actividades ilícitas o contrarias a la ley, la moral o el orden público, o aquellos en los que haya mediado la mala fe del asegurado¹⁰³. Es, por este motivo, que se hace precisa la mención obligatoria del riesgo cubierto en el articulado de la póliza.

Una vez establecido que el riesgo sobre la vida humana es la causa en el contrato de seguro de vida hay que diferenciarlo del riesgo financiero. Este último consiste, en

¹⁰¹ Vid. GARRIGUES, J. “Estudios sobre el contrato de seguro”, *Óp. cit.*, pp. 26 y 27; GARCÍA BERRO, F., *Tributación del contrato de seguro*, *Óp. cit.*, pp. 22 y ss.; GAMBINO, A., *L’assicurazione nella teoria dei contratti aleatori*, Università degli studi di Camerino Ristampe, reedición 2015 (1964), pp. 235-238; VEIGA COPO, A., “La aleatoriedad del contrato de seguro”, Capítulo II, en: *El riesgo en el contrato de seguro, en Estudios y Comentarios Legislativos (Civitas)*, 2015.

¹⁰² Anexo de la LOSSEAR: “[...] a) El seguro directo sobre la vida se incluirá en un solo ramo, el ramo de vida, que comprenderá: El seguro sobre la vida, tanto para caso de muerte como de supervivencia, o ambos conjuntamente, incluido en el de supervivencia el seguro de renta; el seguro sobre la vida con contraseguro; el seguro de nupcialidad, y el seguro de natalidad. Asimismo, comprende cualquiera de estos seguros cuando estén vinculados con fondos de inversión u otros activos a los que se refiere el artículo 73. Igualmente, podrá comprender el seguro de dependencia.”

¹⁰³ Vid. Sentencia TS (Sala de lo Civil, Secc. 1ª), núm. 659/2015, de 23 de noviembre de 2015, (RJ 2015\5319), en su FD 3º: haciendo un resumen de la misma, la *ratio decidendi* estriba en discernir si estamos ante un siniestro que ha sucedido de manera no intencionada o bien nos encontramos ante un supuesto de mala fe del asegurado, pues en este último caso, la cobertura del seguro no cubriría el siniestro y no cabría por tanto indemnización alguna. En el FD 2º de la citada sentencia, equipara los términos “mala fe” e “intencionalidad” de los artículos 19 y 102 de la LCS. Pero incide en que mala fe, dolo e intencionalidad no engloban en sí mismos el concepto de negligencia, por lo que si sólo hubo un grave descuido por parte del asegurado, la compañía aseguradora debe cubrir el siniestro. En este sentido, Vid. FERRANTE, A., “Sentencia 23 noviembre 2015. Contrato de seguro de accidente, muerte e intencionalidad del asegurado”, en: *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil* núm. 101, Mayo-Agosto 2016, pp. 415-425.

sentido amplio, en aquella incertidumbre que existe cuando realizamos una inversión económica. Es decir, aquella probabilidad de que los rendimientos generados por un determinado activo financiero (como pueden ser un préstamo o una inversión) puedan ser mayores o menores de los previstos por la producción de un determinado evento¹⁰⁴. Este es el riesgo que existe en los contratos bancarios, muy distinto al que existe en los seguros de vida.

Por ello, si en la figura contractual existe una ausencia del riesgo propio de los contratos de seguro de vida, es decir, que el mismo no haya sido valorado o cuantificado atendiendo a la duración de la vida humana, desplazando este riesgo desde el asegurado a la compañía aseguradora, nos encontraremos ante un contrato posiblemente querido por las partes contratantes, pero no será un contrato de seguro de vida. Esta diatriba ha sido tratada profusamente por nuestra jurisprudencia, que en numerosas ocasiones ha estimado que el riesgo en el contrato ha sido desplazado, descendiendo a niveles muy ínfimos en favor de una imposición de capital sujeta a intereses, que era la verdadera causa del contrato, perseguida con fines estrictamente de ahorro fiscal¹⁰⁵.

El riesgo y por tanto la causa del contrato de seguro de vida devienen en fundamentales porque el tratamiento tributario como veremos más adelante es distinto,

¹⁰⁴ Vid. MARTÍNEZ PARICIO, I., “Definición y cuantificación de los riesgos financieros”, en: *Revista Actuarios*, núm. 30, Año 2012, pp. 26-29.

¹⁰⁵ Vid. entre otras las Sentencias del TS (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), de 7 junio 2006. (RJ 2006\6321) y la ST (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), de 5 marzo 2008 (RJ 2008\2023) que en su FD 7º dice: “[...]De esta forma está siempre presente una equivalencia financiera, que no es sino certeza, muy lejos de la necesaria aleatoriedad que ha de darse en el contrato de seguro. “Si se hubiese tratado de verdaderos seguros -afirma el Inspector con razón- esa equivalencia no se produce caso por caso, porque no hay certeza, sino incertidumbre. En los seguros se produce una equivalencia actuarial, en lenguaje coloquial, la equivalencia de la Ley de los grandes números o, si se quiere expresar de otra manera, las compañías de seguros con unos clientes pierden y con otros, por supuesto en mayor número que con los que pierden, ganan y de esa diferencia obtienen su beneficio; pero no como las entidades de crédito, cuyo beneficio viene a enfrentar dos certezas: el tipo de interés al que captan los fondos y aquél otro al que los prestan”. Por todo lo expuesto, podemos concluir que, como en casos anteriores que han sido examinados por esta Sala, estamos ante un mínimo riesgo cubierto según las técnicas propias del seguro, razón por la cual han de ser calificadas las operaciones, como de contrato de imposición de capital, sin perjuicio de que deba admitirse la existencia de un contrato de seguro que, con carácter accesorio, cubre ese mínimo riesgo y actúa como garantía de la operación principal”. También resulta significativa la TSJ del País Vasco (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 1ª), núm. 40/2000, de 20 de enero de 2000, (JT 2000/865), en su FD 4º, cuando dice: “Consecuentemente, sólo podrá decirse que hay riesgo sobre la vida cuando tal riesgo haya sido valorado o cuantificado atendiendo a la duración de la vida humana y sólo atendiendo a esa duración existirá o no un desplazamiento del riesgo del asegurado al patrimonio de la aseguradora. En sentido contrario, el denominado «riesgo financiero» (o riesgo sobre los resultados de una determinada inversión) no es el riesgo propio de los contratos de seguro sobre la vida y, como consecuencia de ello, el que la aseguradora corra con el riesgo de la inversión, garantizando un determinado importe al asegurado, no es seguro sobre la vida si tal garantía no está en función de la duración de la vida del propio asegurado”.

dependiendo de si estamos ante un contrato de seguro de vida o ante otro tipo de contrato financiero, como puede ser el depósito bancario. Así a modo de ejemplo, entre otras diferencias, en los seguros de vida la obligación tributaria principal nace en el momento que los rendimientos son exigibles por el beneficiario del seguro o bien en el de su pago o entrega si es anterior (rescate del seguro), es decir, no se abona hasta el vencimiento, incluidas las retenciones. En los depósitos bancarios las retenciones se aplican en el momento de liquidación de los intereses y su ingreso en la cuenta, suele pactarse con una periodicidad anual. Por lo que la obligación tributaria principal se devengará cada ejercicio fiscal.

En cuanto al siniestro, cabe apuntar que según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua es aquel “suceso que produce un daño o una pérdida material considerables¹⁰⁶”. El siniestro tiene lugar cuando el riesgo cubierto en la póliza se materializa. Desde un punto de vista negativo, es aquel acontecimiento que produce un daño, una pérdida en el patrimonio del asegurado o fallece la persona asegurada y, por tanto, es el evento que se salvaguarda. Pero en ocasiones, también puede tener un matiz positivo, como cuando se alcanza una determinada edad y se tiene derecho al cobro de un capital o una renta.

El artículo 16 de la LCS establece el deber del tomador/asegurado de comunicar al asegurador el advenimiento del siniestro junto con toda la información relativa a las circunstancias relativas al mismo, al objeto de iniciar los mecanismos de reparación. Se establece un plazo de siete días, salvo que en la póliza se hubiese fijado otro. El asegurador dispone de un plazo de cuarenta días, desde la recepción de la comunicación del siniestro, para efectuar el pago del importe mínimo de lo que pueda deber. Si el asegurado consiente, se podrá sustituir el pago de la indemnización por la reparación o la reposición del objeto siniestrado. Lógicamente esto último será posible sólo en el caso de los contratos de seguros por daños, pero no en los de vida. Por último, el asegurador está obligado al pago de la prestación convenida salvo que el siniestro haya sido causado por mala fe del asegurado.

¹⁰⁶ Vid. *Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española*. Editorial Espasa, 23ª Edición, 2014. Disponible en: <http://dle.rae.es/?id=XyrEzmC> [Última visita 10/07/2017].

2.3.1.2 *El interés asegurado o necesidad patrimonial*

Puede definirse como aquella relación económica que existe entre el objeto o valor asegurado y su titular.

Este elemento es claramente visible en los contratos de seguro de daños (robo, incendio, etc.). En ellos, el riesgo se conecta directamente con el detrimento producido en el patrimonio como consecuencia del advenimiento de un daño. Hay básicamente un criterio indemnizatorio¹⁰⁷. Tal es así que, en relación con los seguros de daños, el artículo 25 de la LCS dispone: “[...]que sin perjuicio de lo establecido en el art. 4, el contrato de seguro contra daños es nulo si en el momento de su conclusión no existe un interés del asegurado a la indemnización del daño”.

Esta nulidad debe entenderse en sentido estricto y no lato. La ausencia total de interés asegurado incide en la causa del contrato y de ahí que se origine la nulidad. El daño supone la lesión del interés, y en ausencia de interés, el daño no puede existir porque no hay causa del contrato¹⁰⁸.

En los seguros de daños, el interés asegurable es relativamente fácil de valorar porque existe una correlación entre la cosa dañada y su importe dinerario. Pero en el caso de los seguros de personas el interés recae directamente sobre la persona y nunca sobre un objeto: la propia vida, su salud o su integridad física o psicológica. En ellos, la necesidad patrimonial sería un concepto abstracto más difícil de valorar¹⁰⁹. Es decir, el interés sería el elemento que configura el valor económico que representa el riesgo para el asegurado.

Así, el tomador de un seguro de vida puede perseguir varias finalidades, entre ellas, la garantía de que cuando se produzca su fallecimiento sus beneficiarios perciban

¹⁰⁷ Vid. VELÁSQUEZ SIERRA, M., “Elementos esenciales del seguro”, en: *Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, núm. 44, 1967, pp. 37-38.

¹⁰⁸ Vid. Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Secc. 1^a), núm. 206/2006, de 23 de marzo de 2006, (RJ 2006\6292), en sus FD 3^o, 4^o y 5^o: “La doctrina y la jurisprudencia entienden unánimemente que la desaparición del interés asegurado durante la vigencia del contrato de seguro determina a su vez la extinción de éste, de tal manera que queda excluida la posibilidad del daño y, consiguientemente, el deber de indemnizar por el asegurador”.

¹⁰⁹ Vid. SÁNCHEZ CALERO, F., “Ley de Contrato de Seguro”, vol. 3.º, en: MOTOS, M. y ALBALADEJO, M. (dir.), *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial*, Madrid, 1989, p. 7, en donde el autor dice que “también en los seguros de personas es relevante el interés, porque si se admitiera la posibilidad de hacer un seguro de personas sin existencia de un interés, se desnaturalizaría el contrato de seguro”.

un capital o renta que les compense de la previsible disminución de ingresos/ahorros que producirá su muerte, o bien, que cuando llegue a determinada edad pueda tener unos ingresos adicionales que le compensen, por ejemplo, cuando llegue a su período de jubilación.

Es por lo que en estos contratos la prestación o indemnización se cuantifica en base a criterios de capitalización previa y no de resarcimiento *a posteriori* del siniestro. Se puede concluir que, conforme a estos argumentos, la función del contrato de seguro no sería sólo el percibo de una indemnización sino la garantía del interés del asegurado¹¹⁰.

2.3.1.3 La suma o valor asegurados en el contrato

Es la cuantía del interés a satisfacer por el asegurador en los seguros de daños, o bien la suma a pagar en los seguros de personas. En teoría esta suma representa el límite máximo a satisfacer en caso de siniestro¹¹¹. El valor que habrá que tener en cuenta a los efectos del “principio indemnizatorio” y para establecer la cuantía de la prima¹¹². Sin embargo, si bien dicho elemento configurador aparece tanto en los seguros de daños como en los de personas, hay notables diferencias entre unos y otros.

En efecto, la prestación económica a satisfacer por el asegurador en caso de siniestro debe establecerse previamente al contratar los seguros de personas, especialmente en los seguros de vida, porque el siniestro que se asegura no podrá en un futuro valorarse a través de mediciones objetivas, a diferencia de lo ocurre con los seguros de daños. En los seguros de personas no existe el posible conflicto entre el interés asegurado y la suma asegurada que si puede haber en los seguros de daños. Y ello, en primer lugar, por la naturaleza del bien asegurado y, en segundo lugar, por las técnicas actuariales y de capitalización empleadas para hacer una previsión *a priori* de la prestación a percibir en caso de que acontezca el siniestro.

¹¹⁰ Vid. CARBONELL PUIG, J. *Los contratos de seguro de vida*, Ed. BOSCH, Barcelona, 1994, pp. 131 y ss.

¹¹¹ Artículo 27 LCS “La suma asegurada representa el límite máximo de la indemnización a pagar por el asegurador en cada siniestro”.

¹¹² Vid. VALPUESTA GASTAMINZA, E., “Teoría General del contrato de seguro (conforme a la ley española)”, *Óp. cit.*

En un principio, se entiende que en los seguros de personas no cabría la aplicación de la regla proporcional prevista en los artículos 30 y 31 de la LCS, preceptos que, por otra parte, se encuadran en el Título II dedicado a los Seguros contra Daños¹¹³.

La regla de proporcionalidad consiste en una fórmula matemática:

$$\text{Indemnización} = \frac{\text{Capital asegurado} \times \text{Valor de los daños}}{\text{Valor real del interés}}$$

Un ejemplo de la operación sería la contratación de un seguro de hogar con un capital de contenido de 20.000 euros. Se produce un siniestro, imaginemos un incendio, y el importe de los daños causados se eleva a 4.000 euros. Al realizar la pericial se comprueba que el valor real del contenido era de 40.000 euros, por lo que al aplicar la regla proporcional establecida en el artículo 30 de la LCS, la indemnización se reduce en la misma proporción que existiese entre el importe asegurado y el que debería de haberse declarado atendiendo a los datos reales, es decir, un 50%. La indemnización por percibir sería de 2.000 euros.

La aseguradora la aplica cuando la suma asegurada resulta ser inferior al riesgo asegurado en el momento en que sobreviene el siniestro (infraseguro). Para la aplicación de la regla de proporcionalidad se exigen tres requisitos, tal y como señala la Sentencia del TS (Sala de lo Civil) núm. 44/2003, de fecha 23 de enero de 2003, en su FD 4º:

“En primer lugar, que la suma asegurada sea inferior al valor del interés asegurable, entendido como valor real, bien sea calculado como valor venal o valor en uso. En segundo lugar, que la circunstancia de que la suma asegurada sea inferior al valor del interés asegurable se produzca en el momento de la producción del siniestro. Por último, que el siniestro produzca un daño parcial del interés, pues si el daño es total, la indemnización del asegurador será igual a

¹¹³ Vid. MARCO ALCALÁ, L.A., *Seguros de personas. Aspectos generales*, Óp. cit., pp. 136 - 137. Sobre la regla de proporcionalidad en el contrato de seguro puede consultarse CORRALES ELIZONDO, A., “La regla proporcional y la Ley de Contrato de Seguro”, en: VERDERA Y TUELLS, E., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro*, Vol. 1, 1982, pp. 595-628. Y, también, MONGE GIL, A.L., *La regla proporcional de la suma en los seguros de daños: (artículo 30 de la Ley del contrato de seguro)*, Thomson Reuters Aranzadi, 2002.

la suma asegurada, que opera, como dice el artículo 27, como límite máximo de esa indemnización.”

Con esta fórmula se persigue que el tomador/asegurado no perciba un enriquecimiento de carácter injusto, es decir, obtenga por vía indemnizatoria una reparación que supere con creces el interés asegurado y por tanto el daño sufrido¹¹⁴.

No obstante, sí sería posible la aplicación a los seguros de personas de la regla de equidad, regulada en los artículos 10.3, 12.2, 89 y 90 de la LCS, que se utiliza cuando se detecta por la aseguradora una insuficiencia en la prima debido a la no declaración correcta del riesgo por parte del asegurado, siempre que no hubiese mediado dolo o culpa del tomador/asegurado. Lo que conlleva una reducción en la cuantía de la prestación que debe abonar el asegurador si se produce el siniestro¹¹⁵.

En este caso la fórmula matemática consiste en que la indemnización es igual:

Indemnización =	$\frac{\text{Prima neta pagada} \times \text{Valor real de los daños}}{\text{Prima neta real}}$
-----------------	---

Un ejemplo de ello sería el supuesto de contratación de un seguro de vida por un señor que en ese momento se encuentra en situación de desempleo, y tres meses más tarde encuentra un trabajo en una compañía dedicada a la limpieza de cristales de edificios rascacielos. Cuando lleva cinco meses trabajando en la misma sufre un accidente provocado por una caída desde el andamiaje, lo que le ocasiona una invalidez absoluta. El capital asegurado era de 120.000 euros, pero al no comunicar la agravación del riesgo a la aseguradora debido a su nueva ocupación laboral, la indemnización a percibir será de 61.224 euros, cantidad que nace de la siguiente operación matemática 120.000 euros (capital asegurado) x (500 euros (prima neta abonada) /980 euros (prima neta real).

¹¹⁴ Vid. MUÑOZ PAREDES, M.L., *El seguro a primer riesgo*, EDERSA, 2002, pp. 57 y ss., disponible en: <https://app.vlex.com/#vid/345105>, [última visita 07/11/2018].

¹¹⁵ Vid. MUÑOZ PAREDES, M.L., “Problemas de aplicación de la regla proporcional y de la de equidad en el seguro multirriesgo”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 283, 2012, pp. 77-120.

2.3.2 Elementos personales

Cuando hablamos de elementos personales nos referimos a las partes contratantes en el contrato de seguro, que presentan unos rasgos propios que las hacen singulares con respecto a los sujetos que se establecen en el CC. Y ello sustancialmente porque, si bien, en una de las partes contratantes encontramos sólo la figura del asegurador o compañía aseguradora, en la parte asegurada nos hallamos con una pluralidad de figuras como el tomador del seguro, el asegurado y el beneficiario, con posiciones jurídicas diferentes dentro del contrato que tendrán un papel relevante en el ámbito tributario como más tarde se verá.

2.3.2.1 El asegurador como parte del contrato

La LCS, en su artículo 1, establece que el asegurador es aquella parte del contrato que se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar a la parte asegurada por el daño producido, si se trata de un seguro de daños, o bien, el abono de un capital o renta si se trata de un seguro de vida.

Según la definición realizada recientemente por el artículo 6 de la LOSSEAR, una entidad aseguradora es aquella autorizada para realizar, conforme a lo establecido en la Ley, actividades de seguro directo de vida o de seguro directo distinto del seguro de vida. Por lo tanto, en el caso de no estar autorizadas legalmente, no pueden suscribir contratos de seguro, so pena de nulidad.

GARCÍA BERRO aporta una definición básica pero clarificadora, la entidad aseguradora es la parte obligada a cubrir el riesgo y satisfacer la prestación económica que se haya pactado en el contrato de seguro¹¹⁶.

Los requisitos para el ejercicio de la actividad aseguradora son, entre otros:

Las entidades aseguradoras deben obtener una autorización administrativa como requisito previo para el acceso al ejercicio de la actividad aseguradora, tal y como previene el Título II de la LOSSEAR. Deben ser autorizadas para el ejercicio de la actividad aseguradora por el Ministerio de Economía y Competitividad y encontrarse

¹¹⁶ Vid. GARCÍA BERRO, F., *Tributación del Contrato de Seguro*, Óp. cit., p. 72.

inscritas en el Registro Especial de Entidades de Seguros. La supervisión y control de estas entidades le compete a la DGSFP del Ministerio de Economía y Competitividad.

En el artículo 22 de la LOSSEAR se recogen los requisitos que deben cumplir las aseguradoras domiciliadas en España para poder conseguir la autorización administrativa para poder ejercer la actividad aseguradora. Y, en el artículo 27 se establece la forma mercantil que deben adoptar: sociedad anónima, sociedad anónima europea, mutua de seguros, sociedad cooperativa, sociedad cooperativa europea, mutualidad de previsión social.

Como bien se expone en apartado II del Preámbulo de la LOSSEAR, en virtud de la incorporación de la Directiva Solvencia II a nuestro ordenamiento, se ha articulado en la Ley una concepción de la solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras basada en tres pilares. El primero, constituido por reglas uniformes sobre requerimientos de capital determinados en función de los riesgos asumidos por las entidades, en consonancia con los desarrollos alcanzados en materia de gestión de riesgos y con la evolución reciente en otros sectores financieros. Se adopta así para el sector asegurador europeo un enfoque basado en el riesgo, mediante la introducción de normas específicas sobre el capital económico. El segundo de los pilares está integrado por un nuevo sistema de supervisión con el objetivo de fomentar la mejora de la gestión interna de los riesgos por las entidades. El tercero se refiere a las exigencias de información y transparencia hacia el mercado sobre los aspectos clave de los riesgos asumidos por las entidades y su forma de gestión.

En la Sección Tercera del Título Primero de la LCS, que lleva por título "*Obligaciones y deberes de las partes*", los artículos 18 a 20 regulan las obligaciones que le competen a la parte aseguradora. La entidad aseguradora, al tratarse de un contrato bilateral, asume una serie de obligaciones con respecto a la figura del tomador, entre las que destacan el deber de informarle por escrito sobre la legislación aplicable al contrato, sobre las disposiciones relativas a las reclamaciones que puedan formularse y sobre los demás extremos que se determinen reglamentariamente. Este deber de información aparece ampliamente regulado en los artículos 122 y 123 del ROSSEAR.

Existen además obligaciones específicas para el asegurador cuando se trata de un contrato de seguro de vida, dependiendo de si el tomador asume o no el riesgo de la inversión¹¹⁷:

- a) Cuando sea el tomador quien asume el riesgo, el asegurador habrá de informarle de forma clara y precisa acerca de que el importe que se va a percibir depende de fluctuaciones en los mercados financieros, ajenos al control del asegurador y cuyos resultados históricos no son indicadores de resultados futuros.
- b) Y, cuando el tomador no sea quien asuma el riesgo, se le informará por el asegurador de la rentabilidad esperada de la operación considerando todos los costes, con las exclusiones que determine el Ministro de Economía y Competitividad por existir un componente principal de riesgo biométrico¹¹⁸.

El tomador del seguro puede solicitar a la entidad aseguradora el detalle del cálculo de la rentabilidad esperada, debiendo ser entregado por ésta en un plazo máximo de diez días. La información facilitada debe ser completa y fácilmente comprensible para el tomador.

La compañía aseguradora debe informar de las bases técnicas especificando la metodología de cálculo de la provisión de seguros de vida, así como el tipo de interés utilizado en el cálculo de la prima. Las bases técnicas de los seguros de vida han de contener, conforme a lo prevenido en el artículo 119.2 del ROSSEAR: en primer lugar, los criterios de selección de riesgos que haya decidido aplicar cada entidad, determinando, entre otros, las edades de admisión, períodos de carencia, supuestos de exigencia de reconocimiento médico previo, número mínimo de personas para la aplicación de las tarifas de primas de los seguros colectivos o de grupo y módulos de fijación de capitales asegurados en estos seguros, en su caso. En segundo lugar, las fórmulas para determinar los valores garantizados para los casos de rescate, reducción

¹¹⁷ Como se verá más adelante el tomador conforme al artículo 14 de la LCS es el contratante de la póliza y el obligado al pago de la prima en el contrato de seguro.

¹¹⁸ En este sentido, véanse los artículos 96 de la LOSSEAR y 124 del ROSSEAR con relación a los seguros de vida. El riesgo biométrico según palabras de POZUELO DE GRACIA, E., en: *El Fair Value de las provisiones técnicas de los seguros de vida*, Fundación MAPFRE, 2007, p.73. “es aquel asociado al fenómeno de la supervivencia humana, caracterizado por el suceso de que un individuo, perteneciente a un colectivo determinado supere con vida una edad concreta. También se puede caracterizar por el complementario, que sería el suceso de que un individuo perteneciente a un colectivo determinado fallezca antes de alcanzar una edad concreta”.

de capital asegurado y anticipos. Los valores resultantes han de ser concordantes con los que figuran en las pólizas. Y, en tercer lugar, el sistema de cálculo utilizado y los criterios de imputación de la participación en beneficios a los asegurados.

Actualmente, las entidades aseguradoras están inmersas en un proceso de cambio, impuesto mayoritariamente por Europa con las ya mencionadas Directivas Solvencia II y Ómnibus II. Debemos recordar las grandes reformas normativas que se han sufrido por el sector asegurador desde el año 2015 y los años posteriores de manera constante. Recientemente, se acaba de publicar el Real Decreto-Ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas Directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales que ha transpuesto al ordenamiento español la Directiva 2016/97, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016, sobre la Distribución de seguros¹¹⁹. Y, no nos olvidemos de la reciente aplicación, con fecha 01/01/2018, del llamado Reglamento PRIIPs. Ambos textos ya han sido comentados en nuestra investigación en el primer capítulo.

2.3.2.2 Colaboradores del asegurador

Junto a la entidad aseguradora coexisten los mediadores de seguros que actúan, a modo, de colaboradores en la actividad ejercida por las entidades aseguradoras, coadyuvan en la comercialización, preparación y formalización de los contratos de seguros. Su actividad aparecía regulada por la Ley 26/2006, de 17 de julio, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados, en adelante LMSRP. Ley que recientemente ha sido derogada por el Real Decreto-Ley 3/2020.

Dentro de ellos se pueden distinguir: los agentes de seguros, los corredores de seguros y los corredores de reaseguros.

a) Los Agentes de seguros:

¹¹⁹ Con fecha 7 de marzo de 2019, la Comisión Europea ha remitido a los Estados de España, Chipre y Letonia un Dictamen motivado, para que cumplan con su obligación de aplicar la normativa establecida en la Directiva 2016/97 sobre distribución de seguros. Información disponible en: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-19-1472_es.htm?locale=FR, [última visita 19/03/2019]. En España la Directiva ha sido transpuesta a nuestro ordenamiento con bastante retraso, mediante el Real Decreto Ley 3/2020, de 4 de febrero de 2020.

Son personas físicas o jurídicas que, mediante la celebración de un contrato de agencia con una o varias entidades aseguradoras y la inscripción en el Registro Administrativo Especial de Mediadores de Seguros, promueven la formalización de contratos de seguros.

Los agentes de seguros se clasifican en agentes de seguros exclusivos y en agentes de seguros vinculados:

- Los agentes exclusivos: sólo pueden ejercer su labor profesional con respecto a una sola compañía aseguradora.
- Los agentes vinculados: pueden ejercer su labor profesional en varias compañías aseguradoras, lo que les capacita para ofrecer productos de cualquiera de ellas.

Actúan en nombre de las compañías y éstas responden de los actos realizados por ellos. Dentro de esta categoría también se encuentran los operadores de banca-seguros¹²⁰.

b) Los Corredores de seguros:

Son personas físicas o jurídicas que realizan la actividad mercantil de mediación de seguros privados sin mantener vínculos contractuales que supongan afección con entidades aseguradoras, y que ofrecen un asesoramiento independiente, profesional e imparcial a quienes demanden la cobertura de los riesgos a que se encuentran expuestas sus personas, sus patrimonios, sus intereses o responsabilidades. No se encuentran vinculados a ninguna entidad aseguradora por lo que deben ofrecer un asesoramiento independiente que se adecue a las necesidades del tomador¹²¹. Al ser profesionales independientes actúan en su propio nombre y representación.

¹²⁰ Vid. VALENZUELA GARACH, F.J., “La mediación en la contratación de seguros”, en: MORILLAS JARILLO, M.J., PERALES VISCASILLAS, M.P., PORFIRIO CARPIO, L. (dir.), *Estudios sobre el futuro Código Mercantil: libro homenaje al profesor Rafael Illescas Ortiz*, 2015, pp. 1914-1915. Sobre la mediación en el seguro de las entidades bancarias Vid. IGLESIAS PRADA, J.L., “Las entidades bancarias y la distribución del seguro (Algunas reflexiones sobre la nueva disciplina de la mediación en Seguros)”, *Revista Española de Seguros*, núm. 72, 1992, pp. 11.

¹²¹ Vid. ISERN SALVAT, M. R., “La intervención de los mediadores en la contratación del seguro”, en: QUINTÁNS EIRAS, M.R. (dir.), AA.VV., *Estudios sobre Mediación de Seguros Privados*, Aranzadi, 2013, pp. 207 y ss. Vid. MUÑOZ PAREDES, J. M., *Los corredores de seguros*, 2.^a ed., Aranzadi, 2012, p. 98.

c) Los Corredores de reaseguros:

Son las personas físicas o jurídicas que, a cambio de una remuneración, realizan la actividad de mediación de reaseguros.

d) Los comparadores y agregadores de seguros:

Una de las novedades de la Directiva (UE) 2016/97, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguros es que amplía su esfera de aplicación a todos los canales de distribución de seguros¹²². La Directiva incluye expresamente a “[...] Comparadores y agregadores de seguros a través de un sitio web u otros medios, que permitan celebrar directa o indirectamente un contrato de seguro al final del proceso”¹²³. Esta disposición ha sido incluida en los artículos 129 y 134 del Real Decreto-Ley 3/2020.

Se trata de páginas web o plataformas digitales a través de las que se producen comparaciones de precios de distintas compañías aseguradoras sobre distintos productos del mercado asegurador. Esa comparación puede producirse basándose en el precio o la calidad del producto, o ambos. Los comparadores de seguros se considerarán distribuidores de seguros siempre que el cliente tenga la posibilidad de celebrar directa o indirectamente un contrato de seguro utilizando su página web. No obstante, no constituyen una categoría independiente de mediadores, sino que se tendrán que incluir en una de las categorías existentes (agente o corredor de seguros).

Estos nuevos canales de distribución de seguros pueden clasificarse en tres modelos: a) Mediación: el agregador pertenece a un mediador y el tomador contrata directamente con la correduría que hay detrás del comparador; b) Inductivo: el comparador sólo proporciona información y el tomador contrata directamente con la

¹²² Vid. SAN PEDRO, G. y DEL FRAILE, P., “Principales novedades introducidas por la nueva Directiva de distribución de seguros”, en: *Revista Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, núm. 43, 2016, pp. 107 y ss.

¹²³ La actividad desarrollada por los comparadores o agregadores de seguros no se encontraba regulada dentro de la actividad de intermediación que aparecía contemplada en la LMSRP. No obstante, si aparecía la regulación de tal actividad en el 121/000022 Proyecto de Ley de la LMSRP, de fecha 21 de mayo de 2018. Cuestión que se ha materializado en el ordenamiento español a través del artículo 129 del recientemente publicado Real Decreto-Ley 3/2020: “[...] También se entenderán incluidas la aportación de información relativa a uno o varios contratos de seguro de acuerdo con los criterios elegidos por los clientes a través de un sitio web o de otros medios, y la elaboración de una clasificación de productos de seguro, incluidos precios y comparaciones de productos, o un descuento sobre el precio del seguro, cuando el cliente pueda celebrar el contrato de seguro directa o indirectamente utilizando un sitio web u otros medios”.

compañía aseguradora; y Mixto: el comparador puede actuar de las dos formas descritas anteriormente¹²⁴.

2.3.2.3 *La parte asegurada en el contrato*

La parte asegurada cuenta con una pluralidad de sujetos: el tomador, el asegurado y el beneficiario. Cada uno de ellos tiene su propio catálogo de derechos, deberes y obligaciones. Y, además de su relación jurídica bidireccional con la parte aseguradora, también tienen relaciones jurídicas entre ellos, lo que explica la complejidad de esta parte contractual.

Las dos modalidades de contratación de los seguros se encuentran reguladas en el artículo 81 de la LCS, inserto dentro del Título III dedicado a los seguros de personas: contratación individual y contratación colectiva¹²⁵. Y, si bien, es cierto que ambas pueden aparecer tanto en los seguros de daños como en los de personas, nuestro legislador se ha inclinado por regularlas de forma particular en el caso de los seguros de personas.

La contratación colectiva se corresponde con la contratación grupal, y se produce cuando el contratante es un tomador que suscribe la póliza para una pluralidad de asegurados. Por ello en este tipo de contratación no existe coincidencia entre el tomador y el asegurado. En un primer estadio, era propia de determinados colectivos como, por ejemplo, los trabajadores de una empresa, los funcionarios de una institución u organismo, o bien, los miembros de algún tipo de asociación profesional. Sin embargo, con el tiempo ha evolucionado incluyendo también a otro tipo de personas a las que les une tan sólo una serie de circunstancias como, por ejemplo, el haber comprado determinado producto o asumido un riesgo concreto como más tarde se verá.

a) El tomador:

¹²⁴ Los comparadores de seguros surgieron por primera vez en Reino Unido en el año 2001, a través de la web *www.Confused.com*, perteneciente al Grupo Admiral. Con el tiempo los comparadores se han propagado por todo el mundo. *Vid.* LASHERAS ROMERO, C., “La actividad de los comparadores de seguros”, en: *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, núm. 11, 2016, pp. 111-140. Y, SÁNCHEZ DELGADO, E., “Internet y su efecto en la suscripción del seguro de automóviles”, en: *Actas del II Congreso sobre las Nuevas Tecnologías y sus repercusiones en el seguro: Internet, Biotecnología y Nanotecnología, celebrado el 17 y 18 noviembre de 2011*, ed. SEAIDA-MAPFRE, Barcelona, pp. 55-75.

¹²⁵ Artículo 81 LCS “El contrato puede celebrarse con referencia a riesgos relativos a una persona o a un grupo de ellas. Este grupo deberá estar delimitado por alguna característica común extraña al propósito de asegurarse”. Sobre el contrato de seguro de grupo puede consultarse BENITO OSMA, F., *El seguro de grupo: previsión y crédito*, en: BATALLER GRAU, J. (dir.) y VEIGA COPO, A.B. (dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, Aranzadi, 2014, pp. 1109 y ss.

Se trata de la persona física o jurídica que contrata con el asegurador, firma el contrato y abona la prima correspondiente a la póliza de seguro. Por tanto, es él a quien le corresponde el cumplimiento de los deberes y obligaciones que impone la ley y el contrato de seguro, en especial el pago de la prima en las condiciones estipuladas en la póliza y la declaración del riesgo¹²⁶.

El tomador puede ser al mismo tiempo asegurado, o bien no serlo, y también puede concurrir en el mismo la cualidad de beneficiario o no, dependerá de las estipulaciones contenidas en el contrato. Si el tomador y el asegurado son personas distintas, la obligación de declarar el riesgo recaerá directamente en la persona del asegurado¹²⁷.

b) El asegurado:

Es la persona titular del interés objeto del contrato de seguro, tanto en los seguros de daños como en los de personas. Es aquel que se encuentra amenazado por un riesgo y necesita de la protección que le ofrece el seguro¹²⁸.

La diferenciación de las figuras del tomador y del asegurado es visible a través de la lectura del párrafo primero y segundo del artículo 7 de la LCS, en el que se admite la posibilidad de que tomador y asegurado sean personas distintas.

Cuando la persona del tomador y asegurado son coincidentes, se habla de contratación por cuenta propia y en caso contrario, la contratación es por cuenta ajena:

¹²⁶ Sobre la obligación del pago de la prima, *Vid.* Entre otras la Sentencia del TS (Sala de lo Civil, Secc. 1ª), núm. 916/2008, de 17 de octubre de 2008 [RJ 2014, 6352], en su FD 2º: “La falta de pago del precio -prima- en el lugar y tiempo convenido supone un incumplimiento contractual que en sede de seguro está sometido a un régimen jurídico específico diferente del régimen general de los contratos con obligaciones recíprocas”. Y, sobre la declaración del riesgo, *Vid.* Entre otras, la Sentencia del TS (Sala de lo Civil, Secc. 1ª) núm. 72/2016, de 17 febrero [RJ 2016, 543], en su FD 3º: “la jurisprudencia de esta Sala sobre el deber de declaración del riesgo regulado en el art. 10 [...]En consecuencia, para la jurisprudencia la obligación del tomador del seguro de declarar a la aseguradora, antes de la conclusión del contrato y de acuerdo con el cuestionario que esta le someta, todas las circunstancias por él conocidas que puedan influir en la valoración del riesgo, se cumple «contestando el cuestionario que le presenta el asegurador, el cual asume el riesgo en caso de no presentarlo o hacerlo de manera incompleta”.

¹²⁷ *Vid.* IRIBARREM BLANCO, M., “Artículo 6. Tomador del seguro y asegurado”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 143-144 (ejemplar dedicado a: *Comentario al Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro, de junio de 2010*), 2010, pp. 509-512. *Vid.* BATALLER GRAU, J., LATORRE CHINER, N., OLAVARRIA IGLESIA, J. (coord.), “Las obligaciones y deberes del tomador/asegurado”, en: *Derecho de los seguros privados*, 2007, pp. 189-2002.

¹²⁸ *Vid.* MARCO ALCALÁ, L.A., *Seguros de personas. Aspectos generales*, *Óp. cit.*, pp.154-155.

Artículo 7 de la LEC: “El tomador del seguro puede contratar el seguro por cuenta propia o ajena. En caso de duda se presumirá que el tomador ha contratado por cuenta propia. El tercer asegurado puede ser una persona determinada o determinable por el procedimiento que las partes acuerden.

Si el tomador del seguro y el asegurado son personas distintas, las obligaciones y los deberes que derivan del contrato corresponden al tomador del seguro, salvo aquellos que por su naturaleza deban ser cumplidos por el asegurado. No obstante, el asegurador no podrá rechazar el cumplimiento por parte del asegurado de las obligaciones y deberes que correspondan al tomador del seguro.”

Puede suceder que, en algunas ocasiones, el asegurado sea el perceptor de la cobertura pactada en el contrato como, por ejemplo, ocurre en los seguros de enfermedad o asistencia sanitaria, pero en otras, el asegurado no recibirá tal cobertura, circunstancia que puede acontecer cuando el mismo fallezca. Por tanto, el asegurado se encuentra en una situación intermedia, en la que no ostenta las obligaciones y deberes que le corresponden al tomador y, por otro lado, tampoco tiene los derechos que posee el beneficiario¹²⁹.

El asegurado puede ser una persona física o una persona jurídica. Pero sólo pueden existir asegurados personas físicas si el riesgo cubierto por el seguro está relacionado con la vida humana (vida, enfermedad, accidente). En caso distinto, cuando el riesgo consiste en coberturas patrimoniales o de responsabilidad, es posible que el asegurado sea tanto una persona física como una persona jurídica.

El asegurado tiene derecho a conocer que se ha suscrito un seguro sobre su vida o sus bienes, es más, en el caso de tratarse de un seguro de vida para el caso de muerte, como ya se ha comentado, debe prestar expresamente su consentimiento por escrito, tal y como se establece en el apartado 4 del artículo 83 de la LCS, salvo como dice la Ley pueda presumirse de otra forma su interés por la existencia del seguro¹³⁰.

¹²⁹ Vid. CALZADA CONDE, M.A., “La protección del asegurado en la Ley de Contrato de Seguro”, en: BATALLER GRAU, J. (dir.) y VEIGA COPO, A.B. (dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, Aranzadi, 2014, pp. 107-151.

¹³⁰ El legislador nuevamente deja patente en este párrafo cuarto del artículo 83 de la LCS que el contrato de seguro sobre la vida no es una suerte de apuesta o azar y para ello exige el consentimiento expreso por escrito del asegurado o bien materializado por cualquier otra forma de la que resulte incontestable. Vid. STS (Sala de lo Civil, Secc. 1^a), núm. 585/2008 de 24 junio de 2008 (RJ 2008\3231),

c) El beneficiario:

La regulación del beneficiario en los seguros de vida se realiza en los artículos 84 a 88 de la LCS, y también en el artículo 92 del mismo texto legal. La redacción de la LCS no establece una definición nítida del beneficiario, ni tampoco de los diferentes elementos personales que componen el contrato de seguro, algo que hemos podido comprobar en este capítulo. Ello provoca, que en no pocas ocasiones, se creen conflictos doctrinales y jurisprudenciales como consecuencia de este tipo de indeterminaciones, máxime si atendemos a la especial complejidad del contrato de seguro.

Según BOLDÓ RODA, el beneficiario es el titular del derecho a la indemnización pactada, o lo que es lo mismo, quien tiene el derecho a recibir la prestación de manos del asegurador, cuando se produce el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, es decir el fallecimiento o en su caso la supervivencia del asegurado en el caso de los seguros de vida¹³¹.

Es la persona física o jurídica a cuyo favor se pacta el contrato de seguro de vida, y a quién se ha de abonar por la entidad aseguradora el capital o renta estipulados¹³².

Su designación se realiza por el tomador, que puede o no coincidir en la persona del asegurado, dependiendo de que el contrato se haya celebrado sobre la propia vida o bien sobre la de un tercero. El nombramiento del beneficiario podrá formalizarse a favor de los herederos del tomador, del asegurado o bien de un tercero. A tal efecto, el tomador no precisa el consentimiento de la entidad aseguradora. Esta designación puede realizarse en la propia póliza del contrato de seguro o en un testamento. Para el caso de

en su FD 2º: “[...] debe tenerse en cuenta que cuando el art. 83.4 LCS admite la validez del seguro sin consentimiento del asegurado cuando "pueda presumirse de otra forma su interés por la existencia del seguro", no está utilizando la palabra presumir en el sentido técnico jurídico en que se utilizaba en el antiguo art. 1253 CC (LEG 1889, 27) o en los artículos 385 y 386 LEC/2000 (RCL 2000, 34 y 962 y RCL 2001, 1892), sino que en realidad está usando una expresión retórica, cuyo significado debe ser que se infiera del propio seguro que éste "importaba" al asegurado.”

¹³¹ Vid. BOLDÓ RODA, C., *El beneficiario en el Seguro de vida*, ed. Bosch, 1998, disponible en: <http://vlex.com/vid/279776> [Última visita 05/05/2016]. En el mismo sentido, TIRADO SUÁREZ, F.J., “Ley de Contrato de Seguro”, en: MOTOS M. y ALBALADEJO, M., *Comentarios al Código de Comercio y a la legislación mercantil especial*, Tomo XXIV, Vol. 3º, Editoriales de Derecho Reunidas, Madrid 1989, pp. 141-142. Y, LATORRE CHINER, N., “La posición jurídica del beneficiario en el contrato de seguro”, en: BATALLER GRAU, J. (dir.) y VEIGA COPO, A.B. (dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, 2014, pp. 1147-1166.

¹³² Las personas jurídicas tienen capacidad para ser sucesores. Vid. artículos 38 y 746 del CC.

no hacer designación de beneficiario, la prestación pasará a engrosar el patrimonio del tomador.

La compañía aseguradora deberá abonar al beneficiario la prestación establecida en el contrato de seguro, incluso frente a las posibles reclamaciones de los herederos del tomador o sus acreedores. No obstante, lo que si deberá resarcir el beneficiario tanto a herederos como a acreedores del tomador es el reembolso del importe de las primas abonadas por éste en fraude de los derechos de aquellos. En este sentido se manifiesta el artículo 88 de la LCS.

Ello supone un derecho del beneficiario directamente de la entidad aseguradora y, por tanto, autónomo de la figura del tomador. Y, es precisamente con respecto a esta prestación que ha de serle entregada, dónde pueden surgir más complicaciones, en especial con los derechos sucesorios de los herederos. Como queda claro la prestación recibida por el beneficiario deviene de un pacto inter vivos y no por vía sucesoria. Su derecho a la prestación está protegido frente a los herederos y posibles acreedores del causante¹³³.

La LCS no se pronuncia en cuanto a la necesidad de que el beneficiario deba de aceptar la designación que hubiera realizado, a su favor, el tomador del contrato de seguro. No obstante, si menciona la facultad ilimitada que ostenta el tomador para revocar al beneficiario en su artículo 87, párrafo primero, hasta tanto se produzca el siniestro¹³⁴: "El tomador del seguro podrá revocar la designación de beneficiario en cualquier momento, mientras no haya renunciado expresamente y por escrito a dicha facultad".

2.3.3 Elementos formales: la póliza

En la normativa mercantil no existe una definición del término póliza. La LCS habla de la misma en su artículo 5 cuando menciona las formalidades del contrato de

¹³³ En este sentido, BUSTO LAGO, J.M., "Designación de los beneficiarios en los contratos de seguro de cobertura de fallecimiento", en: *Revista Xurídica Galega*, núm. 57, 2007, pp. 13-49. Igualmente la Sentencia del TS (Sala de lo Civil), núm. 243/2003, de 14 de marzo de 2003 [RJ 2003\2748] en su FD 1º: "Este crédito del beneficiario se manifiesta prevalente y excluyente respecto a los herederos legítimos del tomador, ya que el referido artículo 88 establece que la prestación ha de serle satisfecha aún contra las reclamaciones de aquéllos, a los que sólo les asiste el derecho al reembolso de las primas abonadas por el contratante en fraude de sus derechos", y la Sentencia de la AP. de Palencia (Secc. 1ª) núm. 134/2013, de 11 de julio de 2013, FD 3º.

¹³⁴ *Vid.* BOLDÓ RODA, C., *El beneficiario en el Seguro de vida*, *Óp. cit.* pp. 103-104.

seguro: “El asegurador está obligado a entregar al tomador del seguro la póliza o, al menos, el documento de cobertura provisional”.

Tras la lectura del precepto, todo apunta a que la entrega del asegurador al tomador es el hecho que perfecciona el contrato de seguro. Sin embargo, no se debe olvidar que estamos ante un contrato consensual, que se perfecciona por el consentimiento de las partes, y por tanto la póliza sólo sería el instrumento probatorio sobre el que se articula el contrato.

El contrato de seguro tiene una naturaleza consensual, pero en ningún caso uno de sus caracteres es la formalidad¹³⁵. Existe variada doctrina de nuestro Tribunal Supremo estableciendo la no obligatoriedad de suscribir un contrato de seguro de forma escrita. En este sentido, la Sentencia del TS (Sala de lo Civil) núm. 1109/1994, de 9 de diciembre de 1994 con su declaración en el FD 1º de que: “[...]no existe obstáculo alguno para admitir la validez y eficacia de la notificación resolutoria oralmente verificada siempre que, al ser una declaración de voluntad recepticia”, sea “conocida en tiempo por la aseguradora”.

Y, la Sentencia del TS (Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 3ª), de 27 de diciembre de 2000 (RJ 2000/9725) FD 3º y 4º en los que expresamente se dice: “la póliza es simplemente un documento «ad probationem», no «ad substantiam» [...] lo cual significa que el contrato puede empezar a obligar a las partes antes de que se expida la póliza”.

El contrato de seguro es perfectamente válido aún sin la existencia de la póliza. No obstante, la importancia de la póliza es innegable.

El contenido mínimo de la póliza se recoge en el artículo 8 de la LCS¹³⁶. Precepto que ha sido recientemente modificado, en su apartado tercero, por el apartado uno de la Disposición final primera de la LOSSEAR, en lo relativo al riesgo cubierto,

¹³⁵Vid. MARTÍ SÁNCHEZ, J.N., “La actividad aseguradora y el contrato de seguro”, en: *Cuadernos de Derecho Judicial*, núm. 19/1996, 1996, pp. 13-84. En este sentido también, VALPUESTA GASTAMINZA, E., “Teoría General del contrato de seguro (conforme a la ley española)”, en: *Revista de Derecho y Negocios*, *Óp. cit.*, p. 11.

¹³⁶ Vid. DEL CAÑO ESCUDERO, F., “El contenido mínimo de la póliza en la Ley de Contrato de Seguro”, en: VERDERA Y TUELLS, E. (coord.), *Comentarios a la Ley del contrato de seguro*, CUNEF, Vol. I, 1982, pp. 367 y ss.

garantías y coberturas del contrato, así como exclusiones y limitaciones¹³⁷: “La póliza del contrato [...] Contendrá [...]: Naturaleza del riesgo cubierto, describiendo, de forma clara y comprensible, las garantías y coberturas otorgadas en el contrato, así como respecto a cada una de ellas, las exclusiones y limitaciones que les afecten destacadas tipográficamente”.

Dentro de este contenido mínimo, además, deben constar la identificación de las partes contratantes, el concepto por el que se asegura, la suma asegurada, los datos relativos a delimitación de la prima (en especial su importe, recargos e impuestos y forma de pago), y la duración del contrato de seguro¹³⁸.

La póliza tiene una doble función: por un lado, probatoria porque constituye el documento en el que se plasma la existencia y el contenido del contrato de seguro, y por otro, también normativa pues complementa a la Ley en las disposiciones que van a regular el mismo.¹³⁹

2.3.4 Elementos reales: la prima

Continuando con el estudio de los elementos del contrato de seguro podríamos definir la prima como la remuneración/aportación económica que satisface el tomador a la compañía aseguradora, a cambio de la cobertura del riesgo asegurado. El abono de la prima se produce como contraprestación a la asunción del riesgo por parte del asegurador. Es el precio o coste del seguro. El concepto de prima no aparece definido en la LCS, si bien son numerosas las veces que en diferentes textos legales se hace referencia a la misma.

Conforme a los artículos 14 y 15 de la LCS, la prima se abona siempre por anticipado, normalmente a la firma del contrato de seguro y después de forma sucesiva cuando se produce el vencimiento de la misma que suele ser con carácter anual. Ello

¹³⁷ Vid. Disposición transitoria decimotercera de la citada Ley 20/2015: “Las entidades aseguradoras dispondrán de un plazo de seis meses para adaptar las pólizas que se comercialicen a partir de la entrada en vigor de esta Ley a las modificaciones introducidas a través de la disposición final primera de la misma en la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro. Transcurrido el mismo y durante un plazo máximo de un año, las entidades de seguros adaptarán, a su renovación, las pólizas correspondientes a los contratos vigentes. No obstante, serán de aplicación directa aquellos preceptos que tengan carácter imperativo desde la entrada en vigor de esta Ley”.

¹³⁸ Vid. MARCO ALCALÁ, L.A., *Seguros de personas. Aspectos generales*, Óp. cit., pp. 219 y ss.

¹³⁹ Vid. SANDOVAL SHAIK, D.A., “Divergencia entre el contenido de la póliza y el de la proposición de seguro: Artículo 8 de la LCS”, en: *Las condiciones del Contrato de Seguro y su control interno e internacional*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 2013, pp. 300 a 304.

obedece a la necesidad del asegurador de constituir un fondo *a priori* que garantice en un futuro la posible siniestralidad del riesgo cubierto.

Tanto la doctrina como la jurisprudencia han venido considerando que la prima es única e indivisible¹⁴⁰. Circunstancia que se recoge en el artículo 388 del Código de Comercio: "por el cobro de la prima pagada anticipadamente, el asegurador la hará suya, cualquiera que sea la duración del seguro".

No obstante, esta indivisibilidad no es incompatible con el pacto entre las partes contratantes de abonar fraccionadamente la prima, si bien es el total de la misma la que proporciona la cobertura del riesgo, porque esta cobertura es igualmente indivisible. La prima no se considerará pagada hasta que se abone el último de los vencimientos.

Siguiendo a MARCO ALCALÁ, se puede realizar una clasificación de la prima atendiendo a los siguientes criterios¹⁴¹:

- a) Según la forma en que se produzca el abono de la misma: las partes pueden acordar una prima única o periódica.
 - La prima es única cuando la misma es pagadera de una sola vez para toda la vigencia y duración del seguro.
 - Y, periódica cuando su importe se abona periódicamente a la llegada de su vencimiento, en función de periodos regulares de tiempo (trimestral, semestral, anual, etc.). No obstante, no se debe confundir la prima periódica con la posibilidad de fraccionar el pago de esta.

- b) También según la determinación de la cuantía se puede hablar de prima fija o de prima variable, dependiendo de si la misma permanece constante durante la vigencia de la póliza, o bien sufre alteraciones crecientes o decrecientes. En este sentido, los llamados *bonus* por baja siniestralidad o los llamados *malus* como consecuencia de una siniestralidad excesiva. El *Sistema Bonus Malus* es un método de tarificación empleado por las compañías aseguradoras para el cálculo de las primas de los contratos de seguros que se

¹⁴⁰ En este sentido, la Sentencia del TS. (Sala de lo Civil, Secc. 1ª), núm. 906/2008, de 22 de octubre de 2008, (RJ 2008\5785), en su FD 3º, y la Sentencia de la AP. de Granada (Secc. 3ª) núm. 72/2013, de 22 de febrero de 2013, (JUR 2013\223794).

¹⁴¹ *Vid.* MARCO ALCALÁ, L.A., *Seguros de personas. Aspectos generales*, *Óp. cit.*, pp. 248 y ss.

basa en el número de reclamaciones realizadas por los asegurados. Su objetivo es que cada asegurado pague su prima en función de un histórico de las reclamaciones que cada uno haya tenido, bonificado a aquellos que no hayan tenido reclamaciones y penalizando a los que sí.

- c) Atendiendo a los elementos que componen la prima se habla de prima pura y de prima de tarifa:
- La prima neta o pura es la cantidad que mediante bases estadísticas y financieras se establece para cubrir el riesgo. A esta cantidad hay que sumarle el recargo de seguridad, si procede y los gastos de gestión de siniestros¹⁴².
 - La prima bruta o de tarifa estará integrada, según el artículo 117.4 del ROSSEAR, por la prima pura, en la que se incluirán en todo caso los gastos de gestión de los siniestros, más el recargo de seguridad, en su caso, y por los recargos necesarios para compensar a la entidad de los gastos de administración y de adquisición, incluidos entre estos últimos los de mantenimiento del negocio, así como por el posible margen o recargo de beneficio o excedente.
- d) Los efectos por impago de la prima dependiendo de cuál haya sido su modalidad, también comportan la siguiente clasificación:
- Si se trata de la primera prima o es una prima única, conforme a lo prevenido en el artículo 15 de LCS, el asegurador tiene derecho a resolver el contrato, o bien exigir el importe de esta a través de la vía judicial mediante un procedimiento ejecutivo, quedando liberado de cualquier responsabilidad si durante este tiempo se produjese cualquier siniestro, salvo que hubiese mediado pacto en contrario.

¹⁴² En este sentido, el artículo 118.1.f) ROSSEAR: “Cálculo de la prima. En función de las bases estadísticas y financieras si procede, se establecerá la equivalencia actuarial para fijar la prima pura que corresponda al riesgo a cubrir y a los gastos de gestión de los siniestros. Tomando como base la prima pura y los recargos, se obtendrá la prima de tarifa o comercial. Si se admiten primas fraccionadas y fraccionarias, se justificará la base y el recargo para calcularlas, concretando que estas últimas son liberatorias por el período de seguro a que correspondan”.

- Si se trata de un impago de primas sucesivas o periódicas, acorde con lo establecido por el legislador y la jurisprudencia, en primer lugar, la cobertura permanecerá vigente durante un mes desde el vencimiento contado de fecha a fecha, comprendiéndose el último día por entero (artículo 5 CC) y, en segundo lugar, se suspende la cobertura a partir del mes después del día del vencimiento. En estos supuestos de suspensión, la compañía aseguradora sólo podrá exigir el pago de la prima del periodo en curso, extinguiéndose el contrato si el asegurador no ha reclamado el pago dentro de los seis meses siguientes al vencimiento de la prima. Si, por el contrario, el contrato de seguro no se hubiese extinguido, la cobertura volverá a tener efecto a las veinticuatro horas del día en que el tomador pagó su prima¹⁴³.

- e) También se establece una clasificación por la doctrina que, basándose en la tipificación expuesta con anterioridad entre seguros de daños y seguros de personas, distingue entre prima de riesgo, cuando cubre un daño sufrido por el asegurado por causa de un siniestro, y prima de ahorro cuando se refiere a los seguros de personas, en especial el seguro de vida, y cubre la capitalización de la prestación a la que se ha obligado el asegurador¹⁴⁴.

- f) Teniendo en cuenta que el riesgo en un seguro de vida no es constante, sino que va creciendo a medida que avanza el tiempo y se va acercando la muerte del asegurado o bien se alcanza la fecha prevista para el pago de la renta o capital asegurado, el cálculo de la prima debería ser muy bajo durante los primeros años en el que el riesgo es muy exiguo e ir aumentando progresivamente al mismo tiempo que aumenta el riesgo. Debido a esta circunstancia podemos diferenciar entre prima natural y prima nivelada:

¹⁴³ En este sentido, las Sentencias del TS (Sala de lo Civil), núm. 1080/2000, de 17 de noviembre de 2000, (RJ 2000\9344), en sus FD 2º y 3º; (Sala de lo Civil), de 19 de mayo de 1990, (RJ 1990\3741), en su FD 5º; y (Sala de lo Civil), núm. 166/1996 de 9 de marzo de 1996, (RJ 1996\1938), en su FD 6º, entre otras.

¹⁴⁴ Vid. MARCO ARCALÁ, L.A., *Seguros de personas. Aspectos Generales. Óp. cit.*, pp. 249 y 250.

- La prima natural crece a medida que lo hace la edad del asegurado, siendo muy baja durante los primeros años y encareciéndose los últimos años.
- La prima nivelada permanece constante a lo largo de toda la duración del contrato, compensándose en los primeros años el exceso de riesgo que se producirá al final de la vigencia del contrato.

La prima ha de abonarse en dinero o bien en cualquier medio que lo represente (tendría cabida el pago mediante efectos cambiarios e incluso mediante tarjetas de crédito porque ni la LCS ni el CC en su artículo 1170 excluyen este tipo de medios de pago, si bien los mismos no producirán efectos hasta tanto el cobro no se haya materializado)¹⁴⁵. No obstante, la forma de pago más usual es la domiciliación bancaria a través de recibos.

Sobre el pago de la prima debe traerse a colación lo fijado en el artículo 7. Uno de la Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude, en cuanto a las limitaciones de los pagos en efectivo¹⁴⁶. E Igualmente, la actual Ley 10/2010, de 28 de abril, de Prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo que incluye, en el apartado b) del artículo 2, como sujetos obligados de la misma a las entidades aseguradoras autorizadas para operar en el ramo de vida y los corredores de seguros cuando actúen en relación con seguros de vida u otros servicios relacionados con inversiones, con las excepciones que se establezcan reglamentariamente.

De igual forma, habrá que tener en cuenta la siempre posible aplicación de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia en referencia a aquellas prácticas que sean contrarias a la libertad de competencia.

¹⁴⁵ Vid. OLAVARRÍA IGLESIA, J., “Algunas consideraciones sobre el pago de la prima del seguro mediante cheque”, en: *Estudios homenaje al Profesor Broseta Pont*, Tomo II, Valencia, 1995, pp. 2541 y ss. Y, PÉREZ GARRIGUES, M., “El impago de la prima fraccionada en el seguro de vida”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 123-124, 2005, pp. 551-560. También, MARCO ARCALÁ, L.A., *Seguros de personas. Aspectos Generales*, Óp. cit., p. 244.

¹⁴⁶ “No podrán pagarse en efectivo las operaciones, en las que alguna de las partes intervinientes actúe en calidad de empresario o profesional, con un importe igual o superior a 2.500 euros o su contravalor en moneda extranjera [...].”

La prima en los seguros de personas y, por ello en los seguros de vida, reviste una serie de características propias, que no se dan en los seguros de daños. En especial, su cálculo obedece a técnicas actuariales basadas en tablas de mortalidad e invalidez y el interés técnico, a las que ya nos hemos referido con anterioridad¹⁴⁷.

Conviene explicar que el interés técnico consiste en la rentabilidad asegurada, si bien, éste no se calcula sobre la prima total satisfecha por el asegurado o tomador, sino que a la citada prima habrán de descontarse los gastos de carácter administrativo y de comercialización (comisiones) que pueda generar el propio seguro, así como los gastos de la prima de riesgo asociada. El interés técnico se configura así, como una pieza esencial para el cálculo de la provisión en los seguros de vida¹⁴⁸. Es publicado anualmente por el Gobierno a través de la DGSFP¹⁴⁹.

Tabla 1. Evolución del interés máximo a utilizar en el cálculo contable de la provisión de seguros de vida (años 2017-2019)

Años	Tipo de interés máximo a utilizar en el cálculo contable de la provisión de seguros de vida
2017	1,09%
2018	0,98%
2019	0,98%

Fuente: Elaboración propia con datos publicados por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Según el artículo 94 de la LOSSEAR, las tarifas de primas deberán fundamentarse en bases técnicas y en información estadística y, también deberán ser

¹⁴⁷ Las tablas de mortalidad agrupan en sí mismas toda la información necesaria para poder establecer las probabilidades de muerte y supervivencia teniendo en cuenta la edad de la población objeto de estudio, y de este modo servir de referencia para efectuar el cálculo de primas, reservas, provisiones, etc. en los seguros de vida. Recordar, como ya se apuntó en el capítulo I de esta investigación, que la primera tabla de mortalidad de la historia que se conoce fue elaborada por John Graunt en el año 1662 en su libro *Observations upon the Bills of Mortality*, sobre la población de Londres. Para más información sobre las tablas de mortalidad *Vid.* PENIT, E., “Tablas de Mortalidad”, en: *Revista Actuarios*, núm. 42, 2018, pp.78-82.

¹⁴⁸ *Vid.* BENITO OSMA, F., “Comentario a la Sentencia 12 de marzo de 2015 (RJ 2015/1459)”, en: *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, núm. 99, Septiembre-Diciembre, 2015, pp. 449-462.

¹⁴⁹ El ROSSEAR, en su Disposición adicional quinta regula el régimen de cálculo de las provisiones técnicas a efectos contables. En el apartado segundo, señala que, en lo referente al tipo de interés a utilizar en el cálculo de la provisión de seguros de vida para los contratos celebrados antes del 1 de enero de 2016, las entidades aseguradoras y reaseguradoras aplicarán el artículo 33 del Reglamento de Ordenación y Supervisión de Seguros Privados, aprobado por Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre. El apartado 1 del citado artículo regula el tipo de interés aplicable para el cálculo de la provisión de seguros de vida. Asimismo, establece que la DGSFP publicará en su página *Web* la resolución en la que se determine el tipo de interés resultante.

suficientes, según hipótesis actuariales razonables, permitiendo a la entidad aseguradora satisfacer el conjunto de las obligaciones derivadas de los contratos de seguro y, en particular, constituir las provisiones técnicas adecuadas.

En el cálculo de las tarifas, dentro del ámbito de aplicación de la Directiva 2004/113/CE, del Consejo, por la que se aplica el principio de igualdad de trato entre hombres y mujeres en el acceso a bienes y servicios y su suministro, no podrán establecerse diferencias de trato entre mujeres y hombres en las primas y prestaciones de las personas aseguradas, cuando las mismas consideren el sexo como factor de cálculo. Asimismo, deberán respetar los principios de equidad, indivisibilidad e invariabilidad.

2.4 TIPOLOGÍA DE LOS SEGUROS DE VIDA

2.4.1 Introducción

Hay una multiplicidad de clases de contratos de seguro como ya hemos apuntado antes. No obstante, atendiendo al texto jurídico que los sistematiza podemos hacer una primera clasificación agrupándolos en seguros marítimos, aéreos y terrestres, regulados respectivamente en el Código de Comercio, la Ley de Seguridad Aérea y la Ley del Contrato de Seguro.

Aunque, más notoriedad doctrinal tiene la segmentación del contrato de seguro en seguros de daños y seguros de personas, tal y como hace nuestra LCS, que dedica el Título II a los primeros y el Título III a los segundos.

Sobre esta última división se han articulado por la doctrina dos teorías, que hoy en día podemos afirmar superadas. Por un lado, la teoría unitaria propone una unidad dentro del contrato de seguro, pudiendo agrupar en una sola definición del referido contrato todas las posibles subclasificaciones o categorías de este¹⁵⁰. Y, en segundo

¹⁵⁰ Sobre la Teoría Unitaria, *Vid.* SÁNCHEZ VENTURA Y PASCUAL, J.M., “Hacia un concepto internacional y unitario de seguro”, en: *Revista de Derecho Notarial*, núm. XXXIX, 1963, p. 67. Y también, SÁNCHEZ CALERO, F., “Artículo 1º en Ley del Contrato de Seguro”, en: SÁNCHEZ CALERO, F. (Dir.), *Comentarios a la Ley 50/1980, de 8 de octubre, y a sus modificaciones*, 3º Ed. Thomson Aranzadi, Cizur Menor, 2005, p. 30. Uno de los autores de la propia LCS, MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A., “Preliminar. Arts. 1 a 4”, en: VERDERA Y TUELLES, E. (dir.), *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro*, vol. I, Madrid, 1982, p. 85, refiere que en su articulado optaron por “la formulación de una definición amplia y unitaria del contrato”. Igualmente, procede hacer mención de la concepción unitaria que se refleja en una antigua sentencia de nuestro Tribunal Supremo (Sala de lo Civil), de 19 de enero de 1967, tal y como menciona MARTÍ SÁNCHEZ, N., “Actividad aseguradora y

lugar, está la teoría dualista, según la cual no es posible articular una definición única y general para todos los contratos de seguro, debido en parte a su contenido complejo y singularidades propias de cada categoría¹⁵¹. Como ya se ha expuesto en el anterior capítulo de esta obra, en los antecedentes del seguro de vida hubo una gran resistencia a aceptar su existencia jurídicamente. Ello se explicaba, en parte, por la primitiva concepción del mismo como asimilación a un contrato de apuesta sobre la vida y, porque además con la nueva figura contractual se contravenía en gran medida con la función originaria del seguro que consistía en la reparación e indemnización del daño. El seguro de vida tenía y tiene eminentemente una función de ahorro y previsión¹⁵².

Para nuestra investigación hacemos nuestras las palabras del profesor VARGAS VASSEROT, cuando afirma que “consideramos que la pretendida construcción de un único concepto de seguro alrededor de una noción amplia de interés, no nos puede alejar del hecho de que se engloban supuestos muy diferentes, y en todo caso, más que ante una unidad material, estaríamos ante una unidad formal del contrato de seguro¹⁵³. Sin embargo, y al margen de la controversia aludida sobre teoría unitaria o dualista, en la actualidad pervive la distinción entre seguros de daños y seguros de personas.

Aunque no son objeto de esta investigación, se debe comentar que los seguros de daños comprenden los seguros en los que el interés asegurado recae directamente sobre las cosas (robo, incendio, mercancías) y los seguros cuyo interés recae sobre derechos o

contrato de seguro”, en: *Revista Cuadernos de Derecho Judicial*, núm. 19, 1996 (Ejemplar dedicado a: Derecho de seguros, II), pp. 13-84: “[...] “el contrato de seguro” abarca no sólo “la necesidad de indemnizar o resarcir” un daño efectivamente sufrido, sin que la indemnización pueda exceder de éste, sino también “la simple amenaza de que ocurra un hecho que provoque una necesidad pecuniaria o que se estime productor de ella, y cuyo hecho, lo mismo puede ser un suceso constitutivo de una desgracia que un acontecimiento feliz –la boda de una hija del asegurado o el vivir después de una fecha determinada–”, en cuyo caso “la prestación del asegurador es independiente del daño sobrevenido; “realmente se compra” –añade el Tribunal Supremo– el capital o la pensión, sometida su percepción “a la realización de un determinado acontecimiento... abstracción hecha de que tal suceso sea grato o desgraciado y de que produzca aumento o disminución en el patrimonio del asegurado o del beneficiario”.

¹⁵¹ Sobre la Teoría Dualista, *Vid.* GARRIGUES, J., *Contrato de seguro terrestre*, 2ª ed., Madrid, 1983, pp. 28 y ss. Y, GARCÍA BERRO, F., *Tributación del Contrato de Seguro*, *Óp. cit.*, pp. 43-45 y 421, cuando manifiesta: “[...]dentro de la amplia categoría del contrato de seguro es posible identificar dos tipos de contratos esencialmente diversos, que desde este momento distinguiremos denominando a los unos “seguros contra daños” y a los otros “seguros de sumas”, y cuya diferente naturaleza se traduce no solo en la aplicabilidad de regímenes legales distintos (el título II de la LCS a los primeros, el título III a los segundos), sino en las distintas técnicas aplicables en unos y otros para para la determinación de las prestaciones patrimoniales de las partes [...]”.

¹⁵² *Vid.* LACRUZ MANTECON, M.L., *Formación del contrato y cobertura del riesgo*, *Óp. cit.*, pp. 68.

¹⁵³ *Vid.* VARGAS VASSEROT, C., “Los intereses concurrentes y su cobertura”, en: *Revista Española de Seguros* núm. 149, 2012, p. 12.

el patrimonio del asegurado (crédito, responsabilidad civil y reaseguro)¹⁵⁴. En la LCS se sistematizan hasta nueve grupos de seguros de daños: incendio, robo, transportes terrestres, lucro cesante, caución, crédito, responsabilidad civil, defensa jurídica y reaseguros. No supone una lista cerrada, debido a que en otras leyes especiales aparecen también otras variantes como son, por ejemplo, el seguro agrícola, el seguro de crédito a la exportación o los seguros de vehículos¹⁵⁵. Los seguros de daños son de indemnización objetiva lo que supone que la cuantía de la indemnización se calcula con posterioridad a la producción del siniestro causante del daño¹⁵⁶.

Dentro de los seguros de personas, atendiendo al riesgo asegurado, distinguimos entre los que cubren los riesgos sobre la integridad corporal y salud de las personas (seguros de accidentes, sanitarios y de enfermedad) y los llamados seguros de sumas puras, que cubren los riesgos sobre la vida. Sobre estos últimos se va a centrar gran parte de nuestra investigación.

Otra clasificación es la que realiza la normativa comunitaria de armonización de los seguros privados que distingue entre seguros directos de vida y seguros directos distintos del seguro de vida.

Desde un punto de vista netamente tributario quizás la clasificación más correcta sería aquella que pone el acento en el principio indemnizatorio, es decir, en la prestación a percibir en caso de siniestro en cada clase de contrato de seguro y no en función del tipo de riesgo cubierto. Así de este modo, cabría hablar de seguros de vida, en los que no cabe la posibilidad de determinar objetivamente el valor del elemento asegurado, sino que la prestación se fijará *a priori*, de forma subjetiva al contratar el seguro, requiriendo de técnicas actuariales de capitalización. En cambio, en los seguros distintos de los de vida la prestación va dirigida a resarcir el daño sufrido, por lo que la

¹⁵⁴ Vid. LACRUZ MANTECON, M.L., *Formación del contrato y cobertura del riesgo*, *Óp. cit.*, pp. 71 y 72.

¹⁵⁵ Vid. Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, en conexión con el Reglamento del Seguro de Responsabilidad Civil de suscripción obligatoria para embarcaciones de recreo y deportivas, aprobado por Real Decreto 607/1999, de 16 de abril, (art. 254). Ley 87/1978, de 28 de diciembre, de Seguros Agrarios Combinados y su Reglamento, aprobado por Real Decreto 2329/1979, de 14 de septiembre para aplicación de la Ley 87/1978, de 28 de diciembre, sobre Seguros Agrarios Combinados. Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los Riesgos de la internacionalización de la economía española y su Reglamento, aprobado por Real Decreto 1006/2014, de 5 de diciembre.

¹⁵⁶ La liquidación del siniestro y valoración del daño se realiza a través de un procedimiento especial establecido en el artículo 38 de la LCS.

indemnización se determina *a posteriori* una vez cuantificado objetivamente el siniestro¹⁵⁷.

Como ya se ha apuntado en otro apartado de esta investigación, los contratos de seguro de vida admiten, a su vez, varias clasificaciones¹⁵⁸.

2.4.2 Clasificación tradicional en orden a su posterior tributación

La más tradicional y ampliamente aceptada es aquella que diferencia entre: seguros para el caso de muerte o fallecimiento, seguros para el caso de vida o supervivencia y los seguros mixtos.

2.4.2.1. Seguros para el caso de muerte o de fallecimiento

También denominados “seguros de riesgo”. En ellos la obligación del asegurador está supeditada para el caso de que acontezca el fallecimiento del asegurado. El beneficiario de la obligación del asegurador es un tercero distinto del asegurado. Se cubre el riesgo de muerte durante toda la vida del asegurado.

Pueden contener, dentro de su clausulado, garantías complementarias opcionales como la cobertura del riesgo por motivos de incapacidad o invalidez, así como una prestación adicional cuando el fallecimiento no sea debido a causas naturales.

Dentro de esta categoría algunos autores realizan a su vez una subdivisión¹⁵⁹:

a) Ilimitado o de vida entera, es decir, hasta que el asegurado fallezca, lo que genera el deber de pago de las cantidades garantizadas. La vigencia del contrato resulta indeterminada, ya que depende de la durabilidad de la vida del asegurado.

b) Temporal, estableciéndose un vencimiento para que se produzca el suceso. El fallecimiento del asegurado tiene que producirse dentro del periodo

¹⁵⁷ Vid. POZA CID, R., “La fiscalidad del seguro individual”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 30, 2004, Madrid, p. 5. También, MARCO ALCALÁ, L.A., *Seguros de personas. Aspectos generales*, *Óp. cit.*, pp. 31 a 34.

¹⁵⁸ Para más información se puede consultar RICOTE GIL, F., *El seguro de vida: sus nuevas modalidades*, Madrid, 2003. Vid. BLANCO GIRALDO, F.L., “Modalidades del seguro sobre la vida”, en: *Revista de Derecho de los seguros privados, revista practica de doctrina, legislación y jurisprudencia de seguros*, Vol. 1, núm. 1, 1994, pp. 3-6.

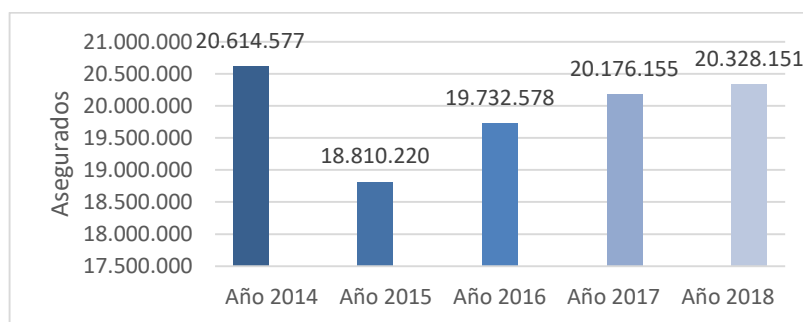
¹⁵⁹ Vid. CIUDAD DE LAS POZAS, S., “El riesgo en el seguro de vida”, en: *Revista de la Asociación de Abogados especializados en Responsabilidad Civil y Seguro*, núm. 46, 2013, pp. 51 y ss.

de tiempo estipulado en el contrato. La entidad aseguradora deberá abonar si el óbito se produce en ese espacio de tiempo, o bien para el caso contrario hacer suyas las primas percibidas. La duración habitual de este contrato suele ser de un año renovable de forma indefinida. Aquí cabrían también los seguros de vida temporales con capital variable, en los que la prestación al asegurado y la prima del tomador puede acrecentarse o decrecerse tras cada una de las renovaciones.

En estos seguros los contratos pueden suscribirse sobre una sola cabeza o sobre dos cabezas. Este último, consiste en establecer en la póliza a dos tomadores/asegurados recíprocos entre sí, lo que provoca que en caso de fallecimiento de uno de ellos antes de la fecha de vencimiento del contrato, el otro tomador/asegurado/beneficiario obtendrá la prestación pactada con el asegurador si sobrevive cuando llegue la referida fecha.

Y, también se distinguen dentro de esta modalidad, los seguros dotales. En ellos se estipula la prestación de una suma de dinero en una fecha determinada a favor del beneficiario, siendo este último un menor. A su vez, se distingue entre seguro dotal mixto, en el que resulta indiferente que el tomador/asegurado (que suele ser padre, madre o abuelo/a) sobreviva o no a la fecha de vencimiento del contrato; y seguro dotal puro, en el que sólo se cobra la prestación pactada si el asegurado sobrevive llegado el vencimiento. Si el beneficiario fallece antes del vencimiento pactado, las primas satisfechas le son devueltas al tomador en todos los seguros dotales.

Gráfico 2. Evolución número de asegurados en los seguros de vida riesgo



Fuente: Elaboración propia con datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA).

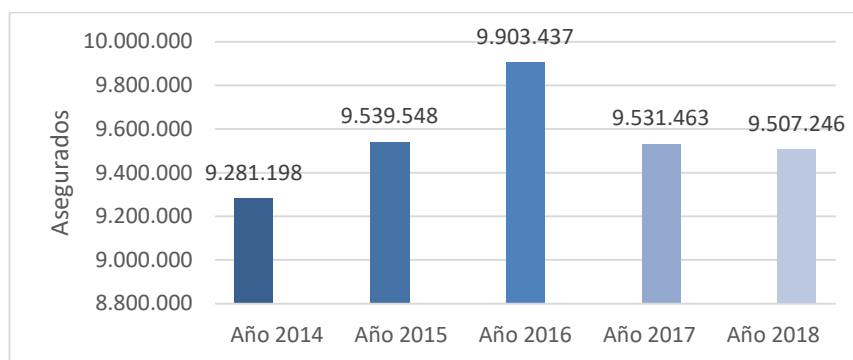
2.4.2.2 Seguros para el caso de vida o supervivencia

También denominados “seguros de ahorro”. La obligación del asegurador está subordinada a la supervivencia del asegurado, bien a una determinada edad o llegada de un plazo o fecha pactada. En ellos coincide la identidad del asegurado con la del

beneficiario. El riesgo del seguro para el asegurador lo constituye la longevidad del asegurado. El fallecimiento del asegurado antes de la llegada del plazo o fecha pactada extingue la relación contractual, quedando liberada del pago la entidad aseguradora. Por tanto, se percibe la prestación si el asegurado sobrevive llegado el plazo de vencimiento.

Los seguros de ahorro presentan una mayor variabilidad en el número de asegurados con referencia a los seguros de riesgo. Se constituyen en instrumentos financieros que canalizan el ahorro de los asegurados que invierten en ellos. Por ello su suscripción dependerá mucho del estado de la economía nacional e internacional. Entre otros muchos factores de su fluctuación se encuentran los tipos de interés que han sido especialmente bajos en los últimos años. El mercado asegurador español no ha sido ajeno a este hecho y se ha resentido en el número de contrataciones como lo demuestra el gráfico siguiente.

Gráfico 3. Evolución del número de asegurados de seguros de ahorro



Fuente: Elaboración propia con datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA).

No obstante, y en aras de adaptarse a este periodo de tipos de interés bajos, las compañías aseguradoras han venido desde el año 2016 transformando la oferta de sus bienes y servicios, garantizando unos tipos de interés menores, favoreciendo la contratación de productos como pueden ser los *Unit Linked* en los que el tomador/asegurado asume el riesgo de la inversión, rebajando sus costes e impulsando su desembarco en nuevos mercados como pueden ser el asiático y el latinoamericano¹⁶⁰.

Existen distintas tipologías dentro de estos seguros de sobrevivencia que serán examinados con profundidad en otro de los capítulos de esta investigación:

¹⁶⁰ Vid. GALDEANO I. y AUMENTE, P., “Retos de las aseguradoras en un entorno continuado de tipos de interés bajos”, en: *Revista Cuadernos de Información Económica*, núm. 254, septiembre-octubre, 2016, pp. 61-66.

- a) Planes de Previsión Asegurados.
- b) Planes Individuales de Ahorro Sistemático.
- c) Seguros *Unit Linked*.
- d) Seguros de Rentas.
- e) Seguros Individuales de Ahorro a Largo Plazo (SIALP/CIALP), también conocidos como “Plan de Ahorro 5”.

2.4.2.3 Seguros Mixtos

Los seguros mixtos suponen una combinación de varias modalidades de seguro en un mismo contrato, por lo general, los de fallecimiento y los de supervivencia. Es decir, cubren tanto los riesgos de muerte como los de vida. La obligación del asegurador puede depender, bien de que, el asegurado sobreviva a la llegada de una fecha pactada, o bien, fallezca antes de que acontezca el plazo convenido¹⁶¹.

Al coexistir dos tipos de protecciones, existen también dos tipos de beneficiarios: el asegurado, que percibirá el capital si permanece vivo a la fecha pactada; y el tercero-beneficiario que ocupará su lugar, si ha fallecido¹⁶².

También en este apartado se aprecia otra subdivisión: clásico o tradicional, mixto a capital doblado, mixto creciente, a término fijo, combinado de capital y renta:

- El mixto a capital doblado consiste en concertar una prestación dineraria a favor del asegurado si llegado el plazo de vencimiento, éste sobrevive; y la misma suma para el beneficiario, si el asegurado fallece (da igual que la defunción se produzca antes o después del vencimiento). El asegurador paga “doblada” la prestación tanto a los beneficiarios como al asegurador cuando éste último no ha fallecido llegado el vencimiento. En caso de no sobrevivir al vencimiento el asegurador sólo paga una única prestación al beneficiario.

¹⁶¹ Vid. TIRADO SUÁREZ, F.J., “Ex art. 83. Noción de seguro de vida”, en: *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro*, pp. 1521 y ss.

¹⁶² El dato del nombramiento del beneficiario por el tomador tiene gran relevancia en la tributación de las percepciones del seguro, como se verá en un capítulo posterior. Para más información, Vid. PÉREZ-FADÓN MARTÍNEZ J.J., “Régimen del seguro sobre la vida en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones”, en: *Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 93, 2008, pp. 39-50.

- El seguro mixto creciente consiste en concertar una prestación a favor del asegurado cuando este sobrevive llegado el plazo pactado de vencimiento. Y, si éste fallece antes, la prestación se abonará en forma de capital creciente según los años que dure el contrato. Se pueden utilizar fórmulas aritméticas o geométricas.
- El seguro mixto a término fijo radica en la combinación de un seguro de capital diferido y un seguro temporal de vida. El asegurador se obliga al pago de una prestación al asegurado en una fecha fija si este sobrevive. La particularidad del mismo reside en que si se produce el fallecimiento del asegurado, el asegurador no abonará la prestación al beneficiario hasta que llegue la fecha pactada en el contrato.
- El seguro mixto combinado de capital y renta que implica el asegurado percibirá una prestación en forma de renta mientras viva y hasta que llegue la fecha pactada en el contrato. Una vez finalizado el plazo, percibirá el capital de supervivencia que coincide con la cantidad inicialmente desembolsada. Si el asegurado fallece mientras está cobrando la renta, el beneficiario percibirá el capital, en este caso de fallecimiento, que coincide con la cantidad inicialmente aportada.

Cómo se ha podido comprobar el contrato de seguro de vida presenta unas características propias que lo hacen extremadamente complejo, especialmente por sus elementos configuradores entre los que destacan los personales y la diversidad de sus tipologías, cuya incidencia en materia fiscal va a resultar sustancial en orden a determinar la obligación tributaria principal.

2.4.2.4 Diferencias entre los seguros de vida y los Planes de Pensiones

Se dejan fuera de nuestra clasificación los Planes de Pensiones por no ser un contrato de seguro, sino un instrumento financiero de previsión social¹⁶³. Los Planes de

¹⁶³ Vid. SÁNCHEZ CALERO, F y TIRADO SUÁREZ, F.J., *Comentarios al Código de Comercio y legislación mercantil especial*, Tomo XXIV, Vol. 3, Madrid, 1989, p, 15, en dónde se deja claro que no se trata de seguros de vida “los llamados planes de pensiones son semejantes a estos seguros, pero no así desde un punto de vista jurídico, en cuanto que el contrato que forma un plan de pensiones no puede calificarse, dentro de nuestro ordenamiento, como un contrato de seguro”. En el mismo sentido, se pronuncia GARCÍA BERRO, F., *Tributación del Contrato de Seguro*, *Op. cit.*, pp. 41-42, cuando afirma “[...] si bien en tanto que instituciones, seguros de vida y planes de pensiones presentan, desde un punto de vista técnico, características esencialmente idénticas, al saltar al plano de lo jurídico observamos que ambas figuras se apartan ostensiblemente y que el contenido de los contratos que sirven al

pensiones están regulados en el Real Decreto Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones y desarrollado en el reglamento aprobado por Real Decreto 1588/1999, de 15 de octubre. El texto no realiza una definición de qué se entiende por Plan de Pensiones, en su artículo 1 establece: “[...]definen el derecho de las personas a cuyo favor se constituyen a percibir rentas o capitales por jubilación, supervivencia, viudedad, orfandad o invalidez, las obligaciones de contribución a los mismos y, en la medida permitida por la presente Ley, las reglas de constitución y funcionamiento del patrimonio que al cumplimiento de los derechos que reconoce ha de afectarse.”

Debemos acudir a la doctrina para encontrar una definición de los mismos: Así TAPIA HERMIDA los define como “un contrato colectivo de previsión social que define las obligaciones de contribución de sus partícipes o promotores, en el caso de los planes del sistema de empleo; y los derechos de sus beneficiarios a percibir rentas o capitales por jubilación, supervivencia, incapacidad permanente y fallecimiento”.¹⁶⁴ Las contingencias cubiertas agrupan la jubilación, incapacidad laboral total y/o permanente, absoluta y gran invalidez, muerte del partícipe o beneficiario y dependencia severa o gran dependencia del partícipe.

Conforme se establece en el artículo 8.1 del TRLRFPF: “los Planes de Pensiones se instrumentarán mediante sistemas financieros y actuariales de capitalización que permitan establecer una equivalencia entre las aportaciones y las prestaciones futuras a los beneficiarios”.

El plan de pensiones, como podemos observar, se articula como un instrumento financiero que coincide con la figura del seguro de vida. Ambos construyen un mecanismo alternativo al sistema público de pensiones como instrumentos de cobertura de previsión social¹⁶⁵. Su contenido es bastante coincidente y ambos son contratos de adhesión. No obstante, son figuras que difieren en su regulación, el contrato de seguro está regulado en la LCS y la LOSSEAR, y sus respectivos reglamentos, mientras que

funcionamiento de unas y otras resulta, indiscutiblemente, dispar, por lo que no es admisible la confusión”.

¹⁶⁴ *Vid.* TAPIA HERMIDA, A.J., “Defensa del asegurado en el contrato de seguro y del partícipe en el plan de pensiones: Comparación. Semejanzas y diferencias”, en: BATALLER GRAU, J. (Dir.) y VEIGA COPO, A. (Dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador, Estudios y Comentarios Legislativos (Civitas)*, Editorial Aranzadi, S.A.U., 2014, pp. 153-185.

¹⁶⁵ *Vid.* Artículo 1.2 del TRLRFPF.

los Fondos de Pensiones se regulan en el TRLRPF y su reglamento, y como consecuencia la protección jurídica también difiere entre asegurados y participes.

Por otro lado, como ya hemos mencionado a lo largo de este capítulo, el contrato de seguro de vida tiene una naturaleza de carácter aleatorio, mientras que el plan de pensiones es un instrumento financiero que no cuenta entre sus atributos con la característica del azar o la incertidumbre. En el contrato de seguro de vida la principal contingencia que se asegura es el fallecimiento mientras que en el plan de pensiones es una más de las posibles contingencias que puede tener el partícipe, pero no la principal¹⁶⁶.

Estas diferencias también se hacen patentes en el ámbito tributario. Los planes de pensiones, a modo general, tributan como rendimientos del trabajo en el IRPF, según señala el artículo 17.2.a) 3º de la LIRPF, quedando incluidas en este apartado todas las percepciones (jubilación, invalidez y fallecimiento). Igualmente, en el art. 28.1 del TRLRPF se establece que: “Las prestaciones recibidas por los beneficiarios de un plan de pensiones se integrarán en la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”

Durante el periodo de formación del capital que constituye el fondo, el partícipe no tendrá que tributar por los rendimientos generados. Cuando llegue el vencimiento del plan de pensiones, el partícipe tributará entonces por las rentas percibidas conforme al artículo 17.2.a) 3º de la LIRPF ya comentado. Teniendo un tratamiento tributario más beneficioso si los rendimientos se perciben en forma de renta y no en forma de capital.

Merece destacarse que el artículo 3.e) del Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, que establece: “No están sujetos al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones: e) Las cantidades que en concepto de prestaciones se perciban por los beneficiarios de Planes y Fondos de Pensiones o de sus sistemas alternativos, siempre

¹⁶⁶ En este sentido, *Vid.* NIETO MONTERO, J.J., Régimen tributario de las prestaciones de los Planes de Pensiones, DELGADO GARCÍA, A.M. y OLIVER CUELLO, R. (coord.), en: *Fiscalidad de los Planes de Pensiones y otros sistemas de previsión social*, 2014, p.169. También GARCÍA PADRÓN, Y. y GARCÍA BOZA, J., “Características generales y estudio financiero-fiscal de los planes de pensiones versus planes de jubilación”, en: *Innovar, revista de ciencias administrativas y sociales*, Vol. 17, núm. 29, 2007, pp. 163 y ss.

que esté dispuesto que estas prestaciones se integren en la base imponible del Impuesto sobre la Renta del perceptor.”

Ello implica que, para el caso de premoriencia del partícipe del fondo, sus beneficiarios o herederos del fondo tributarán en el IRPF como rendimientos del trabajo, por las percepciones obtenidas del fondo y nunca por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones al no estar sujetas estas rentas y no constituir hecho imponible del impuesto, pese a que para estos beneficiarios las rentas no tienen su origen en su trabajo personal¹⁶⁷.

Otra de las diferencias tributarias la constituye el derecho que tienen los partícipes de los planes de pensiones a reducir de la parte general de su base imponible las aportaciones efectuadas, dentro de un límite máximo legal¹⁶⁸, durante el ejercicio fiscal en el IRPF¹⁶⁹. Consiguiéndose de este modo un diferimiento en la tributación hasta que se hacen efectivas las prestaciones¹⁷⁰.

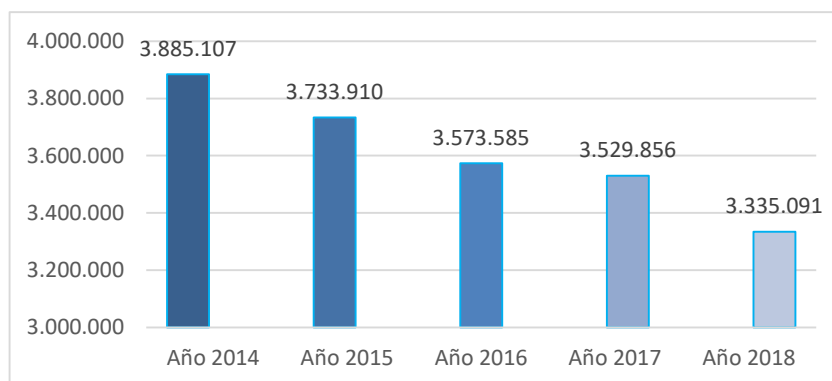
¹⁶⁷ Sobre la tributación como rendimientos del trabajo en el IRPF de las prestaciones percibidas por un beneficiario distinto del tomador en un Plan de Pensiones, *Vid.* ALIAGA AGULLÓ, E. y SÁNCHEZ SÁNCHEZ, A., “Tributación de las prestaciones derivadas de los sistemas de previsión social voluntarios en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones”, En: *Información Fiscal*, núm. 5, 1994, p. 49.

¹⁶⁸ Según el artículo 5.3 del TRLRPF “El total de las aportaciones y contribuciones empresariales anuales máximas a los planes de pensiones regulados en la presente Ley no podrá exceder de 8.000 euros”. Y, en conexión con los artículos 51.6 y 52 de la LIRPF, el límite fiscal para reducir la base imponible general será la menor de las dos cantidades siguientes: a) 30% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos individualmente en el ejercicio. b) 8.000 euros anuales. Estos límites legales han ido variando a lo largo de los años, así entre los años 1987-1991 los partícipes podían deducirse hasta un máximo de 500.000 pesetas o el 15% de sus rendimientos netos del trabajo, profesionales o artísticos. La reforma tributaria operada por la LIRPF 18/1991 aumentó la cuantía hasta las 750.000 pesetas. Fue significativo el incremento de esta deducción en el año 2000, sobre todo para aquellos partícipes cuya edad superase los 52 años, con límites que iban desde 1.200.000 pesetas hasta las 2.500.000 pesetas. La reforma de noviembre de 2006 elevó el límite hasta los 10.000 euros. *Vid.* ÁLVAREZ GARCÍA, S. y APARICIO PÉREZ, A., “Un análisis de la fiscalidad de los sistemas de previsión social”, en: *Revista Universitaria de Ciencias del Trabajo*, núm. 11, 2010, pp. 218-219.

¹⁶⁹ *Vid.* Artículo 27 b) del TRLRPF, cuando dice: “el partícipe de un Plan de Pensiones podrá reducir la parte general de su base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de acuerdo con lo establecido en la Ley Reguladora del mismo”, que encuentra su refrendo en el artículo 51.1.1 de la LIRPF: “Podrán reducirse en la base imponible general las siguientes aportaciones y contribuciones a sistemas de previsión social: 1. Aportaciones y contribuciones a planes de pensiones. 1.º Las aportaciones realizadas por los partícipes a planes de pensiones”. *Vid.* SANZ ARNAL, E., “Sistemas de previsión social complementaria”, en: *Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 56, 1996, pp. 56 y ss. *Vid.* ANEIRO PEREIRA, J., “Los planes de pensiones de empleo en la Ley 35/2006 del IRPF”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 126, 2008, pp.65 y ss.

¹⁷⁰ *Vid.* MALVÁREZ PASCUAL, L. A., “El régimen jurídico-tributario de los sistemas de previsión social (I)”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 2, 1998, p. 19.

Gráfico 4. Evolución del número de asegurados en los Planes de Pensiones concertados con compañías aseguradoras en España



Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA).

El gráfico núm. 4 muestra una caída muy acusada de los Planes de Pensiones desde el año 2014 hasta nuestros días. El mayor desplome se produce en el ejercicio 2018, con una recesión de (-)5,52%, seguido muy de cerca del año 2016 con un decrecimiento del (-)4,29%. Pese a los esfuerzos realizados por los últimos gobiernos para acercar este tipo de productos a los ciudadanos, como medio de canalizar su ahorro a largo plazo, con la finalidad de complementar su futura pensión de jubilación, no han resultado muy fructíferos.

Ello se explica por la escasa rentabilidad de los Planes de Pensiones, que en el mejor de los casos se acerca a un 0,50%¹⁷¹ y en el peor escenario puede incluso ocasionar pérdidas. Las causas pueden encontrarse en la nimia evolución de los tipos de interés, unida al Índice de Revalorización de las Pensiones de los últimos dos años (un 1,7% para 2018, y un 1,6% para el año 2019, si bien la previsión para 2020 es del 0.25%¹⁷²). La conclusión es que los Planes de Pensiones, tal y como están concebidos, no resultan nada atractivos para incentivar la inversión de los ahorradores, que se están decantando por otro tipo de productos de ahorro. Lo que está provocando su caída en picado¹⁷³.

¹⁷¹ Dato que los sitúa muy por debajo de la inflación, que se encuentra en el 1,1% para el ejercicio 2019.

¹⁷² Vid. Real Decreto-ley 28/2018, de 28 de diciembre, para la revalorización de las pensiones públicas y otras medidas urgentes en materia social, laboral y de empleo.

¹⁷³ Vid. FERNÁNDEZ, P., AGUIREAMALLOA, J. Y CORRÉS, L., “Rentabilidad de los Fondos de Pensiones en España. 2001-2011”, en: *Documento de Investigación DI-947 IESE Business School*, Universidad de Navarra, Febrero 2012, disponible en: <https://media.iese.edu/research/pdfs/DI-0947.pdf> [última consulta 02/10/2018], en el que los autores analizan la rentabilidad de estos

instrumentos financiero y manifiestan: “En el periodo comprendido entre diciembre de 2001 y diciembre de 2011, la rentabilidad del IBEX 35 fue del 4,3% y la de los bonos del Estado a 10 años del 5,13%. De entre los 532 fondos de pensiones con diez años de historia, sólo 2 superaron la rentabilidad de los bonos del Estado a diez años; solo 3 superaron el 4% de rentabilidad; y 191 tuvieron una rentabilidad promedio ¡negativa! A su vez, los 191 fondos con rentabilidad negativa tenían, en diciembre de 2011, 1,7 millones de partícipes y un patrimonio de 6.246 millones de euros. El decepcionante resultado global de los fondos se debe a las elevadas comisiones, a la composición de la cartera y a la gestión activa.”

CAPITULO III

EVOLUCIÓN NORMATIVA DE LA TRIBUTACIÓN DEL SEGURO DE VIDA EN EL IRPF

“Si alguna vez descubre usted alguna ley, sea usted prudente y no trate de aplicarla. Ha descubierto la ley..., es bastante. Porque si esta ley es física y trata de aplicarla en una máquina, tropezará con la materia bruta; y si es una ley social, tropezará con la brutalidad de los hombres”.

(Pio Baroja)¹⁷⁴

¹⁷⁴ Vid. BAROJA, P., *El Árbol de la Ciencia*, 1911.

3.1 INTRODUCCIÓN

El IRPF desde sus inicios ha gravado, como hecho imponible, la obtención de renta por el sujeto pasivo. Es, por tanto, lógico que las prestaciones satisfechas por las aseguradoras a los beneficiarios de un contrato de seguro de vida supongan una renta que hay que integrar en las bases del impuesto.

Los rendimientos de capital mobiliario o también denominados del ahorro han sido, desde la publicación de nuestra Constitución de 1978, los que han sufrido una metamorfosis más acusada respecto al resto del catálogo de rentas que componen nuestro IRPF.

Lo que ha marcado su evolución normativa ha sido la ausencia significativa del principio de neutralidad fiscal de los diferentes productos generadores de estos rendimientos, debido a la tributación diferenciada que han recibido a lo largo de los casi cuarenta años transcurridos desde la publicación de la primera Ley de Renta de las Personas Físicas¹⁷⁵. El principio de neutralidad en la tributación de las rentas del ahorro exige que a todas se les aplique el mismo tratamiento fiscal, independientemente del instrumento a través del que se originen las mismas. Los contribuyentes o, mejor dicho, inversores deben de tomar decisiones sin la interferencia de la fiscalidad de los diferentes instrumentos de ahorro. Sobre todo, en aras de los principios de igualdad tributaria y libre competencia¹⁷⁶.

Hoy día vivimos en un entorno globalizado, caracterizado por la libre circulación de capitales, favorecido como nunca por la presencia de *Internet*, lo que se ha traducido desde casi siempre en un menor gravamen de las rentas de capital en detrimento de las rentas del trabajo¹⁷⁷.

¹⁷⁵ Vid. CORDÓN EZQUERRO, T., “25 años de tributación de las rentas del ahorro en el IRPF: Propuestas y reflexiones en los libros blancos de reforma (1990, 1998, 2002 y 2014) y leyes de aplicación”, en: *Revista Quincena Fiscal, número especial, 1ª edición*, septiembre 2017.

¹⁷⁶ Vid. SANZ GADEA, E., “Tributación sobre las ganancias de capital y modelos de imposición sobre las rentas de capital”, en: CAYÓN GALIARDO, A.M. y ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, J. (coord.), *Presente y futuro de la imposición directa en España*, Lex Nova, Valladolid, 1997, pp. 366 y ss. Sobre el principio de igualdad tributaria y demás principios constitucionales tributarios del artículo 31.1 CE se puede consultar, AGUALLO AVILÉS, A y BUENO GALLARDO, E., “Observaciones sobre el alcance de los principios constitucionales del art. 31.1 CE”, en: ALBIÑANA GARCIA-QUINTANA, C., GONZÁLEZ GARCÍA, E., RAMALLO MASSANET, J., LEJEUNE VALCARCEL, E., YÁBAR STERLING, A. (coord.), *Estudios en homenaje al profesor Pérez de Ayala*, 2007, pp.57-94.

¹⁷⁷ Ver, en este sentido, lo que ya propugnaba el *Informe para la reforma del IRPF de 3 abril de 2002*, del Instituto de Estudios Fiscales, cuando justificaba el sistema dual en el IRPF: “En la búsqueda de

Por eso, llama la atención la transformación legislativa tributaria que han sufrido los rendimientos derivados de las prestaciones del contrato de seguro de vida, desde la publicación en el año 1978, en democracia, de la primera LIRPF hasta nuestros días, objetivo principal de este capítulo.

No nos olvidemos que en el *iter* de estos cuarenta años hemos pasado por la vigencia de varias leyes de IRPF: la Ley 44/1978, la Ley 18/1991, la Ley 40/1998, el Real Decreto Legislativo 3/2004 y, la actual LIRPF 35/2006.

Tras la publicación de una nueva Ley, la norma pierde su vigencia por el cese efectivo de la misma, y con ello se termina su aplicabilidad. No obstante, es posible mantener su eficacia cuando así lo decida la nueva regulación. En materia tributaria consiste en el mantenimiento de las normas que estaban imperantes en el momento en que tuvo lugar el nacimiento de la obligación tributaria, básicamente para no conculcar el principio de seguridad jurídica¹⁷⁸. Paradigma de todo ello son aquellas operaciones económicas a largo plazo acordadas por los contribuyentes por la influencia de determinados beneficios fiscales existentes en la ley y que más son eliminados en virtud de una modificación. El legislador, en estas ocasiones, puede establecer la pervivencia

una mayor equidad mediante una elevación de los impuestos sobre los rendimientos del capital se terminaría así gravando más al trabajo, aunque de forma no visible”, p. 60.

¹⁷⁸ En este sentido es interesante la Sentencia del TC (Pleno), núm. 46/1990, de 15 de marzo de 1990 (RTC 1990\46), que en su FJ 4º, afirma en relación con este concepto que: “[...]la exigencia del artículo 9.3 relativa al principio de seguridad jurídica implica que el legislador debe perseguir la claridad y no la confusión normativa, debe procurar que acerca de la materia sobre la que legisle sepan los operadores jurídicos y los ciudadanos a qué atenerse, y debe huir de provocar situaciones objetivamente confusas (...). Hay que promover y buscar la certeza respecto a qué es Derecho y no provocar juegos y relaciones entre normas como consecuencia de las cuales se introducen perplejidades difícilmente salvables respecto a la previsibilidad de cuál sea el Derecho aplicable, cuáles las consecuencias derivadas de las normas vigentes, incluso cuáles sean éstas”. E igualmente, *Vid.* Sentencia del TC (Pleno), núm. 150/1990, de 4 octubre de 1990 (RTC 1990\150), en el FJ 6º y 8º: “[...] En este orden de exigencias no cabe subestimar la importancia que para la certeza del Derecho y la seguridad jurídica tiene el empleo de una depurada técnica jurídica en el proceso de elaboración de las normas, singularmente en un sector como el tributario que, además de regular actos y relaciones jurídicas en masa que afectan y condicionan la actividad económica global de todos los ciudadanos, atribuye a éstos una participación y un protagonismo crecientes en la gestión y aplicación de los tributos. Sobre este tema, GARCIA NOVOA, C., “Algunas consideraciones sobre la codificación en materia tributaria”, en: *Dereito*, Volumen núm. 22, núm. ext.139-173, Noviembre-2013, pp. 152 y 153. También RODRIGUEZ BEREIJO, A., “Sobre técnica jurídica y leyes de presupuestos”, en: *Estudios de Derecho y Hacienda, Homenaje al Prof. Albiñana*, Volumen I, *Instituto de Estudios Fiscales*, 1987, p. 649.

de la norma antigua en momentos posteriores a la derogación de dicho beneficio fiscal, mediante el recurso de las llamadas disposiciones de Derecho Transitorio¹⁷⁹.

Debido a estas circunstancias son frecuentes en las diferentes leyes de IRPF la inclusión de disposiciones transitorias que mantienen vivas antiguas disposiciones que regulaban obligaciones tributarias nacidas de los contratos de seguro de vida suscritos bajo su vigencia, lo que ha complicado seriamente nuestro estudio.

En este capítulo se da explicación a la pervivencia actual de determinada normativa compendiada a través de Disposiciones transitorias consignadas en la LIRPF que no se entiende sino haciendo el recorrido histórico de la evolución legislativa de la tributación del seguro de vida, los cambios de criterio adoptados por la Dirección General de Tributos (en adelante, DGT), y en definitiva todas y cada una de las transformaciones hasta llegar a la actual LIRPF 35/2006.

¹⁷⁹ Vid. MERINO JARA, I. (dir.) et al., *Derecho Financiero y Tributario, Parte General*, *Óp. cit.*, p. 252. Se puede consultar así mismo la Resolución de 28 de julio de 2005, de la Subsecretaría, por la que se da publicidad al Acuerdo del Consejo de Ministros, de 22 de julio de 2005, por el que se aprueban las Directrices de técnica normativa, en el apartado I g) 40 dedicado a las Disposiciones transitorias: “El objetivo de estas disposiciones es facilitar el tránsito al régimen jurídico previsto por la nueva regulación. Deberán utilizarse con carácter restrictivo y delimitar de forma precisa la aplicación temporal y material de la disposición transitoria correspondiente. Incluirán exclusivamente, y por este orden, los preceptos siguientes: a) Los que establezcan una regulación autónoma y diferente de la establecida por las normas nueva y antigua para regular situaciones jurídicas iniciadas con anterioridad a la entrada en vigor de la nueva disposición. b) Los que declaren la pervivencia o ultraactividad de la norma antigua para regular las situaciones jurídicas iniciadas con anterioridad a la entrada en vigor de la nueva disposición. c) Los que declaren la aplicación retroactiva o inmediata de la norma nueva para regular situaciones jurídicas iniciadas con anterioridad a su entrada en vigor. d) Los que, para facilitar la aplicación definitiva de la nueva norma, declaren la pervivencia o ultraactividad de la antigua para regular situaciones jurídicas que se produzcan después de la entrada en vigor de la nueva disposición. e) Los que, para facilitar la aplicación definitiva de la nueva norma, regulen de modo autónomo y provisional situaciones jurídicas que se produzcan después de su entrada en vigor. No pueden considerarse disposiciones transitorias las siguientes: las que se limiten a diferir la aplicación de determinados preceptos de la norma sin que esto implique la pervivencia de un régimen jurídico previo y las que dejan de tener eficacia cuando se aplican una sola vez”. Sobre esta cuestión también puede consultarse GARCIA NOVOA, C., *El principio de seguridad jurídica en materia tributaria*, ed. Marcial Pons, 2000, pp. 170-176, quien textualmente refiere: “[...]La confianza en la inalterabilidad de la norma tributaria del ciudadano que ha condicionado su conducta económica ajustándola a la legislación vigente es digna de protección atendiendo a si las circunstancias del caso concreto han permitido una correcta formación de dicha confianza”. También PIQUERAS BAUTISTA, J.A., “Duración de las exenciones y derechos adquiridos: el artículo 15 de la Ley General Tributaria”, en: *Estudios de Derecho Tributario*, Tomo I, Instituto de Estudios Fiscales, 1979, pp. 309 y ss.

3.2 LA LEY 44/1978, DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

3.2.1 Tributación de las percepciones derivadas del contrato de seguro de vida

El IRPF regulado en la Ley 44/1978, de 8 de septiembre, vino a sustituir al antiguo Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas¹⁸⁰. La nueva Ley nace merced a los importantes cambios producidos con el advenimiento de un nuevo sistema político y el consecuente y muy necesario proceso de reforma tributaria llevado a cabo por la Ley 50/1977, de 14 de noviembre, sobre Medidas Urgentes de Reforma Fiscal¹⁸¹.

La nueva Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, LIRPF 44/1978) calificó las rentas derivadas de los seguros de vida como rendimientos de capital mobiliario¹⁸².

Conforme al art. 17.2.c) de la LIRPF 44/1978 y el artículo 54.1.c) del R.D. 2615/1979, de 2 de noviembre por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre

¹⁸⁰ El Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas fue instaurado en España por la Ley 41/1964, de 11 de junio, de Reforma del Sistema Tributario.

¹⁸¹ Vid. GARCÍA AÑOVEROS, J., “El impulso de una reforma: la Ley 50/1977”, en: *Diario El País, Sección Tribuna Económica*, 27 de octubre de 1997, disponible en: https://elpais.com/diario/1997/10/27/economia/877906814_850215.html, [última consulta 09/09/2018]: “Esa Ley[...]suprimía el secreto bancario a efectos fiscales, creaba el delito fiscal y el impuesto sobre el patrimonio, además de otras reformas que facilitaban el camino para la implantación del elemento más importante de la total reforma: la creación de un impuesto general y progresivo sobre la renta global de las personas físicas”.

¹⁸² Hubo una corriente doctrinal, en aquellos años, que consideró como incremento patrimonial la percepción de capital percibida por el beneficiario. Incluso la propia DGT se hizo eco de la misma y realizó algunas de sus contestaciones en tal sentido, así las de 26/11/1981 y 12/03/1984: “los capitales cobrados por razón de contratos de seguro sobre la vida constituyen incrementos patrimoniales [...]”. A favor de este criterio se muestra GARCÍA BERRO, F., en *Tributación del Contrato de Seguro*, Madrid, 1995, pp. 326 y 327, “El capital percibido incluye un componente más que representa el resultado del comportamiento económicamente favorable del riesgo y que no procede del pago de intereses [...], nos inclinamos a sostener su encaje en el concepto de variación patrimonial, dado el carácter residual de la categoría”. Como crítica a esta posición, Vid. ALBIÑANA GARCÍA QUINTANA, C., “El seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 63/1992, 1992, p. 15 y FALCÓN Y TELLA, R., “Las percepciones del asegurado y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”, en: MARTÍNEZ LAFUENTE, A. (dir.) *et al.*, *Estudios sobre la tributación del seguro privado*, Madrid, 1986, pp. 337-338, así como las Consultas Vinculantes de la DGT de 25 junio de 1979 y 21 octubre de 1980. Previo a la Ley 44/1978 de IRPF, en el apartado c) del artículo 6 del Texto Refundido del Impuesto General sobre la Renta de 1967 resultaban exceptuados de tributación las percepciones derivadas de los seguros de vida con capital diferido que obtenían los beneficiarios. No obstante, y realizada esta afirmación, en el apartado B) artículo 3 del Texto Refundido del Impuesto sobre las Rentas del Capital de 1967 se disponía la sujeción al impuesto de las rentas vitalicias o temporales que tuviesen su causa en la imposición de capitales. Esta falta de concordancia fue puesta de manifiesto por FERNÁNDEZ JUNQUERA, M., *La tributación del Seguro Privado*, ed. IEF, Madrid, 1975, pp. 187-189.

la Renta de las Personas Físicas (en adelante, RIRPF 2615/1979) eran rendimientos de capital mobiliario “[...]los intereses acumulados por contratos de seguros de vida con capital diferido”¹⁸³. Con igual sentido, se consignaron en el artículo 54, 1.e) del Real Decreto 2384/1981, de 3 de agosto, segundo Reglamento de IRPF (en adelante, RIRPF 2384/1981):

“Artículo 54.- Rendimientos procedentes del capital mobiliario

1. Se incluirán entre los rendimientos a que se refiere el artículo anterior:

e) La contraprestación obtenida, cualquiera que sea su denominación, por los participantes no gestores, en cuentas en participación, por el aplazamiento de precio en las compraventas o por cualquier otra modalidad de imposición de capitales, incluidos los intereses acumulados por contratos de seguro de vida con capital diferido [...]”

El cálculo del rendimiento de las operaciones de seguro se efectuaba por la diferencia entre la prestación satisfecha por la aseguradora y el importe de las primas que previamente habían sido abonadas por el tomador, deduciéndose los gastos que fueran ocasionados por la formalización del contrato, defensa jurídica, amortización en las rentas vitalicias y temporales y, cualesquiera que fueran pertinentes¹⁸⁴.

Como ya se ha visto, un contrato de seguro de vida es un instrumento de ahorro cuya ventaja fiscal estriba en su diferimiento impositivo, siempre y cuando, tomador y beneficiario coincidan en una misma persona¹⁸⁵.

¹⁸³ Una definición del concepto de seguro de capital diferido, que con el tiempo ha sentado doctrina, es la establecida en la Sentencia del TS (Sala Contencioso-Administrativo), núm. 8187/2002, de 7 de diciembre de 2002, dictada en el Recurso 1906/1997, en su FD 7º: “Los seguros de capital diferido presentan una variedad, que es la que ahora más interesa, en la que se atenúa aún más el elemento riesgo, para convertirse en una estricta operación de capitalización, por la que la entidad aseguradora, a cambio de una prima única pagada al inicio del contrato, se compromete a entregar al beneficiario en una fecha fija el capital garantizado, tanto si el asegurado vive en aquel momento como si hubiera fallecido antes. En estos últimos contratos no existe cobertura de riesgo alguna, al carecer de relevancia la vida o muerte del asegurado, Es una operación pura de ahorro, en la que la entidad aseguradora forma un capital capitalizando la cantidad inicial percibida del tomador. En estas operaciones hay un seguro temporal, para caso de muerte, y un seguro de capital diferido, para caso de supervivencia.

¹⁸⁴ Vid. Artículo 57 del RIRPF. Sobre gastos deducibles en los rendimientos de capital mobiliario por operaciones de seguro, Vid. CLAVIJO HERNÁNDEZ, F., *Los rendimientos del capital en el nuevo Impuesto sobre la Renta de las personas físicas*, Madrid, 1980, pp. 188 y 192 y ss. En relación con ello, FALCÓN Y TELLA, R., “Las percepciones del asegurado y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”, *Óp. cit.*, pp. 338 y ss.

¹⁸⁵ Vid. GONZÁLEZ PÁRAMO, J.M., “Imposición personal e incentivos fiscales al ahorro en España”, en: *Banco de España-Servicio de Estudios Económicos*, núm. 46, 1991, p. 53.

Las prestaciones originadas por los contratos de seguro eran consideradas rentas irregulares, conforme a lo establecido en el artículo 27. Uno de la LIRPF 44/1978: “[...] rendimientos que se obtengan por el sujeto pasivo de forma notoriamente irregular en el tiempo o que, siendo regular, el ciclo de producción sea superior a un año”.

La distinción entre rentas regulares e irregulares tiene su basamento en el principio de progresividad. Mientras que sobre las rentas regulares recae la totalidad de la progresividad del impuesto, en las irregulares se trata de arbitrar un mecanismo para evitar o atenuar que esa progresividad alcance a un rendimiento que se liquida en su integridad en un solo ejercicio fiscal cuando realmente el mismo se ha generado en otros ejercicios fiscales precedentes, pero no ha sido puesto de manifiesto y lógicamente no se ha liquidado¹⁸⁶.

Resultando de aplicación para el cálculo de estas las operaciones contenidas en los artículos 27. Uno. Primero, Segundo y Tercero de la LIRPF 44/1978 y 117. 1 del RIRPF 2384/1981. Para el cómputo de los rendimientos irregulares estos debían anualizarse, es decir, debían dividirse entre el número de años en que habían generado, y si no se conocía el número de años, se dividían por cinco. Los años se contaban de fecha a fecha y el divisor era un número entero redondeado, en su caso, por exceso¹⁸⁷.

El rendimiento de capital mobiliario generado por este tipo de operaciones estaba sujeto como norma general a una retención del 15 por ciento, tal y como se

¹⁸⁶ Vid. GALAPERO FLORES, R., “Retroactividad de las normas fiscales y tratamiento fiscal de las rentas irregulares. (Asuntos tratados en la Sentencia de la AN de 12 de mayo de 2005, Sala de lo Contencioso-Administrativo, sección 2ª)”, en: *Revista Aranzadi Jurisprudencia Tributaria*, núm. 14/2006, parte Estudio, 2006, pp. 46-70. También se puede consultar, GOTA LOSADA, A., *Tratado del Impuesto sobre la Renta*, Tomo 5 (La inspección del Impuesto. Regímenes especiales. Rentas irregulares), Editorial Derecho Financiero, 1973, p. 688; y CAYÓN GALIARDO, A., “Las rentas irregulares y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”, en: *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 22, abril-junio 1979, Civitas, p. 245. Vid. los diferentes pronunciamientos jurisprudenciales sobre rentas irregulares, entre ellos destacan entre otras las Sentencias del TS (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 2ª), de 21 septiembre de 1995, en su FD 2º y de 24 octubre (dos) de 1995 (RJ 1995\6539, RJ 1995\7444 y RJ 1995\7449), así como la Sentencia de la AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), de 27 mayo 1997 (JT 1997\553): “[...]La expresión “notoriamente irregular en el tiempo” no está referida al total en que se ejerza la actividad remunerada, sino al período impositivo en que los rendimientos se generen. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas gira en torno a las que se perciban (artículo 26.1) en el período impositivo (normalmente, coincidente con el año natural), y son “irregulares” aquellas rentas que se devenguen de forma discorde con tal período impositivo o acorde con períodos uniformes superiores al año [...]”.

¹⁸⁷ Vid. RODRIGO SAUCO, F., “La tributación de las ganancias de capital en el IRPF: de dónde venimos y hacia dónde vamos”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. DOC. 2/02, 2002, p. 14.

recogía en los artículos 10 de la LIRPF 44/1978 y 147 del RIRPF¹⁸⁸, no existiendo posibilidad de aplicar los coeficientes de corrección monetaria.

3.2.2 Especial referencia a las rentas vitalicias y temporales

Las rentas vitalicias y temporales, que tuviesen su causa en la imposición de capitales, tributaban como rendimientos de capital mobiliario. Regulación que se contenía en los artículos 17.2.e) de la LIRPF 44/1978 y 54.1.h) del RIRPF 2384/1981.

El artículo 58 del RIRPF 2384/1981 estableció, al igual que ya lo hizo la Orden Ministerial de 21 de diciembre de 1979, en su número 1, el porcentaje de amortización aplicable a las rentas vitalicias y temporales:

“[...]la amortización de las rentas vitalicias que sean consecuencia de la imposición de capitales por los contribuyentes del impuesto sobre la renta de las personas físicas se fija en el porcentaje del 70 por 100 de su importe para aquellos sujetos pasivos que no hubieran cumplido la edad de veintiún años en la fecha del devengo del impuesto. 2. el referido porcentaje de amortización se reducirá en un entero por cada año que exceda de veinte, hasta el límite del 10 por 100.

[...]rentas temporales, el porcentaje de amortización será el del 70 por 100 de su importe en el primer año, reduciéndose dicho porcentaje en un entero por cada año siguiente hasta completar los que comprende el contrato, con el límite del 10 por 100 en dicha regresión”.

Teniendo en cuenta este sistema de amortización, FALCÓN Y TELLA se planteó la posibilidad de que junto a los rendimientos de capital mobiliario se originase también un incremento o disminución patrimonial, atendiendo al valor de adquisición y el importe acumulado de las cuotas de amortización imputadas conforme a lo previsto reglamentariamente. Desarrollando este discurso, el año en que la suma de las cuotas de amortización acumuladas superase al importe de las primas que habían sido abonadas, corregidas por el coeficiente de actualización monetaria, se producía un incremento patrimonial. Si, por el contrario, el beneficiario fallecía antes de haber llegado el

¹⁸⁸ En los supuestos de que el beneficiario del rendimiento no fuese residente en España, el porcentaje de retención se obtenía aplicando la escala de tarifa prevista en el artículo 28 de la LIRPF 44/1978 sobre el rendimiento íntegro del capital mobiliario. *Vid.* CLAVIJO HERNÁNDEZ, F., *Los rendimientos de capital en el nuevo Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, *Óp. cit.*, p. 148.

vencimiento del contrato de seguro, sin haber llegado a amortizar dicho valor, se obtenía una disminución patrimonial¹⁸⁹.

Algo que no resulta nada descabellado si tenemos en cuenta que en el seguro de vida conviven dos ingredientes, por un lado, está el riesgo elemento esencial del contrato y, por otro, está el ahorro generalmente a largo plazo, implícito en todos ellos. Pues bien, si se realiza la conexión entre estos dos ingredientes y los rendimientos gravados en el IRPF, surge la identificación del riesgo con las ganancias y pérdidas patrimoniales, y del ahorro con los rendimientos de capital mobiliario. No obstante, nuestro sistema tributario actual, concretamente desde la Ley 40/1998 de IRPF, no ha tomado partida por esta modalidad de tributación, optando por un régimen unitario y más simplificado del seguro de vida¹⁹⁰.

La LIRPF 44/1978 estableció un sistema de base imponible sintética¹⁹¹, integrando la totalidad de rendimientos originados o procedentes de distintas fuentes sin establecer restricciones entre ellos, lo que provocó que determinados rendimientos de tipo financiero quedasen fuera de la base imponible como más tarde se pondría de manifiesto. La tarifa general en el año 1979 se componía de 28 tramos (en el año 1981 pasó a tener 30 tramos y en el año 1983 se convirtieron en 34 tramos), con un tipo marginal inicial del 15% y un máximo del 65,51%, aunque existía un límite máximo de tributación que no podía exceder del 40% a partir de los 9.000.000 de pesetas (unos 54.000 euros). En el año 1984 los tipos marginales habían experimentado una subida significativa, el mínimo estaba en 16,14% y el máximo en 66%, al igual que el límite de tributación que se situó en el 46%¹⁹².

¹⁸⁹ Vid. Artículo 109.4 del Reglamento de IRPF. Y, FALCÓN Y TELLA, R., “Las percepciones del asegurado y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”, *Óp. cit.*, pp. 342 y 343.

¹⁹⁰ Vid. ESTEBAN PAÚL, A., “Régimen fiscal de los seguros de vida individuales”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 1, 2001, pp. 9-10.

¹⁹¹ En el Preámbulo de la LIRPF 35/2006 se dice expresamente: “[...]la Ley 44/1978, norma que llevó hasta sus últimas consecuencias la idea de generalidad y comunicación entre las diferentes fuentes de renta, de manera que se diseñó un impuesto sintético en el que la compensación entre cualquiera de ellas se permitió con absoluta libertad.

¹⁹² Vid. ONRUBIA FERNÁNDEZ, J., *et al.*, “Progresividad y redistribución a través del IRPF español: un análisis de bienestar social para el periodo 1982-1998”, en: *Hacienda Pública, revista de Economía Pública*, núm. 183 (4/2007), pp.88-89. No se debe olvidar que la LIRPF 44/1978 mantenía la obligatoriedad de tributar conjuntamente a los matrimonios.

3.2.3 Tributación de las aportaciones

En los artículos 29. e) Uno) de la LIRPF 44/1978 y 123.Uno. A) del RIRPF 2384/1981 se contemplaba una deducción, en la cuota por gastos personales, del 15 por ciento del importe de las primas que eran satisfechas durante la contratación y vigencia de los contratos de seguro de vida, cuando el beneficiario fuese el miembro contratante de la unidad familiar, su cónyuge, ascendiente o descendiente.

Ello supuso una ampliación del número de beneficiarios con respecto a la legislación anterior: junto al cónyuge e hijos también podían serlo desde entonces los descendientes no legítimos y los ascendientes¹⁹³.

El importe total de la deducción no podía exceder de la cantidad de 45.000 pesetas, suma que se alcanzaba cuando el importe de las primas llegaba a las 300.000 pesetas. La deducción era aplicable a todos los contratos de seguro de vida, siendo indiferente la fecha de su celebración, si bien, era necesario la justificación documental de los gastos. Quedaban excluidos de ésta, los contratos de seguro de capital diferido o mixto cuando su duración fuese inferior a 10 años.

Los contribuyentes podían optar por practicar esta deducción en su cuota, o bien, elegir una deducción alternativa que consistía en descontar una cantidad fija, en concepto de gastos personales, ascendente a la suma de 10.000 pesetas, que además no necesitaba ningún tipo de justificación documental.

Años más tarde, el artículo 53 de la Ley 50/1984, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado, vino a modificar el artículo 29 de la LIRPF 44/1978, y la deducción por primas pasó a encuadrarse bajo el epígrafe de deducciones por inversiones en lugar de por gastos personales. La modificación supuso la supresión del límite máximo de deducción por primas de 45.000 pesetas, que pasó a un límite porcentual conjunto del 30% de la base imponible, establecido para las inversiones. Desapareciendo también la deducción fija alternativa de 10.000 pesetas que no precisaba justificación alguna.

¹⁹³ Vid. FERNÁNDEZ JUNQUERA, M., "El seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta", en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 37/1981, pp.87-89.

3.2.4 Cambios normativos producidos en los años 1985 y 1989

Los cambios legislativos acaecidos durante el año 1985 vinieron a modificar, de forma notable, la tributación de aquellas operaciones que desde 1978 habían permitido a los perceptores de rentas de capital mobiliario rebajar y, en alguno de los casos, eludir su carga fiscal¹⁹⁴. La fiscalidad del seguro de vida también se vio alterada, provocando una serie de consecuencias tributarias que más tarde tendrían que ser corregidas.

La Ley 14/1985, de 29 de mayo, de Régimen Fiscal de Determinados Activos Financieros, en su artículo 1, apartados uno y dos, y el Real Decreto 2027/1985, de 23 de octubre que la desarrolló, omitieron dentro de la definición de rendimientos de capital a los seguros de vida de capital diferido.

Ello provocó que el artículo 17.2.c) de la LIRPF 44/1978 tuviese que ser enmendado por la Ley 48/1985, de 27 de diciembre, de Reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que en su artículo 20.10.b) pasó a incluir dentro de los incrementos y disminuciones patrimoniales a aquellos que se originasen cuando se percibieran “cantidades derivadas de contratos de seguro de vida o invalidez, conjunta o separadamente, con capital diferido”. Tal y como dice GARCIA BERRO se consolidó el criterio que había venido manteniendo la DGT relativo a la consideración como incrementos patrimoniales de los capitales cobrados por razón de contratos de seguro sobre la vida en algunas de sus contestaciones (26/11/1981 y 13/03/1984)¹⁹⁵.

El incremento o disminución patrimonial vendría fijado por la diferencia entre la prestación satisfecha por la aseguradora al beneficiario y el importe de las primas abonadas en su día. Quedaba atrás el anterior concepto de “intereses acumulados”, concepción un tanto imperfecta, porque no dejaba clara la diferencia entre una capitalización actuarial propia de los contratos de seguro de una capitalización de tipo financiero, en la que no se debe tener en cuenta el factor riesgo.

¹⁹⁴La propia Ley 14/1985, de 29 de mayo, de Régimen Fiscal de Determinados Activos Financieros, en su Exposición de motivos refleja esta situación: “[...] la búsqueda de economías de opción en el pago de los impuestos, complementada por el dinamismo del mercado financiero y su capacidad de innovación, ha generado la aparición de un conjunto de nuevos activos financieros. Característica común de muchos de ellos ha sido el quedar al margen de los sistemas de control existentes en el sistema tributario. La ausencia de retenciones a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y del Impuesto sobre Sociedades, y la falta de comunicación de datos con trascendencia tributaria a la Hacienda, han contribuido a asentar la opacidad de esos mercados”.

¹⁹⁵Vid. GARCÍA BERRO, F., en *Tributación del Contrato de Seguro*, *Óp. cit.*, p. 328.

Recordemos que, antes de la reforma, las prestaciones procedentes de los seguros de vida de sobrevivencia estaban sujetas a retención para el caso de que el beneficiario fuera la misma persona que el tomador y eran considerados rendimientos de capital mobiliario. Tras la entrada en vigor de la Ley 48/1985, como ya se ha comentado, las prestaciones derivadas de estos contratos pasaron a tributar como incrementos patrimoniales, omitiéndose la obligación de practicar retención. No se explica muy bien este viraje del legislador, cuando precisamente lo que se pretendía con la reforma era someter a un mayor control el régimen fiscal de determinados activos, como se explicaba en la Exposición de motivos de la Ley 14/1985.

Los cambios normativos de 1985 en el IRPF tuvieron una consecuencia importante, supusieron un aumento significativo de los contratos de seguro a prima única, figura que se utilizó para evitar la práctica de retenciones que sí le eran de aplicación al resto de rendimientos de capital mobiliario. Lo que hizo a estas rentas más ventajosas en cuanto a sus beneficios y, al mismo tiempo, más opacas, debido a la no exigencia de información por suministro de estas, lo que conllevó un menor control de las mismas por la Administración Tributaria¹⁹⁶. La naturaleza del propio contrato de seguro se llegó a desvirtuar en numerosas ocasiones, al obviar en la producción del rendimiento el componente esencial del riesgo asegurado.

Para evitar estos efectos del todo contraproducentes se publicaron dos Reales Decretos: el Real Decreto Ley 5/1989, de 7 de julio, sobre medidas financieras y fiscales urgentes, en su artículo 4 y, el Real Decreto 1203/1989, de 6 de octubre, que da cumplimiento al citado artículo 4 del Real Decreto 5/1989, que prohibieron esta

¹⁹⁶Vid. Sentencia del TS (Sala de lo Contencioso, Sección 2ª), núm. 7552/1999, de 27 de noviembre de 1999, en el Recurso 1724/1995, (RJ 1999\9604), en el FD 5º: “[...] abrieron un nuevo hueco, y así se produjo una masiva utilización de los contratos de seguros con capital diferido a prima única, muchos de ellos sin tener el carácter de auténticos seguros, para lograr el blanqueo de capitales ocultos, de ahí la utilización de la prima única, otros para eludir los Impuestos sobre la Renta, y otros para disfrutar del ofrecimiento de un tratamiento fiscal beneficioso, resultado de la indicación por inflación de las primas y de la consideración de las diferencias positivas como rentas irregulares, sin que existieran disposiciones reglamentarias que exigieran información por suministro”. En el mismo sentido, la Sentencia del TS (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 2ª), núm. 1310/2007, de 8 de febrero de 2007, en el Recurso 6936/2001, (RJ 2007\927), en el FD 4º; y la Sentencia del TS (Sala de lo Contencioso-Administrativo) núm. 3087/2007, de 18 abril de 2007, en el Recurso 3267/2002, (RJ 2007\3361), en los FD 3º y 4º.

categoría de contratos. Así, en la Exposición de motivos de este último se hacía constar¹⁹⁷:

“Para ello, su artículo 1.º prohíbe aquellas operaciones de seguro de supervivencia combinada con muerte o invalidez en las que la conjunción de breve plazo y mínimo riesgo desvirtúa la finalidad aseguradora de la operación. Por un lado, el componente de riesgo se considera insuficiente en las que impliquen recibir del público fondos reembolsables en un plazo inferior a un año, cualquiera que sea la garantía de muerte o invalidez en relación con la de supervivencia. Por otro, se establece para las operaciones con vencimientos superiores a un año un conjunto de requisitos que han de cumplirse durante los tres primeros para que la operación no se considere prohibida. En concreto, el punto 2, a), exige que no se contemple el pago de una parte sustancial de la prestación asegurada dentro del primer año, pues podría hacer inoperante la prohibición del punto 1. El apartado 2, b), pretende limitar aquellas operaciones que garantizan la devolución del principal a vencimiento y pagan intereses periódicos, bien por la vía de anticipos o de cualquier otra fórmula [...]”

En cuanto al tratamiento de los contratos de seguro celebrados antes de la publicación de estos dos Reales Decretos, la Secretaría General de Hacienda dictó la resolución de 14 de noviembre de 1989, en la que se instaba a los órganos de inspección tributaria sobre la necesidad de calificar estos contratos conforme a su verdadera naturaleza jurídica, independientemente de la denominación que hubieran recibido. Reconviniendo su tributación a los rendimientos de capital mobiliario sujetos a retención¹⁹⁸.

Los Tribunales de lo Contencioso-Administrativo comenzaron a pronunciarse sobre la naturaleza jurídica de los contratos suscritos por los contratantes como de seguro de vida. En especial destacan dos sentencias dictadas por la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo), de fechas 03/10/1997 (Recurso núm.

¹⁹⁷Vid. Artículo 4 Real Decreto 5/1989: «Son operaciones prohibidas para las entidades que realicen actividad aseguradora aquéllas de las enumeradas en el artículo 2.º de la Ley 33/1984, de 2 de agosto, sobre Ordenación del Seguro Privado, que impliquen recibir del público fondos reembolsables y cuya finalidad aseguradora quede desvirtuada por su duración, fijada ésta al concertar la operación, o bien lo sea de modo sobrevenido, y por la insuficiente cobertura para el caso de fallecimiento o de invalidez en relación a la cobertura de supervivencia. Se faculta al Gobierno, a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda, para que dentro de los tres meses siguientes a la entrada en vigor del presente Real Decreto-ley fije el plazo y el componente de riesgo de estas operaciones.»

¹⁹⁸ Vid. GARCÍA BERRO, F., en *Tributación del Contrato de Seguro*, *Óp. cit.*, p. 331.

128/1994) y 07/11/1997, siendo la ponente D. María Asunción Salvo Tambo, cuyos fundamentos jurídicos han trascendido, configurando doctrina para posteriores litigios.

La *ratio decidendi* consistía en dilucidar si los rendimientos percibidos por los asegurados eran rendimientos de capital mobiliario o incrementos patrimoniales. A tal efecto, el Tribunal estimó que había que atender a la naturaleza jurídica del contrato. Es decir, proceder a su calificación. Para ello las sentencias analizan los elementos esenciales del contrato de seguro de vida, poniendo su atención en el riesgo como elemento causal del negocio. Llegando a la conclusión de que no hay desplazamiento del riesgo sobre la vida del asegurado a la aseguradora porque hay una ausencia de riesgo y por ello el contrato carece de causa. Lo que a su vez implica que no es posible basarse en la naturaleza económica para modificar la tributación de la operación¹⁹⁹.

Las consecuencias que estimó la juzgadora debido a la ausencia de causa fueron dos:

- a) Los contratos eran nulos de pleno Derecho: por falta de causa (art. 1275 CC.) y por infringir la norma del artículo 3.a) de la Ley 33/1984, referida a la prohibición de las entidades aseguradoras de efectuar operaciones que carezcan de base técnica actuarial.
- b) Eran contratos nulos como seguros de vida, pero podían resultar válidos como contratos de otro tipo. Y, de este modo los calificó como depósitos irregulares en los que el asegurado era el depositante y la aseguradora el depositario. Y, por tanto, y en atención a ello estimó que procedía la obligación de retener a cargo de la compañía aseguradora²⁰⁰. La conclusión

¹⁹⁹ Vid. FALCÓN Y TELLA, R., *Derecho Financiero y Tributario (Parte General)*, Servicio de publicaciones Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid, 2018, pp.146 y ss.

²⁰⁰ Sobre la doctrina instaurada por las Sentencias de 3 de octubre y 7 de noviembre de la AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo), puede consultarse TAPIA HERMIDA, A.J., “Aspectos polémicos y novedosos del seguro de vida”, *Óp. cit.*, pp. 16-18. Posteriormente, PALAO TABOADA, C. realizó un gran comentario de las mismas, en el que venimos a coincidir en muchos de los aspectos tratados, sobre todo con referencia a la crítica que realiza al tribunal por no haber calificado el contrato estableciendo la naturaleza jurídica privada del mismo y, en base a ella, llegar a la conclusión que la naturaleza jurídica del contrato no es la que las partes le atribuyen (FD 8 de la ST de 3 octubre y FD 9 de la ST de 7 de noviembre). Y ello, porque la cuestión de la naturaleza jurídica es independiente a la validez del contrato por dos motivos: a) porque así lo impone el artículo 28.2 LGT “la calificación se hará prescindiendo de los defectos que pudieran afectar a su validez” y, b) porque los Tribunales Contencioso-Administrativos carecen de jurisdicción para pronunciarse acerca de la validez o nulidad de un contrato privado. En palabras de PALAO “La suya alcanza sólo a las pretensiones que se deduzcan en relación con los actos de la Administración Pública sujetos al Derecho Administrativo y con las disposiciones de categoría inferior a la Ley (arts. 1.1. de la LJC. y 9.4. de LOPJ). Cuestión diferente es que se pronuncien sobre la

que se extrae de la doctrina para verificar la existencia de un contrato de seguro es primeramente la existencia de un riesgo y, en segundo lugar, que las consecuencias económicas del riesgo se desplacen del patrimonio del asegurado al patrimonio del asegurador a cambio del pago de una prima²⁰¹.

En este periodo también hay que hacer mención de Ley 20/1989, de 28 de julio, de adaptación de los impuestos sobre la renta y el patrimonio de las personas físicas, dictada como consecuencia de la STC (Pleno), núm. 45/1989, de 20 de febrero de 1989 que declaró la inconstitucionalidad de la obligatoriedad de declaración conjunta de los matrimonios (artículo 7.3 de la LIRPF 44/1978)²⁰². Además de ello, la Ley 20/1989 reviste importancia porque modificó los tramos de la tarifa general, que redujo de 34 a tan sólo 17, incluyéndose un primer tramo a tipo cero. El primer tipo marginal fue del 25% y el máximo se fijó en el 56%, eliminándose el límite máximo de tributación²⁰³.

3.3 LA LEY 18/1991, DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

3.3.1 Tributación de las percepciones generadas por los seguros de vida

Dos años más tarde del Real Decreto 5/1989, se publicó la Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, LIRPF 18/1991), que entró en vigor el 1 de enero de 1992, y que vino a armonizar la fiscalidad de los contratos de seguro vida ahorro.

repercusión que los vicios de los contratos puedan tener en su calificación”. Termina el comentario argumentando que la calificación debe realizarse atendiendo a las posibles consecuencias jurídicas que pueda tener el contrato, y señala directamente la figura del fraude de ley, en: *La aplicación de las normas tributarias y la elusión fiscal*, Lex Nova, 2009, pp. 103 y ss. Vid. FALCÓN Y TELLA, R., “Interpretación jurídica y primas únicas: el criterio de la Audiencia Nacional”, en: Editorial de la *Revista Quincena Fiscal*, núm. 3/1998, pp. 5-8.

²⁰¹ Vid. TAPIA HERMIDA, A.J. y PÉREZ ALBUQUERQUE, M.A., “Aspectos Jurídicos”, Capítulo XIII, en: BLANCO-MORALES LIMONES, P.(dir), *Estudio sobre el sector asegurador en España*, Editorial Papeles de la Fundación de Estudios Financieros, núm. 35, 2010, p. 281.

²⁰² Sentencia del TC (Pleno), núm. 45/1989, de 20 de febrero de 1989, (RTC 1989\45), en su FJ 7º: [...]“La sujeción conjunta al impuesto de los miembros de la unidad familiar no puede transformar el impuesto sobre las personas físicas en un impuesto de grupo porque esta transformación infringe el derecho fundamental de cada uno de tales miembros, como sujetos pasivos del impuesto a contribuir, de acuerdo con su propia capacidad económica, en la misma cuantía en que habrían de hacerlo si, manteniendo esa misma capacidad, tributasen separadamente”.

²⁰³ Vid. ONRUBIA FERNÁNDEZ, J., *et al.*, “Progresividad y redistribución a través del IRPF español: un análisis de bienestar social para el periodo 1982-1998”, *Óp. cit.*, p. 90.

Esta LIRPF 18/1991 vino precedida del Informe sobre la reforma de la imposición personal sobre la renta y patrimonio del año 1990. En el citado informe se hacía alusión expresa a la necesidad de una reforma en la tributación del ahorro, en aras, del principio de neutralidad, sustentándose en tres objetivos: “a) Incentivar la baja tasa de ahorro familiar; b) Eliminar tratamientos fiscales distorsionantes y c) Disminuir los costes indirectos debidos a normas excesivamente complicadas para estos tipos de renta”²⁰⁴.

En este nuevo contexto, la nueva LIRPF 18/1991 levantó la prohibición de la comercialización sobre los contratos de seguro de vida a prima única y corto plazo, pero otorgándoles una nueva regulación como rendimientos de capital mobiliario, en lugar de incrementos de patrimonio²⁰⁵.

Las prestaciones derivadas del contrato de seguro podían clasificarse, bien, como rendimientos de capital mobiliario, o bien, como incrementos o disminuciones patrimoniales:

a) Eran rendimientos de capital mobiliario los procedentes de contratos de seguro que no incorporasen el componente mínimo de riesgo y duración determinado reglamentariamente²⁰⁶. Es decir, aquellos contratos de seguro que no contemplaban el riesgo de muerte, supervivencia, o invalidez y, que lógicamente, estaban sujetos a retención. Y, como complemento, el artículo 9 del Real Decreto 1841/1991, de 30 de diciembre por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras normas (en adelante, RIRPF 1841/1991), establecía como rendimientos de capital mobiliario los procedentes de contratos de seguro y operaciones de capitalización que reuniesen una serie de características:

“Tendrán la consideración de rendimientos íntegros del capital mobiliario los procedentes de aquellos contratos de seguros que combinen una

²⁰⁴ Vid. Informe sobre la reforma de la imposición personal sobre la renta y patrimonio 1990, p. 28., también conocido como “Libro blanco 1990”. Sobre esta cuestión también, CORDÓN EZQUERRO, T., “25 años de tributación de las rentas del ahorro en el IRPF: Propuestas y reflexiones en los libros blancos de reforma (1990, 1998, 2002 y 2014) y leyes de aplicación”, *Óp. cit.*

²⁰⁵ Vid. SANZ ARNAL, E. “El seguro de vida como instrumento de captación de ahorro para las entidades financieras”, en: *Revista Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 74/2002, p.30, y GARCÍA BERRO, F., en *Tributación del Contrato de Seguro*, *Óp. cit.*, p. 334.

²⁰⁶ Vid. Artículo 37. Uno. 3. f) de la LIRPF 18/1991 disponía que eran rendimientos de capital mobiliario “los procedentes de operaciones de capitalización y aquellos que no incorporen el componente mínimo de riesgo y duración que se determine reglamentariamente”

prestación asegurada para caso de supervivencia con cualquier otra para caso de muerte o invalidez cuando presenten alguna de las siguientes características: a) Duración inferior a un año. b) Duración igual o superior a un año en las que la prestación total prevista durante los tres primeros años para caso de muerte sea inferior al 150 por 100 de la prevista para caso de supervivencia en el mismo periodo. c) Duración igual o superior a un año en las que dentro del primer año se pague una parte de las prestaciones aseguradas para caso de supervivencia de cuantía superior al 50 por 100 de las previstas para esta contingencia, salvo que se trate de capitales o rentas de invalidez. d) Duración igual o superior a un año cuando existan entregas en efectivo o en especie, dentro de los tres primeros años, de cantidades periódicas en concepto de intereses, participación en beneficios o cualquier otro equivalente a los anteriores, con independencia de la forma que adopten. Igualmente tendrán la consideración de rendimientos íntegros del capital mobiliario los procedentes de operaciones de capitalización”.

Tenían la consideración de gasto, para el cálculo del rendimiento neto, los derivados de custodia y administración. Incluyéndose, además, una reducción de 25.000 pesetas anuales, con la limitación de que el rendimiento no podía resultar negativo.

También eran considerados rendimientos de capital mobiliario las rentas vitalicias y temporales que tuviesen su causa en la imposición de capitales. Los rendimientos derivados de los Planes de Ahorro Popular se encontraban exentos de gravamen siempre que se cumpliesen los requisitos previstos en el artículo 37. Dos de la LIRPF 18/1991²⁰⁷.

b) Existía un segundo grupo de contratos de seguro que encontraban su encaje dentro de los denominados incrementos y disminuciones de patrimonio, regulados en el artículo 48. Uno.i) de la LIRPF, eran los “seguros de vida o invalidez, conjunta o separadamente, con capital diferido”. Su clasificación como incrementos y disminuciones ya había sido realizada previamente por la Ley 48/1985, de 27 de diciembre. Siendo desarrollados por el artículo 11 del RIRPF 1841/1991, cuya

²⁰⁷*Vid.* Artículo 37. Dos de la LIRPF 18/1991: a) Permanencia de las cantidades invertidas durante un período mínimo de cinco años, a contar desde su imposición; b) La inversión en activos de esta naturaleza no podrá superar la cuantía de diez millones de pesetas por sujeto pasivo; c) La inversión anual, que deberá cumplir el requisito previsto en el artículo 81 de esta Ley, no podrá exceder, a su vez, de un millón de pesetas por sujeto pasivo; d) Cada sujeto pasivo sólo podrá ser titular de un plan de estas características.

denominación rezaba “contratos de seguro” en conexión con lo prevenido en el artículo 45. Dos de la referida LIRPF 18/1991:

“Cuando la alteración en el valor del patrimonio proceda de los contratos de seguro a que se refiere la letra i) del apartado uno del artículo 48 de la Ley del Impuesto, se tomará como periodo de permanencia, a efectos de lo previsto en la letra a) del apartado dos del artículo 45 de dicha Ley, el número de años, redondeado por exceso, que medie entre las fechas del pago de cada prima y la de la prestación. A efectos de lo previsto en el apartado tres del artículo 45 de la Ley del Impuesto, la Entidad aseguradora desglosará, dentro de las cantidades que satisfaga en el momento de la prestación, la parte que corresponda a cada uno de los pagos realizados. No obstante, cuando se trate de contratos de seguro a prima constante o creciente por cómputo anual, durante toda la vigencia del contrato, y sin rebasar en este último supuesto un incremento del 5 por 100 en progresión geométrica, podrá tomarse como período de permanencia, a efectos de lo previsto en la letra a) del apartado dos del artículo 45 de dicha Ley, el cociente, redondeado por exceso, de dividir por 1,4 el número de años que medie entre las fechas de pago de la primera prima y de devengo de la prestación.”

El cálculo era un tanto complicado, se trataba de establecer una correlación temporal entre el momento del pago de la prima y el de abono de la prestación por el asegurador, y a la diferencia, aplicar el coeficiente reductor (popularmente denominado “de abatimiento”) teniendo en cuenta los años que habían transcurrido entre los dos momentos descritos. Es decir, que no habría sólo un incremento patrimonial, sino tantos como primas se hubieren satisfecho, pues el asegurador para el cálculo debía imputar a cada prima la parte de la prestación que le correspondiese, al objeto de precisar el periodo de permanencia en el patrimonio del sujeto²⁰⁸.

Había que diferenciar si el incremento se había generado en un periodo igual o inferior al año, en cuyo caso, no se aplicaban los coeficientes de abatimiento, sino que pasaban a integrarse con el resto de los rendimientos en la base del impuesto. En caso contrario, los incrementos generados en un plazo superior al año eran considerados

²⁰⁸ Vid. ANTÓN PÉREZ, A., “Las operaciones de seguros en el Impuesto sobre la Renta”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 63/1992, p. 24.

irregulares y se integraban con los restantes rendimientos irregulares en otra base liquidable “irregular”²⁰⁹.

Se incluyó además una exención para las plusvalías generadas en función de los años transcurridos (20 años para los inmuebles, 10 años para las acciones cotizadas en bolsa y 15 años para el resto). Qué duda cabe, que este artículo tendría virtualidad, en la medida que los contratos de seguro no cumplieran con las características descritas en el ya citado artículo 9 de la LIRPF 18/1991.

Existía un supuesto de no sujeción, previsto en el artículo 44.1 de la LIRPF 18/1991 para los incrementos netos de patrimonio que se pusieran de manifiesto como consecuencia de transmisiones onerosas cuando el importe global de éstas, durante el año natural, no superase las 500.000 pesetas.

3.3.2 El Real Decreto Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y Fomento y Liberalización de la Actividad Económica

A posteriori, entraría en vigor el Real Decreto Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y de Fomento y Liberalización de la Actividad Económica. Este Real Decreto Ley no se tramitó como Proyecto de Ley, pese a que contenía sustanciales modificaciones tributarias, sino que fue posteriormente convalidado en el Congreso de los Diputados a través de la Resolución de 20 de junio de 1996.

El referido Real Decreto Ley, en su artículo 11, vino a modificar el artículo 75 de la LIRPF 18/1991, y que más tarde se publicaría en la Ley 14/1996 de 30 de diciembre, de Cesión de Tributos del Estado a las Comunidades Autónomas y de medidas fiscales complementarias: “[...]La parte de la base liquidable irregular constituida por incrementos de patrimonio derivados de elementos patrimoniales adquiridos con más de dos años de antelación a la fecha en que tenga lugar la alteración en la composición del patrimonio, se gravará a los tipos que se indican en la siguiente escala:

²⁰⁹Vid. VARONA ALABERN, J.E., “La supresión de los coeficientes de actualización y la *Quasi* supresión de la eficacia de los de abatimiento vigente en la Ley del IRPF”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 11/2016, Edit. Aranzadi, pp. 87-112.

Tabla 2. Tipos de gravamen de la parte de la base liquidable irregular constituida por incrementos de patrimonio >2años establecidos por R.D. Ley 7/1996

Parte de la base liquidable	Tipo aplicable - Porcentaje
Hasta 200.000 pesetas	0
Desde 200.001 pesetas en adelante	20

Fuente: R.D. Ley 7/1996.

A raíz de la entrada en vigor de esta norma, coexistieron dos regímenes tributarios diferentes:

Por un lado, para los incrementos o disminuciones de patrimonio que se pusiesen de manifiesto por la transmisión de elementos patrimoniales que se hubiesen adquirido a partir de la entrada en vigor del Real Decreto Ley 7/1996: el nuevo sistema estableció la supresión de los coeficientes reductores o “de abatimiento”, que fueron sustituidos por un tipo fijo de carácter proporcional del 20 por ciento para aquellos incrementos de patrimonio irregulares que hubieran sido generados por un tiempo superior a los dos años, estando exentas las primeras 200.000 pesetas. Lo que supuso, a juicio de la doctrina, el primer precedente del denominado modelo dual en el IRPF en España²¹⁰. Ello permitió una optimización de la tributación de los seguros de vida ahorro a prima única a corto plazo²¹¹.

Y, por otro, el establecimiento de un régimen transitorio para los incrementos derivados de la transmisión de elementos patrimoniales que habían sido adquiridos antes de la entrada en vigor del Real Decreto Ley 7/1996, contenido en el artículo 13 del Real Decreto Ley 7/1996, que se incorporó a la LIRPF 18/1991 mediante la Disposición transitoria octava “Determinación del importe de los incrementos y disminuciones de patrimonio derivados de elementos patrimoniales adquiridos con anterioridad a la entrada en vigor del Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio”. Dentro de este régimen transitorio había dos modalidades²¹²:

²¹⁰ Vid. MARTOS GARCÍA, J.J., *IRPF dual. Análisis constitucional e incongruencias del Tribunal Constitucional*, Tirant Lo Blanch, 2014, p. 54.

²¹¹ Gracias a la nueva regulación el seguro de vida experimentó un crecimiento inusitado durante los años 1997 y 1998. Vid. SANZ ARNAL, E., “El seguro de vida como instrumento de captación de ahorro para las entidades financieras”, *Óp. cit.*, p. 31.

²¹² Vid. LÓPEZ ESPADAFOR, C.M., *La doble imposición interna*, ed. Lex Nova, 1999, pp. 119 y 120.

- a) Una aplicable a los incrementos derivados de transmisiones de elementos patrimoniales que se hubieran producido durante el ejercicio fiscal 1996. En esta modalidad se mantuvo la aplicación de los coeficientes reductores en función del número de años que el elemento patrimonial había permanecido en el patrimonio del contribuyente. Pero no se aplicaban los coeficientes actualizadores del valor de adquisición.
- b) Otra aplicable a los incrementos derivados de transmisiones de elementos patrimoniales producidas a partir del 1 de enero de 1997. Aquí si eran plenamente aplicables los coeficientes actualizadores del valor de adquisición. Y también los coeficientes reductores en función de la permanencia en el patrimonio del contribuyente, contabilizando desde el año de adquisición hasta el 31 de diciembre de 1996.

El régimen transitorio duplicó los coeficientes reductores (pasando del 5.25%, 7.14% y 11.11% en función de la naturaleza de los bienes transmitidos, al 11.11%, 14.28% y 25% respectivamente).

Como señala la Consulta no Vinculante de la DGT, núm. 2497-97, de 01 de diciembre de 1997, hay que distinguir entre los contratos de seguros:

- a) Que concluyen o bien se rescatan entre el 01/01/1996 y 31/12/1996: el cálculo se efectuaba conforme al contenido de los artículos 44 a 51 de la LIRPF 18/1991, según la redacción vigente a 1 de enero de 1996, antes de la entrada en vigor del Real Decreto Ley 7/1996, pero aplicando a los incrementos de patrimonio irregulares (periodo de generación superior a dos años), el porcentaje del 14,28%.
- b) Y, aquellos otros que finalizan o se rescatan con posterioridad al 31/12/1996: en estos había que separar los contratos cuyas primas se abonaron con posterioridad al 31/12/1996, y que se calculaban conforme a lo prevenido en los artículos 44 a 51 de la LIRPF 18/1991, pero ya con la modificación operada por el Real Decreto Ley 7/1996; y aquellos cuyas primas se abonaron hasta el 31/12/1996, a los que se les aplicaba el régimen transitorio previsto en el apartado 2 de la Disposición transitoria octava de la LIRPF 18/1991.

El régimen tributario establecido para los incrementos y disminuciones patrimoniales en el Real Decreto Ley 7/1996 fue recurrido mediante el Recurso de Inconstitucionalidad núm. 3372/1996, interpuesto el 5 de septiembre de 1996, que fue resuelto nueve años después por el Tribunal Constitucional (Pleno), en la Sentencia núm. 189/2005, de 07 de julio de 2005, (RTC 2005\189), que declaró inconstitucionales y nulos entre otros preceptos, en sus FJ 8º y 9º:

”[...] debemos ahora concluir que los arts. 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 14, la disposición adicional segunda, y, por consecuencia, la disposición final primera, párrafo tercero, del Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, han afectado a la esencia del deber de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos que enuncia el art. 31.1 CE, pues al modificar el régimen tributario de los incrementos y disminuciones patrimoniales en un tributo que, como el impuesto sobre la renta de las personas físicas constituye una de las piezas básicas de nuestro sistema tributario, se ha alterado el modo de reparto de la carga tributaria que debe levantar la generalidad de los contribuyentes, en unos términos que, conforme a la doctrina de este Tribunal (SSTC 182/1997, 137/2003, y 108/2004, ya citadas), están prohibidos por el art. 86.1 CE [...].

[...]En consecuencia, deben declararse inconstitucionales y nulos los arts. 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 14, la disposición adicional segunda y, por consecuencia, la disposición final primera, párrafo tercero, del Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica, por vulneración del art. 86.1 CE, declaración que hace innecesario entrar a conocer de la lesión de los principios de capacidad económica, igualdad y progresividad recogidos en el art. 31.1 CE, alegada también por los Diputados recurrentes”.

La nulidad e inconstitucionalidad del régimen tributario de los incrementos y disminuciones patrimoniales no deriva del presupuesto habilitante de la urgente y extraordinaria necesidad que constituye uno de los requisitos formales para el uso del Decreto Ley exigido por el artículo 86.1 de la CE, sino que el fundamento jurídico lo constituye la afectación a la esencia del deber de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos que enuncia el artículo 31.1 CE. Pero lo más llamativo de la sentencia es, como dice el propio Tribunal, no entrar a valorar si el Real Decreto ha invadido materias que le están vedadas, pese a que la parte recurrente sí que había alegado la

posible lesión a los principios materiales de igualdad y capacidad económica por el tratamiento privilegiado de las plusvalías (tipo proporcional del 20% frente a la escala progresiva del resto de rentas). Oportunidad perdida para fijar un interesante criterio²¹³.

Tras la publicación de la citada sentencia se originó una pequeña controversia sobre si permanecía o no vigente el régimen tributario de los incrementos patrimoniales.

La sentencia no tuvo ninguna trascendencia en el plano práctico porque la norma que anulaba ya estaba derogada por una nueva Ley. En el año 2005 se encontraba vigente la LIRPF 40/1998 que había derogado la LIRPF 18/1991, y aunque en su Disposición transitoria novena contenía una remisión expresa a la antigua Disposición transitoria octava de la LIRPF 18/1991, al ser una nueva ley, que había sido sancionada por el Parlamento, se entendió salvado el vicio formal²¹⁴.

3.3.3 Tributación de las aportaciones

Por otro lado, también hay que mencionar la tributación de las aportaciones realizadas en los contratos de seguros, regulada en los artículos 78. cuatro. a) de la LIRPF 18/1991 y en el artículo 9 del RIRPF 1841/1991.

Así, de la lectura del citado artículo:

” Cuatro. Deducción por inversiones. El 10 por 100 de las primas satisfechas por razón de contratos de seguro de vida, muerte o invalidez, conjunta o separadamente, celebrados con entidades legalmente autorizadas para operar en España, cuando el beneficiario sea el sujeto pasivo o, en su caso,

²¹³ Vid. FALCÓN Y TELLA, R., “De nuevo sobre el Decreto-Ley en materia tributaria: análisis de la STC 189/2005, de 7 de julio”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 16/2005, parte Editorial, 2005, pp. 5-9. En el mismo sentido, CHICO DE LA CÁMARA, P. y HERRERA MOLINA, P.M., “¿Ha desaparecido el régimen transitorio de las plusvalías? (Desencantos y sobresaltos tras la STC 189/2005)”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm.1/2006, parte Opinión, pp. 13-18. También, IZQUIERDO MARTÍN, D. y RAGUÉ SANTOS DE LAMADRID, J., “La vigencia de los coeficientes de abatimiento en el IRPF a la luz de la Sentencia 189/2005 del Tribunal Constitucional”, en: *Revista Aranzadi Jurisprudencia Tributaria*, núm. 18/2006, parte Opinión profesional, pp. 13-19.

²¹⁴ Resultan en este punto sumamente interesantes las reflexiones realizadas por el profesor GARCIA NOVOA, C., en: “Los efectos de la declaración de inconstitucionalidad por la Sentencia 189/2005, del Tribunal Constitucional del nuevo régimen de cuantificación de las plusvalías contenido en el Decreto-Ley 7/1996”, en: *Revista Técnica Tributaria*, núm. 71/2005, noviembre 2005, pp. 99-112. Concluyendo que si existe una declaración de nulidad habría que entender perdida la eficacia de la modificación, por lo que se entendería vigente el sistema primigenio de la LIRPF 18/1991 establecido hasta la fecha de entrada en vigor del Decreto Ley 7/1996. Es decir, sería aplicable a aquellas autoliquidaciones presentadas entre el periodo que va desde el 9 de junio de 1996 y el 31 de diciembre de 1998, siempre que no hubiesen prescrito.

su cónyuge, ascendientes o descendientes [...]. Se exceptúan los contratos de seguro de capital diferido o mixto”.

La primera apreciación que se debe hacer es la exclusión total de la deducción en la cuota íntegra del impuesto de los contratos de seguro de capital diferido o mixto, a diferencia de la anterior regulación que la contemplaba, cuando su duración fuera inferior a 10 años.

Para entenderlo mejor, se hace preciso, recordar que por contratos de seguro de capital diferido la Ley se refiere a aquellos en que la compañía aseguradora asume la obligación de abonar la prestación del capital asegurado transcurrido el plazo convenido en el contrato, para el caso de que el asegurado viva en esa fecha. Y, por contratos de seguro mixtos, aquellos que estipulan dos tipos de prestaciones diferenciadas, por un lado, una prestación en caso de fallecimiento, que irá directamente a los beneficiarios, para el caso de que el asegurado fallezca, y una prestación de sobrevivencia que percibirá el propio asegurado para el caso de permanecer vivo a la finalización del plazo convenido en el contrato.

Ello, como dice ANTÓN PÉREZ, conlleva una doble interpretación, por un lado, si estamos ante un contrato de seguro por muerte, pero los beneficiarios cobran la prestación al fallecimiento del asegurado, la operación entra dentro de los supuestos del artículo 78.4.a), al igual que si el seguro es de vida o invalidez, siendo indiferente quien sea el beneficiario (asegurado o no). Sin embargo, si el asegurado cobra la prestación por tratarse un seguro de supervivencia, en forma de capital, se estaría ante un seguro de capital diferido, y por tanto excluido de la deducción del 10 por ciento²¹⁵.

El resto de los contratos de seguro de vida generaban el derecho a la deducción prevista con los límites reseñados en el artículo 80 de la LIRPF 18/1991, calculándose la misma a un porcentaje del 10 por 100 del importe de la prima satisfecha por el tomador²¹⁶.

En cuanto a la modalidad de los seguros de vida a prima única, es decir, aquellos seguros en los que el tomador satisface la prima de modo único y en una sola vez

²¹⁵Vid. ANTÓN PÉREZ, A., “Las operaciones de seguros en el Impuesto sobre la Renta”, *Óp. cit.*, p. 26.

²¹⁶La limitación consistía en que la base del conjunto de las deducciones no podía exceder del 30% de la base liquidable del sujeto pasivo. (Artículo 80. Uno).

durante la vigencia del contrato, no fueron abordados dentro de los textos tributarios, como bien apuntaba ALBIÑANA. La prima única no tiene por qué coincidir con la temporalidad anual del periodo impositivo estipulado en el IRPF, lo que provocaba que la imputación temporal de ingresos y gastos, que estaba prevista para un periodo de un año, se establecieran reglas específicas, por ejemplo, para las operaciones a plazos e incluso en la aplicación de los coeficientes reductores de los incrementos o disminuciones patrimoniales. Sin embargo, nada se dice de las primas únicas. Este autor, apuntaba como posible solución a esta omisión de regulación, la aplicación de un método de periodificación de la prima que permitiese fraccionarla, para así permitir su cálculo anual, en función del plazo de duración estipulado en el contrato de seguro²¹⁷.

3.4 LA LEY 40/1998, IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

La Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias (en adelante LIRPF 40/1998) incluyó como rendimientos de capital mobiliario los derivados del contrato de seguro de vida, y los reguló en los artículos 23.3 y 24.2. La redacción de estos preceptos significó un cambio en la tributación con respecto a la contenida en la anterior LIRPF 18/1991:

Art. 23.3 LIRPF “Rendimientos íntegros de capital mobiliario. Tendrán la consideración de rendimientos íntegros del capital mobiliarios los siguientes: [...] 3. Rendimientos dinerarios o en especie procedentes de operaciones de capitalización y de contratos de seguro de vida o invalidez, excepto cuando, con arreglo a lo previsto en el artículo 16.2.a) de esta Ley, deban tributar como rendimientos del trabajo”.

Atendiendo al artículo 23.3 de la LIRPF 40/1998 se establecieron dos opciones de tributación, dependiendo de la tipología de seguro de vida: por un lado, como rendimientos de capital para los seguros de vida individuales, a excepción de los denominados planes de previsión asegurados, y por otro, como rendimientos del trabajo para los seguros que instrumentaban compromisos por pensiones (planes de previsión asegurados, seguros de mutualidades de previsión social y seguros colectivos).

²¹⁷ Vid. ALBIÑANA GARCÍA QUINTANA, C., “El seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta”, *Óp. cit.*, pp. 10-12.

En cuanto al cálculo del rendimiento, estableció una triple división, dependiendo de la forma en que la prestación obtenida por la contratación de un seguro de vida era percibida por el beneficiario: capital, renta o mixto (capital y renta):

a) Si la prestación se abonaba por el asegurador en forma de capital diferido, según el artículo 23.3, el rendimiento del capital mobiliario vendría determinado por la diferencia entre el capital percibido y el importe de las primas satisfechas.

En conexión con el citado artículo, había que acudir al artículo 24.2.b) de la LIRPF 40/1998 que regulaba una serie de reducciones para este tipo de prestaciones, cuando eran satisfechas mediante un pago único, y cuyo porcentaje reductor dependía de los años transcurridos desde que se había abonado la prima.

Tabla 3. Reducciones artículo 24.2.b) de la LIRPF 40/1998

Coefficiente reductor	Antigüedad de la prima (años)
30%	< 2
65%	< 5
75%	< 8

Fuente: Elaboración Propia con datos de la LIRPF 40/1998.

Si bien, el propio artículo en su apartado segundo b) establecía:

“Esta última reducción resultará, asimismo, aplicable al rendimiento total derivado de percepciones de contratos de seguro de vida, que se reciban en forma de capital, transcurridos más de doce años desde el pago de la primera prima, siempre que las primas satisfechas a lo largo de la duración del contrato guarden una periodicidad y regularidad suficientes [...]”.

Este último requisito se determinaba en el artículo 19 del Real Decreto 214/1999, de 5 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, RIRPF 214/1999), que entendía que se cumplía con el mismo, cuando habiendo transcurrido más de 12 años desde el pago de la primera prima, el periodo medio de permanencia de las primas hubiese sido superior a seis años.

Además, en la Disposición transitoria séptima de la LIRPF 1998, se establecía que la reducción del 70% prevista en el artículo 24.2.b) y c) de la LIRPF sólo sería aplicable a aquellos contratos de seguro concertados desde el 31 de diciembre de 1994.

Tabla 4. Requisitos reducción del 70%

Reducción 70% a la totalidad del rendimiento (requisitos)
Antigüedad de la primera prima de más de doce años
Periodo mínimo de permanencia de las primas superior a 6 años
Seguro de vida concertado con posterioridad a 31/12/1994

Fuente: Elaboración propia con datos de la LIRPF 40/1998.

Este tratamiento tan favorable se debió, en parte, al cambio de tributación operado en estos rendimientos que pasaron de considerarse incrementos patrimoniales con una fiscalidad muy laxa a rendimientos de capital mobiliario y, en parte, a la pretensión de seguir incentivando, con esta nueva tributación, el ahorro a medio y largo plazo.

También, cuando no se tratase de contratos de seguro a prima única, el artículo 19.4 de la LIRPF 40/1998, contempló los casos de primas periódicas o bien de carácter extraordinario, estableciendo que para poder determinar cuál era el beneficio que correspondía a cada una de las primas, debía realizarse una prorrata, multiplicando el rendimiento total por el coeficiente de ponderación que resultase de la siguiente división²¹⁸:

Prima por el número de años transcurridos desde que fue satisfecha hasta el cobro de la prestación

La suma de los productos resultantes de multiplicar cada prima por el número de años transcurridos desde que fue satisfecha hasta el cobro de la percepción

Operación un tanto complicada para el contribuyente de a pie, lo que explicaba la redacción del apartado 5 del citado artículo 19 de la Ley que atribuía a la entidad

²¹⁸Vid. LUCAS DURAN, M., “Tributación del seguro de vida en la Ley 40/1998, del IRPF”, en: *Revista Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 74/2002, p. 67. En el mismo sentido, POZA CID, R. “La fiscalidad del Seguro de Vida”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Financieros*, núm. 30/2004, pp. 10 y ss. Corroborado, así mismo, por la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1426-03, de 25 de septiembre de 2003. Que determina que el método proporcional que ha establecido el artículo 19.4 del Reglamento de IRPF supone el desarrollo reglamentario del artículo 24.2.b) de la LIRPF, por lo que se convierte en la regla de cálculo que las entidades aseguradoras han de emplear.

aseguradora el cálculo del desglose de las cantidades que correspondían a cada una de las primas.

b) Si la prestación se abonaba por el asegurador en forma de renta, había que distinguir el tipo de renta: temporal o vitalicia, mediata o diferida. Teniendo en cuenta que en estos casos no operaba la reducción prevista en el apartado anterior.

- Si la renta era vitalicia inmediata: se integraba en la base imponible un porcentaje de los señalados en el artículo 23.3. apartado b). La edad tomada en cuenta era la del rentista al momento de la constitución de la renta:

Tabla 5. Porcentajes para rentas vitalicias inmediatas LIRPF 40/1998.

Porcentaje	Edad del perceptor
45%	> 40 años
40%	40 > 49 años
35%	50 > 59 años
25%	60 > 69 años
20%	< 70 años

Fuente: Elaboración propia con datos de la LIRPF 40/1998.

- Si la renta era temporal inmediata: se integraban en la base imponible los porcentajes que se estipulaban en el artículo 23.2. c) de la Ley:

Tabla 6. Porcentajes para rentas temporales inmediatas LIRPF 40/1998.

Porcentaje	Duración de la renta
15%	$0 \geq 5$ años
20%	$5 \geq 10$ años
35%	$10 \geq 15$ años
42%	< 15 años

Fuente: Elaboración propia con datos de la LIRPF 40/1998.

- Si la renta era diferida: se consideraba rendimiento del capital mobiliario el resultado de aplicar a cada anualidad el porcentaje que correspondía de los previstos en el artículo 23.3. letras b) y c)

anteriores, incrementado en la rentabilidad obtenida hasta la constitución de la renta. El artículo 16 del RIRPF 214/1999, determinaba el cálculo de estas, estableciendo que la rentabilidad consistiría en la diferencia entre el valor actual financiero-actuarial de la renta que se constituía y el importe de las primas satisfechas, repartiéndose linealmente durante los diez primeros años de cobro de la renta si esta era vitalicia. Si la renta fuese temporal el máximo de años para repartir linealmente sería de 10 años.

c) Si la prestación se abonaba por el asegurador en forma de capital y también en forma de renta, digamos un sistema mixto de los dos anteriores, había que acudir a lo prevenido en el artículo 19 del RIRPF 214/1999, que establecía que las reducciones del artículo 24.2. letras c) y d) de la LIRPF 40/1998 solo eran aplicables al cobro que se efectuase en forma de capital. Para las que se cobrasen en forma de renta eran de aplicación las reglas que se han comentado.

3.4.1 Régimen Transitorio

Hay que mencionar la existencia de un régimen transitorio para los contratos de seguro de vida cuyas primas hubiesen sido satisfechas con anterioridad a 31 de diciembre de 1994, conforme establecía la Disposición transitoria sexta de la LIRPF 40/1998.

En estos casos, al capital diferido percibido en los contratos de seguro generadores de incrementos o disminuciones de patrimonio, le eran de aplicación los porcentajes de reducción establecidos en la Disposición transitoria octava de la LIRPF 18/1991, proveniente del artículo 13 del Real Decreto 7/1996, una vez que se hubiera calculado el rendimiento según lo establecido en los artículos 23 y 24 de la LIRPF 40/1998²¹⁹.

3.4.2 La Ley 46/2002, de 18 de diciembre de reforma parcial del IRPF

La Ley 46/2002, de 18 de diciembre de reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y por la que se modifican la Leyes de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de no residentes (en adelante, Ley 46/2002), supuso la

²¹⁹ Disposición transitoria octava de la LIRPF 1991: “[...] Los restantes incrementos se reducirán en un 14,28 % por cada año de permanencia de los señalados en el párrafo a) anterior que exceda de dos.”

incorporación de importantes novedades, entre ellas destacan por su relevancia, la creación de los contratos de seguro denominados Planes de previsión Asegurados, cuyos rendimientos fueron integrados dentro de los rendimientos de trabajo, al igual que los Planes de Pensiones Individuales.

En lo atinente a los rendimientos de capital mobiliario generados por contratos de seguro de vida, objeto del presente estudio, se produjo: por un lado, un incremento de los porcentajes de reducción para los rendimientos irregulares, es decir, con un periodo de generación superior a dos años o calificados como obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo, pasando de un 30% a un 40%. Y por otro, un aumento de los porcentajes reductores aplicables a los rendimientos obtenidos en forma de capital, con una doble intencionalidad, impulsar el ahorro a largo plazo y mejorar la tributación de los seguros de vida²²⁰:

Tabla 7. Aumento de los porcentajes de reducción para los rendimientos irregulares Ley 46/2002.

Primas < 2 años	40%
Primas < 5 años	75%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Ley 46/2002.

El RIRPF 214/1999 que también había sufrido una modificación como consecuencia de la publicación del Real Decreto 27/2003, de 10 de enero, incorporó el modo de aplicación de las citadas reducciones para el caso de los rescates parciales, siendo la suma recuperada la que correspondía a las primas que primeramente fueron abonadas; y en el supuesto de que se hubiesen abonado primas periódicas o extraordinarias, realizando una ponderación del rendimiento teniendo en cuenta la antigüedad de la prima.

²²⁰Vid. Artículo trigésimo noveno de la Ley 46/2002, que añade una nueva sección 5ª: «Reducciones aplicables a determinados contratos de seguro», al Título VII “[...] y a los rendimientos derivados de percepciones en forma de capital de los contratos de seguro a que se refiere el artículo 23.3 de esta Ley, les resultarán de aplicación los siguientes porcentajes de reducción: a) El 40 por 100, para los rendimientos que correspondan a primas satisfechas con más de dos años de antelación a la fecha en que se perciban, y para los rendimientos derivados de prestaciones por invalidez a las que no resulte de aplicación lo previsto en el párrafo b) siguiente. b) El 75 por 100 para los rendimientos que correspondan a primas satisfechas con más de cinco años de antelación a la fecha en que se perciban, y para los rendimientos derivados de prestaciones por invalidez, en los términos y grados que reglamentariamente se determinen. c) Este mismo porcentaje resultará de aplicación al rendimiento total derivado de prestaciones de estos contratos que se perciban en forma de capital, cuando hayan transcurrido más de ocho años desde el pago de la primera prima, siempre que las primas satisfechas a lo largo de la duración del contrato guarden una periodicidad y regularidad suficientes, en los términos que reglamentariamente se establezcan.”

De la lectura del precepto se deduce que para efectuar el cómputo de los porcentajes reductores se tenía que atender a la temporalidad de la producción del rendimiento, es decir, menos de dos años, más de dos años o más de cinco años de antigüedad desde que se satisfizo la prima. Estos porcentajes eran aplicables incluso en el caso de que el rendimiento generado hubiese sido negativo²²¹.

Los requisitos para la aplicación del coeficiente reductor del 70 por ciento también se vieron alterados. A partir del 01/01/2003, el número años de permanencia se disminuyó de doce a ocho y se incrementó el porcentaje del 70% al 75%.

Tabla 8. Requisitos del Coeficiente reductor del 75% en la Ley 46/2002.

Reducción 75% a la totalidad del rendimiento (requisitos)
Antigüedad de la primera prima de más de ocho años
Periodo mínimo de permanencia de las primas superior a 4 años
Seguro de vida concertado con posterioridad a 31/12/1994

Fuente: Elaboración propia con datos de la Ley 46/2002.

3.4.2.2 Tributación de los derechos de rescate y anticipo por el tomador (art. 96 y 97 de la LCS)

El derecho de rescate es un derecho concedido por la Ley 50/1980, del Contrato de seguro, en sus artículos 94 y 96, al tomador del seguro, en los seguros de vida entera (para el caso de muerte). Se puede ejercitar por el tomador una vez que ha satisfecho las dos primeras anualidades de la prima, mediante la oportuna solicitud, conforme a las tablas de valores fijadas en la póliza. Y la consecuencia es la obtención anticipada de parte o el total de la prestación que debería percibir llegado el vencimiento del contrato, proporcional a la tabla de valores prevista en la póliza²²². Cuanto mayor es el tiempo transcurrido mayor es el valor del rescate.

La normativa tributaria no preveía ninguna norma referida a tal cuestión, si bien LUCAS DURAN estimaba que al rescate le eran aplicables las reglas contenidas en los

²²¹*Vid.* Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0023-03, de fecha 1 de marzo de 2003: “[...] Según se deduce de los preceptos mencionados, los coeficientes reductores que se recogen en el artículo 24.2, letras b) y c) se aplicarán sobre los rendimientos, tanto positivos como negativos, que cumplan los requisitos establecidos para su aplicación”. Y, en el mismo sentido, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1300-00, de fecha 20 de junio de 2000.

²²² Más información sobre el Derecho de rescate en los seguros de vida en la DGSFP: <https://www.dgsfp.mineco.es/gaspar/SEvencimientoRescate.asp> [última consulta 5/10/2018].

artículos 23.3.a) y 24.2.b) de la LIRPF 40/1998. Mientras que el anticipo tributaría como un ingreso en forma de capital diferido, y el último pago, según el régimen que le fuese aplicable, dependiendo de si se cobraba en forma de renta o de capital. Si las primas pagadas por el tomador resultaban superiores a la cantidad pagada por anticipo, no debía tributarse por la misma²²³.

La tributación de los derechos de rescate fue una cuestión muy debatida hasta que fue regulada por la Ley 46/2002. Antes de la misma, sólo había dos preceptos relativos al rescate, los artículos 15 y 19.1 del RIRPF 241/1999, un tanto ambiguos en su regulación²²⁴. La modificación estableció que, a las prestaciones derivadas del ejercicio del derecho de rescate parcial, sólo le serían aplicables las reducciones señaladas en el artículo 24.2 de la LIRPF 1998, a los rendimientos derivados de cada año natural. La reducción resultaba incompatible con la que correspondía por extinción del contrato.

Además de lo comentado, existía la cuestión del contrato de seguro de vida en donde tomador y beneficiario de la prestación no concurrían en la misma persona, pero con la salvedad de que el tomador vivía al momento de percibir la prestación el beneficiario. En tal caso, había una doble tributación:

a) El tomador tributaba en el IRPF por los rendimientos como una ganancia patrimonial por transmisión lucrativa *inter vivos*, calculándose la misma, por la diferencia del valor del capital pagado al tercero y el importe total de las primas abonadas.

b) El beneficiario tributaba en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones por el capital que se le hubiera transferido o bien por el importe de la renta que se hubiera reconocido a su favor²²⁵.

²²³Vid. LUCAS DURÁN, M., “Tributación del seguro de vida en la Ley 40/1998, del IRPF”, *Óp. cit.*, p. 67.

²²⁴El artículo 15 fijaba un sistema FIFO para el cálculo del rendimiento y el artículo 19.1 establecía que la imposibilidad de aplicar las reducciones a los casos en que se satisfacían “cantidades en forma periódica”, pero no definía que se debía entender por esas cantidades en forma periódica. En este sentido, POZA CID, R., “La fiscalidad del Seguro de Vida”, *Óp. cit.*, pp. 13-14.

²²⁵Vid. LUCAS DURÁN, M., “Tributación del seguro de vida en la Ley 40/1998, del IRPF”, *Óp. cit.*, p. 70.

3.5 EL REAL DECRETO LEGISLATIVO 3/2004, DE 5 DE MARZO, POR EL QUE SE APRUEBA EL TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY DEL IRPF

El Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, TRLIRPF 3/2004), tuvo su origen en la Disposición adicional cuarta de la Ley 46/2002, que determinó la elaboración de un texto refundido del IRPF²²⁶.

La gran mayoría de los rendimientos de capital mobiliario se integraron en la base general, lo cual significó que se gravaron de manera progresiva.

Las rentas generadas por los seguros con prestación de capital se incluyeron dentro de los rendimientos de capital mobiliario con periodo de generación de hasta dos años, cuando su plazo de vencimiento o rescate no superasen los dos años desde el abono de la prima y las rentas de supervivencia.

El TRLIRPF 3/2004 no estableció ningún tipo de impedimento para poder compensar los rendimientos de capital negativos generados en los seguros de vida que no tuviesen el interés garantizado, con aquellos otros rendimientos, independientemente de que estos fuesen o no rendimientos de capital mobiliario, que pudieran ser imputados en la base general, con la salvedad de que ésta última no podía ser en ningún caso negativa.

3.5.1 Régimen Transitorio

El TRLIRPF 3/2004 estableció un régimen transitorio aplicable a las rentas vitalicias y temporales percibidas tras la entrada en vigor de la LIRPF 40/1998, cuando las mismas, se hubieran constituido con antelación a su entrada en vigor, es decir, anteriores a 01 de enero de 1999. En tal sentido la Disposición transitoria séptima estableció la aplicación de los porcentajes fijados en el artículo 23.3.b) y c) de la Ley²²⁷:

²²⁶Según lo establecido en la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social que, en su disposición final decimoctava, fijaba el plazo de quince meses para elaborar un texto refundido de la LIRPF.

²²⁷ Como señalan RANCAÑO MARTÍN, M.A. y MONCHÓN LÓPEZ, L., la Disposición transitoria englobaba a aquellas rentas constituidas con anterioridad a la entrada en vigor de la LIRPF 40/1998, cuya rentabilidad tributaba con incremento de patrimonio. Es por ello, que procedía su minoración en el momento del rescate para el cálculo del rendimiento de capital mobiliario, en: *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2008, pp.118-119.

“Para determinar la parte de las rentas vitalicias y temporales, inmediatas o diferidas, que se considera rendimiento del capital mobiliario, resultarán aplicables exclusivamente los porcentajes establecidos por el artículo 23.3.b) y c) de esta ley, a las prestaciones en forma de renta que se perciban a partir de la entrada en vigor de esta ley, cuando la constitución de las rentas se hubiera producido con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias.

Dichos porcentajes resultarán aplicables en función de la edad que tuviera el perceptor en el momento de la constitución de la renta en el caso de rentas vitalicias o en función de la total duración de la renta si se trata de rentas temporales”.

Si las rentas eran diferidas no se producía un incremento del gravamen sobre la rentabilidad hasta su constitución. La explicación era que la rentabilidad se gravaba como otro tipo de rendimiento, ya que se consideraban ganancias patrimoniales.

La tributación del rendimiento en caso de rescate de las rentas vitalicias o temporales se calculaba restando la rentabilidad obtenida hasta la fecha de constitución de la renta.

Una vez terminada la tributación de las percepciones derivadas de los contratos de seguro de vida en el periodo comprendido entre los años 1978 y 2006, se presenta la siguiente tabla que resume la evolución de los tipos de gravamen de las rentas del ahorro en España, entre las que se encuentran las generadas por los contratos de seguro de vida.

Tabla 9. Evolución de los tipos nominales de gravamen de las rentas del ahorro en España desde 1999 a 2006(*).

Año	Capital mobiliario: intereses, dividendos, seguros	Capital mobiliario: Otras rentas	Variaciones Patrimoniales generadas en menos de		Variaciones Patrimoniales generadas en menos de	
1999	18-48% (6)	18-48% (6)	2 años	18-48% (6)	2 años	20%
2000	18-48% (6)	18-48% (6)	1 año	18-48% (6)	1 año	18%
2001	18-48% (6)	18-48% (6)	1 año	18-48% (6)	1 año	18%
2002	18-48% (6)	18-48% (6)	1 año	18-48% (6)	1 año	18%
2003	15-45% (5)	15-45% (5)	1 año	15-45% (5)	1 año	15%
2004	15-45% (5)	15-45% (5)	1 año	15-45% (5)	1 año	15%
2005	15-45% (5)	15-45% (5)	1 año	15-45% (5)	1 año	15%
2006	15-45% (5)	15-45% (5)	1 año	15-45% (5)	1 año	15%

(*). Entre paréntesis aparece el número de ramos de las tarifas.

Fuente: LOPEZ-LABORDA, J., VALLÉS GIMÉNEZ, J. y ZÁRATE MARCO, A., “IRPF dual y transformación de rentas generales en rentas del ahorro”²²⁸.

3.5.2 Tributación de las aportaciones

Para las cantidades satisfechas en concepto de primas no se contempla la posibilidad de aplicar reducciones de la base imponible ni tampoco considerarlas como un gasto deducible para el cálculo del rendimiento neto de capital mobiliario.

²²⁸ Vid. LOPEZ-LABORDA, J., VALLÉS GIMÉNEZ, J. y ZÁRATE MARCO, A., “IRPF dual y transformación de rentas generales en rentas del ahorro”, en: *Estudios sobre la Economía Española*, núm. 2014/11, 2014, de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA), p. 9.

CAPITULO IV

**CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL
RÉGIMEN TRIBUTARIO DEL SEGURO DE VIDA
EN EL IRPF**

“Soñó con impuestos autodeterminados y neutrales que no oprimieran a sus súbditos, donde los hombres los determinaban según las virtudes de que se sabían poseedores, y las mujeres por su belleza y gracia al vestir.”

(Jonathan Swift)²²⁹

²²⁹ Vid. SWIFT, J., *Los Viajes de Gulliver*, Parte III, Capítulos 5 y 6, 1726.

4.1 INTRODUCCIÓN

La LIRPF 35/2006 supuso un cambio sustancial en la cuantificación del impuesto, que afectó sobremanera a la tributación del contrato de seguro de vida²³⁰. La base imponible se desdobló en dos, por una parte, la base imponible general que se gravó mediante una tarifa progresiva por tramos o escalones, cuyo tipo máximo podía alcanzar el 43% y, por otro lado, la base imponible del ahorro que tenía un gravamen porcentual de tipo proporcional del 18%, mucho menos progresivo. Lo que se tradujo en la existencia de dos tipos de renta, general y del ahorro. Pasando de un modelo de IRPF sintético a un modelo dual²³¹.

A modo ilustrativo, se hace remisión a la Sentencia del Tribunal Constitucional (Pleno), núm. 19/2012, de 15 de febrero de 2012, (RTC 2012\19), que con referencia a la LIRPF 40/1998, en su FJ 7º establece la constitucionalidad de la tributación a tipo fijo y único de las ganancias y pérdidas patrimoniales que, en su día, afectó al carácter sintético del IRPF. Lo cual viene a evidenciar la perfecta constitucionalidad de la tarifa dual del impuesto posteriormente contenida en la nueva LIRPF²³²:

“[...]el gravamen de forma diferenciada de las ganancias patrimoniales respecto de otro tipo de rentas tampoco es, por sí solo, contrario al principio de igualdad tributaria, dado que, como ya hemos tenido ocasión de señalar, precisamente con relación al impuesto sobre la renta de las personas físicas, «en el ejercicio de su libertad de configuración normativa, el legislador puede someter a tributación de forma distinta a diferentes clases de rendimientos gravados en el impuesto, en atención a su naturaleza, por simples razones de política financiera o de técnica tributaria» [...] Por otra parte, tampoco el sometimiento de las ganancias a un tipo fijo proporcional constante vulnera el principio de progresividad pues, como venimos señalando desde épocas muy

²³⁰ Vid. DE ANDRÉS SÁNCHEZ, J., “Comparación de la tributación del ahorro en el Real Decreto Legislativo 3/2004 y en la Ley 35/2006”, en: *Boletín Económico de ICE* núm. 2905, Año 2007, pp. 47-56.

²³¹ Vid. CORDÓN EZQUERRO, T., “25 años de tributación de las rentas del ahorro en el IRPF: propuestas y reflexiones en los libros blancos de reforma (1990, 1998, 2002 y 2014) y leyes de aplicación”, *Óp. cit.*, pp. 271-280. Vid., GARCÍA BERRO, F., “Los anteproyectos para la Reforma Tributaria. Mas sombras que luces”, en: *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 163, Año 2014, pp. 11-39. También, MARTÍN RODRÍGUEZ, J.M., “Análisis crítico de la evolución y futuro de la tributación dual en el IRPF”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, DOC. Núm. 9/2015, Encuentro de Derecho Financiero y Tributario (3ª Edición), 2015, pp. 2015 y ss.

²³² Vid. MERINO JARA, I. (Dir.) et al., *Derecho Tributario (parte especial) Lecciones adaptadas al EEEs*, 4ª Ed. Tecnos, 2015, p. 257.

tempranas, la progresividad no es exigible de cada tributo en particular, sino del sistema tributario en su conjunto [...]”.

El preámbulo de la LIRPF 35/2006 se refiere a ello:

“La creciente globalización de la economía está introduciendo una importante preocupación por la productividad y el crecimiento económico. [...] Al mismo tiempo cabe señalar, como factores relevantes, el intento de lograr una mayor homogeneidad en el tratamiento fiscal del ahorro, vinculado sin duda a la creciente libertad de circulación de capitales”.

“Por razones de equidad y crecimiento, se otorga un tratamiento neutral a las rentas derivadas del ahorro, eliminando las diferencias no justificadas que existen actualmente entre los distintos instrumentos en los que se materializa. Con ello, a la vez que se simplificará la elección de los inversores, se incrementará la neutralidad fiscal de los distintos productos y se favorecerá la productividad y competitividad [...]”

Uno de los objetivos de la nueva LIRPF 35/2006 era y es otorgar una tributación a las rentas del ahorro fundamentada en el principio de neutralidad fiscal, suprimiendo las desigualdades de trato que habían existido, hasta la fecha, en los productos generadores de estos rendimientos. Anheló que ha sido perseguido por los diferentes legisladores tributarios desde la primera LIRPF²³³.

La renta del ahorro se compone en la nueva Ley de los rendimientos contenidos en el artículo 25 de la LIRPF. Entre ellos se encuentran los derivados de la participación en fondos propios de cualquier tipo de entidad, cesión a terceros de capitales propios, los procedentes de operaciones de capitalización, de contratos de seguro de vida o invalidez y de rentas derivadas de la imposición de capitales. Así como, las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de las transmisiones de elementos patrimoniales adquiridos, con independencia de cuál sea su periodo de generación y las ganancias patrimoniales no realizadas en el supuesto de pérdida de la residencia fiscal en nuestro

²³³ Sobre la discusión de cómo ha de diseñarse el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y las posibles reformas a emprender para mejorar su tributación pueden consultarse, entre otros muchos, PICOS SÁNCHEZ, F. y GAGO RODRÍGUEZ, A., “El impuesto dual: argumentos teóricos e implicaciones de política fiscal”, en: *Revista Hacienda Pública Española*, núm. 171, 2004, pp. 103-132. AYALA CAÑÓN, L. *et alii*, “El tratamiento de las fuentes de renta en el IRPF y su influencia en la desigualdad y la redistribución”, en: *Papeles de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, Serie Economía*, núm. 25, 2006, pp.7-57. GARCÍA BERRO, F., “Los anteproyectos para la reforma tributaria, más sombras que luces”, *Óp. cit.*, pp. 11-39.

país. Por tanto, las rentas derivadas de los contratos de seguro de vida generadores de rendimientos de capital mobiliario, cuyo estudio constituye el núcleo central de nuestra investigación, se encuentran dentro de la renta del ahorro como pronto veremos.

En el presente capítulo vamos a desgarnar el hecho imponible que aparece descrito en la LIRPF 35/2006, dimanante de las operaciones de contrato de seguro de vida que ponen de manifiesto la capacidad económica de los contribuyentes conforme establece el artículo 31.1 de la CE. Para ello además, apelaremos a su función identificadora con la finalidad de diferenciarlo de otros impuestos y, dentro del propio IRPF, nos servirá para discernir los distintos rendimientos. También, procederemos al estudio de los elementos de cuantificación tributaria de la obligación tributaria principal.

4.2 HECHO IMPONIBLE: OPERACIONES SUJETAS, NO SUJETAS Y EXENTAS

En primer lugar, se inicia este epígrafe con el estudio del presupuesto de hecho fijado por la ley, que permite configurar cuales son las aportaciones y prestaciones derivadas del contrato de seguro de vida, cuya realización va a generar el nacimiento de la obligación tributaria principal en el IRPF.

No debemos perder de vista, como ya se ha apuntado en el anterior capítulo, la profusión de clases de contratos de seguros sobre las personas y dentro de ellos, sobre la vida, que en los últimos años han ido adquiriendo más pujanza. Así, nos encontramos, por un lado, con los seguros de previsión social complementarios al régimen de la Seguridad Social, que muestran patrones de funcionamiento muy similares entre ellos (planes de previsión asegurados, seguros colectivos que cubren compromisos por pensiones, seguros de dependencia...), y por otro, los seguros de vida individuales como instrumento de ahorro financiero. Estos últimos constituyen tipologías de contratos de seguros de vida que extrañamente, en su gran mayoría, han nacido al amparo de una norma fiscal y no de una norma civil o mercantil como cabía esperar, como ha ocurrido recientemente con los Planes de Ahorro a Largo Plazo.

El reto más ambicioso es precisamente analizar el hecho imponible y dentro de su función identificadora, examinar aquella casuística tributaria en el IRPF que resulta interesante para compendiar la fiscalidad del contrato de seguro de vida²³⁴.

4.2.1 Operaciones no sujetas

El artículo 20.2 de la LGT establece: “La ley podrá completar la delimitación del hecho imponible mediante la mención de supuestos de no sujeción”. Se trata de presupuestos de hecho que no hacen nacer la obligación tributaria principal. La intención del legislador es aclarar o completar a través de ellos la definición de hecho imponible establecida en la ley del impuesto que se trate. Este tipo de normas no establecen un mandato sino más bien criterios de interpretación.

La LIRPF 35/2006 establece, en el apartado primero del artículo 6, que constituye el hecho imponible del impuesto la obtención de renta por el sujeto pasivo. Y, en el apartado cuarto del mismo artículo, textualmente señala que: “no estará sujeta a este impuesto la renta que se encuentre sujeta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones”.

De ello, se deriva una primera consecuencia, la renta que no esté gravada por el ISD podrá tributar por IRPF. Lo que supone configurar al IRPF como supletorio del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, ISD), es decir, como un cajón de sastre en el que tributarían aquellas rentas que no estuvieran sujetas al ISD²³⁵. Y, en segundo lugar, cualquier obtención de renta, dicese en este caso, prestación percibida por el beneficiario de un seguro de vida, quedaría dentro del ámbito material del hecho imponible del IRPF, exceptuando siempre los supuestos que quedan bajo la *vis atractiva* del ISD, como más adelante se verá.

En este sentido, el artículo 4 del Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, RISD) aprobado por el Real Decreto núm. 1629/1991, de 8 de noviembre, determina que: “En ningún caso un incremento de patrimonio podrá quedar gravado por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y por el Impuesto sobre la

²³⁴ En este sentido, *Vid.* GARCÍA GÓMEZ, A. y JIMÉNEZ COMPAIRED, I., “Aspectos Jurídicos de la Fiscalidad de los Seguros de Vida”, en: BLANCO-MORALES LIMONES, P.(dir), *Estudio sobre el sector asegurador en España*, Editorial Papeles de la Fundación de Estudios Financieros, núm. 35, 2010, pp. 307-308.

²³⁵ *Vid.* RANCAÑO MARTÍN, A., MONCHÓN LÓPEZ, L. y ALMAGRO MARTÍN, C., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, Tirant Lo Blanc, Valencia, 2008, pp.61-65.

Renta de las Personas Físicas”. Entendiendo por incremento de patrimonio toda incorporación de bienes y derechos que se produzca en el patrimonio de una persona física cuando tenga su causa en la realización de alguno de los hechos impositivos configurados en el ISD²³⁶. Por tanto, una misma operación no puede quedar gravada por ambas figuras impositivas, debido a su clara incompatibilidad declarada *ex lege*. La doctrina administrativa tributaria ha incidido en este sentido²³⁷.

En concordancia con este enunciado se halla el apartado uno, letra c) del artículo 3 de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones: "Constituye el hecho imponible [...] la percepción de cantidades por los beneficiarios del contrato de seguro sobre la vida, cuando el contratante sea persona distinta del beneficiario, salvo los supuestos expresamente regulados en el artículo 16.2.a)²³⁸ de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias".

La consecuencia jurídico-tributaria, en lo atinente al hecho imponible, que se desprende de conjugar estos preceptos es doble:

- a) Por un lado, cuando en un contrato de seguro de vida coincidan los elementos personales de tomador y beneficiario en la misma persona, el hecho imponible derivado de las prestaciones será subsumible dentro del ámbito de aplicación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. En este sentido, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0142-11, de 28 enero de 2011, que plantea el caso de un contribuyente que figura como asegurado de una póliza de seguro entre cuyas garantías se encuentra la cobertura del riesgo de invalidez por accidente, siendo su madre la tomadora del seguro. En la consulta reseñada se establece “[...]que cuando contratante (tomador)

²³⁶Vid. Artículo 2 de la LISD.

²³⁷ En este sentido, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0281-14, de la Subdirección General de IRPF, de 5 de febrero de 2014 que analiza la consulta de una contribuyente que percibe una renta vitalicia adquirida por legado, resolviendo “*De acuerdo con los preceptos transcritos, la adquisición por título sucesorio –legado– de la renta vitalicia objeto de análisis estaba sujeta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Además, la sujeción a este impuesto impide que dicha adquisición deba tributar en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, pues aquel impuesto, en general, prevalece sobre éste. [...] Dado que la adquisición de la renta vitalicia estaba sujeta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, no cabe tributación en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.* En igual sentido, las Consultas Vinculantes de la DGT, núm. V2065-17, de 1 de agosto de 2017 y la V2449-17, de 2 de octubre de 2017.

²³⁸ Aunque el artículo se remite al artículo 16.2.a) de la LIRPF, se debe entender referido en todo caso al actual artículo 17.2.a) de la LIRPF que versa sobre los seguros de vida que originan rendimientos del trabajo, circunstancia esta que aún no ha sido modificada en el articulado de la LISD.

y beneficiario coincidan en la misma persona, las cantidades derivadas del contrato de seguro estarán sujetas al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas; sin embargo, cuando contratante y beneficiario sean personas distintas, las cantidades derivadas del contrato de seguro estarán sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones”²³⁹.

b) Y, por otro, cuando en un contrato de seguro de vida en el que los elementos personales de tomador y beneficiario no sean coincidentes sino personas distintas, el hecho imponible derivado de las prestaciones del referido contrato se someterá a la normativa del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. En este sentido, Consulta Vinculante de la DGT, núm. V3422-15, de 10 noviembre de 2015, en el que se contempla el supuesto de una beneficiaria de una prestación por supervivencia de una póliza de seguro de vida, en el que ella figura como asegurada y su marido como tomador:

“[...] cuando contratante y beneficiario sean personas distintas, las cantidades derivadas del contrato de seguro estarán sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. El artículo 1 de la Ley 29/1987 establece que el objeto del impuesto está constituido por “los incrementos patrimoniales obtenidos a título lucrativo por personas físicas.” Asimismo, la letra b) del artículo 3.1 de la Ley 29/1987 establece como hecho imponible la adquisición “*intervivos*” de bienes y derechos por donación o cualquier otro negocio jurídico a título gratuito. De conformidad con lo anterior, como consecuencia de la percepción de la prestación de dicho contrato de seguro por parte de la esposa del tomador del seguro, se produciría en la misma una adquisición de derechos a título gratuito e “*intervivos*”, que estará sujeta a tributación en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Es necesario, no obstante, traer a colación los supuestos contenidos en el artículo 17.2.a) de la LIRPF, en los que como ya hemos apuntado antes, la máxima expuesta con anterioridad no se cumple, disponiendo la norma que en “Todo caso”, tendrán la

²³⁹*Vid.* en idéntico sentido, la Consulta vinculante de la DGT, núm. V2862-11, de 2 diciembre de 2011: “No obstante lo anterior y para el segundo supuesto que antes se apuntaba, es decir, que la prestación se percibiera de un contrato de seguro de vida contratado por la empresa, el artículo 3.1.c) de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones establece la tributación por el mismo cuando el contratante sea persona distinta del beneficiario, salvo los supuestos regulados en el artículo 16.2.a) de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (hoy 17.2.a) de la Ley 35/2006) que establece la consideración como rendimientos del trabajo y la tributación en el IRPF de las prestaciones percibidas derivadas de las contingencias de jubilación e invalidez”.

consideración de rendimientos del trabajo en IRPF las prestaciones percibidas por los beneficiarios de contratos de seguros concertados con mutualidades de previsión social, de planes de previsión social empresarial, de los planes de previsión asegurados y de los seguros de dependencia²⁴⁰. Precepto que hay que hilvanar con el artículo 3.e) del Reglamento del ISD, que establece una norma de no sujeción con respecto al ISD, sobre las cantidades que en concepto de prestaciones se perciban por los beneficiarios de Planes y Fondos de Pensiones o de sus sistemas alternativos, siempre que esté dispuesto que estas prestaciones se integren en la base imponible del IRPF.

Por tanto, si recapitulamos, el hecho imponible gravado por el ISD en materia de seguros puede realizarse, de modo general, bajo dos operaciones diferenciadas²⁴¹:

- a) Transmisiones mortis causa:
 - Seguros para el caso de fallecimiento en que el contratante y el asegurado coinciden.
 - Seguros colectivos para el caso de fallecimiento del asegurado.
- b) Transmisiones lucrativas inter vivos asimiladas a una donación:
 - Seguros para el caso de fallecimiento en los que no son coincidentes contratante, asegurado ni beneficiario: se trataría de una transmisión lucrativa inter vivos del tomador al beneficiario.
 - Seguros para el caso de vida o supervivencia del asegurado en el que son coincidentes el contratante y el asegurado, pero no el beneficiario que es una persona distinta: se trataría de una transmisión lucrativa inter vivos del contratante/asegurado al beneficiario.
 - Seguros para el caso de vida o supervivencia del asegurado en que son distintas las personas de contratante, asegurado y beneficiario: transmisión lucrativa inter vivos del contratante al beneficiario.

²⁴⁰ El precepto no pormenoriza cuales son las prestaciones que se entienden incluidas dentro de los rendimientos del trabajo, entendiéndose por ello que deben ser las de jubilación, invalidez y fallecimiento. En este sentido, *Vid.* RANCAÑO MARTÍN, A., MONCHÓN LÓPEZ, L. y ALMAGRO MARTÍN, C., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, 2008, *Óp. cit.*, p.174.

²⁴¹ JUÁREZ GONZÁLEZ, J.M., *Todo Sucesiones*, Ed. CISS, Wolters Kluwer España, S.A., 2018, pp. 165-166.

4.2.2 Operaciones exentas

Las exenciones, conforme al artículo 22 de la LGT, son aquellos supuestos en los que sí se produce la realización del hecho imponible, pero en los que el legislador, basándose en diferentes motivaciones, establece que el sujeto en cuestión no soporte la carga tributaria que constituye la obligación tributaria principal. En su establecimiento deben estar presentes los principios de igualdad y legalidad tributaria previstos en los artículos 31.1 y 3 de la Constitución española, así como el artículo 8. d) de la LGT, al constituir las exenciones un beneficio fiscal²⁴².

Los supuestos de exención en el Impuesto se regulan en el artículo 7 LIRPF, y en lo que a este estudio afecta, las operaciones de contratos de seguro aparecen en varios de sus apartados.

4.2.2.1 Artículo 7.d) de la LIRPF

“Estarán exentas las siguientes rentas:

d) Las indemnizaciones como consecuencia de responsabilidad civil por daños personales, en la cuantía legal o judicialmente reconocida. Igualmente estarán exentas las indemnizaciones por idéntico tipo de daños derivadas de contratos de seguro de accidentes, salvo aquellos cuyas primas hubieran podido reducir la base imponible o ser consideradas gasto deducible por aplicación de la regla 1.^a del apartado 2 del artículo 30 de esta Ley, hasta la cuantía que resulte de aplicar, para el daño sufrido, el sistema para la valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de circulación, incorporado como anexo en el texto refundido de la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor, aprobado por el Real Decreto Legislativo 8/2004, de 29 de octubre”²⁴³.

²⁴² Vid. la Sentencia del TC (Pleno), núm. 6/1983, de 4 de febrero de 1983, (RTC 1983\6), en sus FJ 2º y 6º: “[...]“la reserva de ley se limita a la creación de los tributos y a su esencial configuración, dentro de la cual puede genéricamente situarse el establecimiento de exenciones y bonificaciones tributarias, pero no cualquier otra regulación de ellas, ni la supresión de las exenciones o su reducción, o la de las bonificaciones, porque esto último no constituye alteración de elementos esenciales del tributo”. En este sentido, Vid. SÁNCHEZ ROBERT, T., “Los beneficios fiscales en las tasas locales”, en: *Revista de Estudios Jurídicos*, núm. 16/2016 (segunda época) - *on line*, Universidad de Jaén, disponible en: <https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/rej/article/view/3216/2599>, [última consulta 10/08/2019].

²⁴³ Las cuantías de las indemnizaciones del sistema sobre valoración de daños y perjuicios causados a personas en accidentes de circulación se encuentran publicadas en la Resolución de la DGSFP de fecha 25/07/2018, publicada en el BOE núm. 195 de 13 de agosto de 2018.

Este precepto hay que complementarlo con la Disposición adicional primera del Reglamento de IRPF:

“A los efectos de lo dispuesto en el artículo 7.d) de la Ley del Impuesto del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, las indemnizaciones pagadas con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 1 del texto refundido de la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor, aprobado por el Real Decreto Legislativo 8/2004, de 29 de octubre, y concordantes de su Reglamento, tendrán la consideración de indemnizaciones en la cuantía legalmente reconocida, a los efectos de su calificación como rentas exentas, en tanto sean abonadas por una entidad aseguradora como consecuencia de la responsabilidad civil de su asegurado”.

Esta exención ha sido objeto de modificación en las diferentes Leyes de IRPF²⁴⁴. Y ha generado numerosas Consultas Vinculantes de la DGT y abundantes pronunciamientos jurisprudenciales.

El artículo 14 de la LGT establece que no es posible la aplicación analógica en materia de exenciones o bonificaciones, en virtud de los principios de igualdad y legalidad tributaria preceptuados en el artículo 31 de la C.E. Por lo tanto, en principio los contratos de seguro de accidente son los únicos que dan derecho a la exención contenida en el artículo 7.d) de la LIRPF. Entendiendo por accidente la definición establecida en el artículo 100 de la LCS: “[...] se entiende por accidente la lesión corporal que deriva de una causa violenta súbita, externa y ajena a la intencionalidad del asegurado, que produzca invalidez temporal o permanente o muerte”.

El concepto de daños personales ampara tanto a los físicos como a los psíquicos, y es comprensivo conforme al ya mencionado artículo 100 de la LCS, de cualquier tipo de lesión ocasionada por una causa violenta, súbita, externa, ajena a la intencionalidad

²⁴⁴ La antigua LIRPF 44/1978 en su artículo 3.4 establecía “No tendrán la consideración de renta las indemnizaciones que constituyan compensación de la pérdida o deterioro de bienes o derechos que no sean susceptibles de integrar el hecho imponible del Impuesto sobre el Patrimonio”. Recordemos que la citada ley fue sustituida por la LIRPF 18/1991, que en su artículo 9.1.e) señalaba que estaban exentas: “Las indemnizaciones por daños físicos y psíquicos a personas, en la cuantía legal o judicialmente reconocidas, así como las percepciones derivadas de contratos de seguro por idéntico tipo de daños hasta 25 millones de pesetas”. Más tarde, la LIRPF 40/1998 en su artículo 7.d): “Las indemnizaciones como consecuencia de responsabilidad civil por daños físicos o psíquicos a personas, en la cuantía legal o judicialmente reconocida”. Precepto que sería ampliado en la actual LIRPF 35/2006, en su artículo 7.d): “Las indemnizaciones como consecuencia de responsabilidad civil por daños personales, en la cuantía legal o judicialmente reconocida. Igualmente estarán exentas las indemnizaciones por idéntico tipo de daños derivadas de contratos de seguro de accidentes [...]”.

del asegurado que provoque una invalidez temporal o permanente. Esta definición de daño aparece acuñada por la doctrina tributaria, así la DGT en numerosas consultas, entre ellas, por su claridad la Consulta no Vinculante, núm. 0501-98, de 30 de marzo de 1998 y el Tribunal Económico-Administrativo Central (en adelante, TEAC) en su resolución núm. 00/2499/2007, de 28 de septiembre de 2009, entre otras. La jurisprudencia también se ha pronunciado sobre ello, así la Sentencia del TSJ de Castilla y León, Valladolid (Sala de lo Contencioso-Administrativo, secc. 3^a), núm. 1481/2007 de 27 julio. (JT 2008\39): “el concepto de daños y perjuicios causados a las personas - "daños personales" en la acepción hoy vigente de la exención tributaria- comprende, por contraposición a los daños materiales y otros gastos (asistencia médica, hospitalaria, entierro y funeral), tanto los daños morales como los daños psicofísicos”. En este sentido, es clarificadora la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0890-19, de 24 de abril de 2019, sobre la no exención de una indemnización que fue percibida por un contribuyente como consecuencia de la actuación profesional negligente de un abogado. Fundamentado en que la indemnización cubre un daño patrimonial y no personal. Tributando tal indemnización como una ganancia patrimonial dentro del IRPF.

Los requisitos que se exigen para la exención son dos: por un lado, que las primas no hayan podido ser consideradas como gasto deducible en la determinación del rendimiento neto de actividades económicas en estimación directa, ni hubieran podido reducir la base imponible del IRPF. Y, por otro, la limitación cuantitativa del importe de la exención, vinculándola con el daño sufrido.

En el supuesto de no cumplir los anteriores requisitos las cantidades tributarán por el IRPF, bien, como rendimientos de capital mobiliarios si la prestación se hubiese originado por una situación de invalidez, o bien, como ganancias patrimoniales, si el origen hubiera sido otro, conforme a lo establecido en los artículos 33 y siguientes de la LIRPF²⁴⁵.

Para determinar la tributación de estos seguros de daños tiene importancia el elemento subjetivo del contrato de seguro, concretamente el beneficiario. Si el beneficiario lo es en calidad de tomador/asegurado la cuantía percibida está sujeta a IRPF, pero exenta. No obstante, si el beneficiario lo es por fallecimiento de la persona

²⁴⁵ Vid. Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1923-13, de 10 junio de 2013.

asegurada, éste deberá tributar por ISD. Así se especifica en el artículo 13 del Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y en diferentes Consultas de la DGT²⁴⁶: “La percepción de cantidades por el beneficiario de un seguro de accidentes estará incluida en el hecho imponible de la letra c) del artículo 10 de este Reglamento cuando tenga su causa en el fallecimiento de la persona asegurada”

Ahora bien, otra casuística sería cuando el asegurado/beneficiario de un seguro de accidentes con resultado de invalidez es distinto del tomador. Si bien, la legislación del ISD no establece una referencia expresa a ello, debemos acudir a la doctrina de la DGT, que dirime la cuestión como un hecho imponible del ISD. Así la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0016-99, de 12 de mayo de 1999 que concluye que cuando se está ante la percepción de cantidades derivadas de un seguro de accidentes por causa de invalidez, siendo el contratante y el beneficiario personas distintas, la operación estará sujeta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones²⁴⁷.

Por otra parte, con la LIRPF 35/2006 ha quedado ya superado el problema creado por la redacción de la antigua Ley 18/1991 de IRPF, en su artículo 9.e) que se traducía en un tratamiento fiscal diferenciado para aquellos contribuyentes que obtenían el pago de una prestación por daños dependiendo de qué los mismos fuesen causados por una enfermedad o bien un accidente. En el primer caso, la prestación estaba sujeta y en el segundo exenta. Ejemplo de esta antigua doctrina lo constituye la Sentencia del TSJ de Andalucía, Málaga (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección Única), núm. 3091/2003, de 24 octubre de 2003, (JUR 2003\265155), entre otras, que en su FD 1º concluye:

“[...]Así las cosas, concluye la Sala que la cantidad percibida por el recurrente (4.000.000 de pesetas) como beneficiario de póliza colectiva de seguro de accidentes suscrita por "Endesa" con la aseguradora "Musini" y que cubría el riesgo de la situación de invalidez en que dicho actor fue declarado, no está exenta de tributación por IRPF, al no poder encontrar acogida la exención que se pretende en el art. 9. Uno. e) de la Ley 18/1991. Pues nada tiene que ver

²⁴⁶Vid. Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0844-05, de 12 mayo de 2005: “Si nos encontramos ante un seguro contratado por el fallecido que cubre el riesgo de fallecimiento en accidente, la cantidad percibida estará sujeta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones”. En el mismo sentido la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1189-16, de 23 de marzo de 2016.

²⁴⁷ En este mismo sentido se pronuncia RANCAÑO MARTÍN, M.A., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro- previsión*, Óp. cit., pp. 64-65.

tal percepción por invalidez -salvo en lo referente a haber sido satisfecha en virtud de un contrato de seguro- con las indemnizaciones por daños físicos o psíquicos a personas a que se refiere dicho precepto. No siendo ocioso recordar en este punto la prohibición contenida en el actual art. 23.3 -anterior art. 24.1- de la Ley General Tributaria, de aplicar la analogía para extender más allá de sus términos estrictos el ámbito de las exenciones.”

Sentado lo anterior, y volviendo al apartado d) del artículo 7, cuando la indemnización percibida, provenga de un seguro de vida que cubre las contingencias de fallecimiento, invalidez permanente absoluta o total y gran invalidez, producidos por cualquier causa, incluido el accidente, la misma estará sujeta y no exenta por el artículo 7.d) de la LIRPF.

Este último, es el criterio de nuestro Tribunal Supremo, así las Sentencias (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), de 11 julio 2011, (RJ 2011\6368), sobre recurso de casación para unificación de la doctrina núm. 266/2008; (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), de 29 julio 2008, (RJ 2008\4444), en el recurso para unificación de la doctrina núm. 108/2004; (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), de 15 enero 2016, (RJ 2016\338), en recurso de casación para unificación de doctrina núm. 2790/2015.

En igual sentido, las sentencias de los Tribunales Superiores de Justicia: Sentencia del TSJ de Madrid, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 5ª), núm. 1416/2014, de 12 noviembre de 2014, (JUR 2015\11076), en su FD 2º, que versa sobre el cobro de una indemnización en concepto de invalidez permanente, sufrida a consecuencia de un accidente de tráfico, abonada por aseguradora Mapfre tras la suscripción de un contrato de seguro mixto de vida e invalidez, en el que también se cubriría el fallecimiento por causa de accidente. Y, la Sentencia del TSJ de Galicia, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 4ª), núm. 559/2008, de 1 octubre de 2008, (JUR 2009\80603), en el FD 2º, cuando señala que “No existiendo discusión sobre la salvedad mencionada en el precepto referido la cuestión esencial, entonces, se reduce a decidir sobre el carácter de las pólizas suscritas por el demandante pues, si se les atribuye la condición de seguro de accidentes resulta clara la exención, tal como sostiene, incluso invocando consulta vinculante a la DGT. Por el contrario, si se entiende que la indemnización procede estrictamente de un seguro de vida o invalidez, resulta de aplicación el artículo 23 del Texto Refundido”.

Comparte este criterio la DGT en las Consultas Vinculantes núm. V2293-10, de 25 de octubre de 2010; núm. V0724-14, de 17 de marzo de 2014; núm. V1699-14, de 3 julio de 2014. Esta última, plantea la tributación de un contrato de seguro colectivo que cubre las contingencias de fallecimiento e incapacidad permanente absoluta por accidente o enfermedad, así como incapacidad permanente por accidente, cuando se abona al asegurado la indemnización correspondiente a una incapacidad permanente por accidente: “Por tanto, dado que el contrato de seguro sobre el que se consulta cubre no sólo riesgos derivados de accidentes según la definición anterior sino también derivados de enfermedad, la indemnización por incapacidad permanente no deriva de un seguro de accidentes y, en consecuencia, no le ampara la exención prevista en el artículo 7.d) de la LIRPF 35/2006 antes reproducido”. En el mismo sentido, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2574-17, de 10 octubre de 2017. Y la más reciente, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0914-19, de 29 de abril de 2019.

No obstante, en los últimos años dentro de la propia DGT, se ha producido en alguna ocasión, cierta matización a este criterio, así por ejemplo la Consulta Vinculante, núm. V2458-16, de 6 de junio de 2016, que literalmente dice “En relación al seguro del que deriva la indemnización percibida, si de las condiciones de la póliza se desprende que se trata de un seguro de vida que cubre sólo riesgos derivados de accidentes [...], estaríamos ante un contrato de seguro de accidentes al que hace referencia el artículo 7.d) de la LIRPF 35/2006”. En el mismo sentido, la Resolución de 17 de noviembre de 2011 del Departamento de Hacienda y Finanzas del País Vasco relativa a una indemnización percibida de un seguro colectivo temporal anual renovable debido a un accidente.

En cuanto al criterio jurisprudencial también existe alguna sentencia que suaviza el criterio general, dando entrada al concepto de seguro mixto (vida-accidentes). Por ejemplo, en la Sentencia del TSJ de Galicia (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 4ª), núm. 368/2013, de 15 de mayo de 2013, (JUR 2013\214597), en la que se impugna la resolución de la AEAT por entender que es de aplicación la exención del artículo 7.d) de la LIRPF a una indemnización percibida del grupo asegurador Banco Vitalicio en concepto de invalidez, en virtud de un contrato de seguro que cubre las contingencias de fallecimiento o invalidez permanente y total derivada de accidente y también de enfermedad. El tribunal advierte que “la exención de la indemnización no debe vincularse estrictamente al origen del resultado final lesivo del recurrente, dejando

al margen el contenido y ámbito de cobertura de la póliza. Es justamente tal documento el que debe guiar el contenido de la declaración a efectos del Impuesto sin que sea perceptible en los textos legales acotados que la exención proceda de la causa de la invalidez, sino precisamente de la naturaleza de la póliza de aseguramiento contratada”. Concluye que estamos ante un contrato de seguro mixto “no estamos estrictamente ante un seguro de invalidez sino, en el caso de sobrevenir ésta en accidente, ante dos tipos de aseguramiento distintos contenidos en el mismo contrato, y con dos capitales también diferentes; el primero de ellos producto estrictamente de la invalidez y, el segundo, consecuencia de que esta se haya producido en accidente.” Por lo tanto, en caso de accidente la renta está exenta conforme al artículo 7.d) LIRPF.

En idéntico sentido se pronuncia el TSJ de la Comunidad Valenciana (Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 3ª), en la Sentencia núm. 146/2014, de 29 de enero de 2014, (JUR 2014\110773), en los FD 2º y 3º.

Como se puede apreciar la regla general consiste en la aplicación de la exención únicamente a las indemnizaciones procedentes de contratos de seguro de daños. No obstante, hay divergencias de criterio tanto en la doctrina administrativa como en la jurisprudencia de algunos de los Tribunales Superiores de Justicia, que abogan por un criterio más flexible, considerando aplicable la exención, si pese a ser un seguro de vida cubre la contingencia de accidentes, o en especial, cuando se trate de un seguro de los calificados como mixto. A nuestro juicio, esta última postura resulta más congruente pues como vimos en el capítulo 2, uno de los elementos esenciales de este contrato es el riesgo.

Por otro lado, y siguiendo con la exención del artículo 7.d), recientemente ha sido dictada por la DGT, la Consulta Vinculante núm. V2395-18, de 5 de septiembre de 2018 que dispone la exención de los intereses indemnizatorios derivados del retraso en el pago de una indemnización exenta. Se incorpora, de este modo, la resolución del TEAC para unificación de criterio, de fecha 10 de mayo de 2018, en la resolución núm. 05260/2017/00/00 (JT 2018\499). El criterio de la DGT hasta la emisión de la referida Consulta Vinculante había sido la calificación de los intereses indemnizatorios, establecidos en el artículo 20 de la LCS, como rendimientos no de capital mobiliario sino dentro de las ganancias y pérdidas patrimoniales, debido a su carácter indemnizador. Estas rentas no gozaban de la exención citada. Como ejemplo de este

criterio son muchas las consultas vinculantes, a lo largo de una extensa temporalidad, así la Consulta Vinculante núm. V2383-07, de 8 de noviembre de 2007 hasta la Consulta Vinculante núm. V2738-17, de 25 de octubre de 2017.

4.2.2.2 Artículo 7.ñ) Los Planes de Ahorro a Largo Plazo (en adelante, PALP)

“ñ) Los rendimientos positivos del capital mobiliario procedentes de los seguros de vida, depósitos y contratos financieros a través de los cuales se instrumenten los Planes de Ahorro a Largo Plazo a que se refiere la disposición adicional vigésima sexta de esta Ley, siempre que el contribuyente no efectúe disposición alguna del capital resultante del Plan antes de finalizar el plazo de cinco años desde su apertura.”²⁴⁸.

Esta exención opera desde el 1 de enero de 2015, como consecuencia de la modificación realizada en la LIRPF por la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, y va referida a los rendimientos positivos derivados de los seguros de vida a través de los que se instrumenten Seguros Individuales de Ahorro a Largo Plazo, siempre y cuando el tomador (que a su vez es asegurado y beneficiario) no efectúe disposición alguna, durante el plazo de cinco años siguientes a la suscripción del seguro²⁴⁹.

²⁴⁸ Este apartado ñ) fue añadido “*ex novo*” por la Ley 26/2014, de 27 de noviembre.

²⁴⁹ Sólo entran dentro de la exención aquellos PALP contratados a partir del 1 de enero de 2015. No así otro tipo de seguros de vida que aún reuniendo cada uno de los requisitos establecidos tanto en la LIRPF como el RIRPF hubiesen sido suscritos con antelación a dicha fecha. En este sentido, *Vid.* Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2678-15, de fecha 16 de septiembre de 2015: “En consecuencia, dicha exención no es aplicable a los rendimientos del capital mobiliario procedentes de otros seguros de vida individuales distintos de los *SIALP*, como es el seguro objeto de consulta, aunque eventualmente hayan concurrido en los mismos determinadas condiciones o circunstancias equivalentes a las exigidas en los *SIALP*”.

También es interesante la resolución de la Consulta núm. 7593 del Departamento de Hacienda y Finanzas del País Vasco, de fecha 28 de julio de 2017, sobre aquellos tomadores de *SIALP* que suscribieron el seguro de vida durante el año 2015 y, tenían su residencia en territorio común, trasladándose más tarde al territorio foral, en el que la exención no se reguló hasta el año 2016: “En lo que respecta a los Planes de Ahorro a Largo Plazo abiertos en 2015 por contribuyentes que, en ese momento, tenían su residencia en territorio común, donde dichos Planes ya contaban con una regulación específica (equivalente a la aplicable en Bizkaia desde 2016), esta Dirección General considera que debe mantener el mismo principio que ha defendido en ocasiones anteriores, en virtud del cual la legislación de territorio común y las forales no deben conformar sistemas aislados, sino que ha de establecerse la necesaria continuidad entre ellas, al objeto de garantizar los principios de seguridad jurídica, justicia tributaria y libertad de circulación y establecimiento. De manera que los referidos contribuyentes (con residencia en territorio común durante 2015, cuando abrieron los Planes de Ahorro a Largo Plazo en cuestión), podrán aplicar la exención regulada, actualmente, en el artículo 9.32 de la NFIRPF sobre los rendimientos que obtengan de estos planes, tomando como fecha de apertura de los mismos la correspondiente al pago de la primera prima a los *SIALP* en cuestión, con independencia de que en el momento en el que perciban los citados rendimientos tengan su residencia en Bizkaia, donde estos productos de ahorro fueron regulados en 2016 (un año más tarde).”

Las aportaciones anuales no pueden superar la suma de 5.000,00 euros. No permitiéndose los rescates parciales. Para el caso de no respetar estas limitaciones o disponer anticipadamente del capital, los rendimientos de capital mobiliario positivos generados (incluidos los que pudiesen obtenerse por la extinción del mismo) tributarán en el periodo en que se produzca el incumplimiento. Sobre su tributación en el IRPF se hablará con más profundidad en el capítulo V, al que nos remitimos.

4.2.2.3 Artículo 7.v) Los Planes Individuales de Ahorro Sistemático

“v) Las rentas que se pongan de manifiesto en el momento de la constitución de rentas vitalicias aseguradas resultantes de los planes individuales de ahorro sistemático a que se refiere la disposición adicional tercera de esta Ley.”²⁵⁰.

Precepto que hay que relacionar con la Disposición adicional tercera de la LIRPF:

“Los planes individuales de ahorro sistemático se configuran como contratos celebrados con entidades aseguradoras para constituir con los recursos aportados una renta vitalicia asegurada, siempre que se cumplan los siguientes requisitos: a) Los recursos aportados se instrumentarán a través de seguros individuales de vida en los que el contratante, asegurado y beneficiario sea el propio contribuyente [...]”

Y, la Disposición transitoria decimocuarta de la LIRPF:

“Los contratos de seguro de vida formalizados con anterioridad al 1 de enero de 2007 y en los que el contratante, asegurado y beneficiario sea el propio contribuyente, podrán transformarse en planes individuales de ahorro sistemático regulados en la disposición adicional tercera de esta Ley, y por tanto, serán de aplicación el artículo 7.v) y la disposición adicional tercera de esta misma Ley, en el momento de constitución de las rentas vitalicias [...]”

Los Planes Individuales de Ahorro Sistemático nacen con la LIRPF 35/2006, como un contrato de seguro orientado al ahorro-previsión a largo plazo, en los que el capital acumulado a lo largo de los años se percibe en forma de renta vitalicia. La

²⁵⁰ Se introduce la Disposición transitoria trigésimo-primera que reduce la antigüedad de los PIAS de 10 a 8 años. Pudiéndose aplicar esta reducción a los contratos celebrados con anterioridad al 1 de enero de 2015. En este sentido, SANTAUEFEMIA RODRÍGUEZ, C., “La Reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas en la Ley 26/2014”, en: *Revista Aranzadi Doctrinal*, núm. 11/2014, pp. 11-53.

contratación de estos seguros puede responder a dos finalidades, bien como un complemento para la jubilación, bien como un instrumento de ahorro bastante seguro, al tener un interés garantizado²⁵¹. La tributación de los Planes Individuales de Ahorro Sistemático se tratará con más exhaustividad en el capítulo V, al que nos remitimos.

4.2.2.4 Artículo 7. w) Prestaciones obtenidas en forma de renta por personas con discapacidad

“w) Los rendimientos del trabajo derivados de las prestaciones obtenidas en forma de renta por las personas con discapacidad correspondientes a las aportaciones a las que se refiere el artículo 53 de esta Ley, hasta un importe máximo anual de tres veces el indicador público de renta de efectos múltiples²⁵².

Igualmente estarán exentos, con el mismo límite que el señalado en el párrafo anterior, los rendimientos del trabajo derivados de las aportaciones a patrimonios protegidos a que se refiere la disposición adicional decimoctava de esta Ley.”

El artículo 53 de la LIRPF dice textualmente:

“[...]aportaciones realizadas [...] a favor de personas con discapacidad con un grado de minusvalía física o sensorial igual o superior al 65 por ciento, psíquica igual o superior al 33 por 100, así como de personas que tengan una incapacidad declarada judicialmente con independencia de su grado, de acuerdo con lo previsto en la disposición adicional décima de esta Ley”.

Este artículo 53 se corresponde con lo relacionado en los apartados 2 y 3 del artículo 2 de la Ley 41/2003, de 18 de noviembre, de protección patrimonial de las

²⁵¹ Vid. FERRUZ AGUDO, L. Y ANDREU SÁNCHEZ, L., “La aparición de los planes de ahorro sistemático en España: situación actual y perspectivas”, en: *Boletín Económico de ICE*, núm. 2908, 2007, pp. 47-55.

²⁵² Este último párrafo fue incorporado en virtud de la modificación operada por el apartado cinco del artículo primero, de la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, con efectos desde 29 de noviembre de 2014. Por otro lado, el Indicador Público de Renta de usos Múltiples (IPREM) fue establecido por el Real Decreto Ley 3/2004, de 25 de junio, como sustituto del Salario Mínimo Profesional Garantizado (SMIG), para servir de referencia o indicador del nivel de renta que permita determinar la cuantía determinadas prestaciones o para acceder a determinados beneficios, prestaciones o servicios públicos. Siendo obligatorio para las normas estatales y potestativos para las normas autonómicas. Se fija anualmente en la Ley de Presupuestos Generales del Estado. La Disposición Adicional centésima décima novena de la Ley 6/2018, de 3 de julio, ha dispuesto las siguientes cuantías durante la vigencia de esta ley: a) El IPREM diario, 17,93 euros; b) El IPREM mensual, 537,84 euros; c) El IPREM anual, 6.454,03 euros. Como dato informativo, en el Proyecto de PGE presentado por el Gobierno el pasado 11 de enero de 2019, se recogía una propuesta de aumento del 2% en el IPREM.

personas con discapacidad y de modificación del Código Civil, de la Ley de Enjuiciamiento Civil y de la Normativa Tributaria, con esta finalidad disponen que tendrán la consideración de personas con discapacidad: a) Las afectadas por una minusvalía psíquica igual o superior al 33 por ciento. b) Las afectadas por una minusvalía física o sensorial igual o superior al 65 por ciento. Acreditando el grado de minusvalía mediante certificado expedido conforme a lo que se establezca reglamentariamente o mediante resolución judicial firme.

Se refieren ambos artículos al patrimonio protegido de personas con discapacidad cuyo objetivo es la aportación de bienes y derechos, junto con los beneficios derivados de su administración, al patrimonio de las referidas personas para poder hacer frente a sus necesidades vitales ordinarias y extraordinarias²⁵³. Son aportaciones voluntarias y a título gratuito que son realizadas generalmente por familiares directos de la persona con discapacidad. Por tanto, dentro de estos bienes o derechos tienen cabida también las aportaciones de contratos de seguro de vida.

Se establece un régimen fiscal especial para las aportaciones a patrimonios protegidos de personas con discapacidad, lo que incluye su aplicación a las aportaciones realizadas en los contratos de seguro de vida que son incorporados como bienes a los mismos.

No se podrán acoger a este régimen especial aquellas aportaciones realizadas sin especificar en el clausulado del contrato que las mismas se hubieran realizado en favor de personas discapacitadas. En este sentido las Consultas Vinculantes de la DGT: núm. V1555-16, de fecha 13 de abril de 2016 y la núm. V0480-18, de fecha 21 de febrero de 2018.

La aportación de un contrato de seguro de vida a un patrimonio protegido supone que la condición de tomador ha de recaer en la persona aportante. Siendo, por tanto, una aportación no dineraria. En estos casos el tomador es una persona distinta a la persona con discapacidad, pero que nombra a esta última como beneficiario de forma irrevocable. El tomador pierde, de este modo, los derechos de rescate, anticipo,

²⁵³ El patrimonio protegido es introducido por la Ley 41/2003, Ley 41/2003, de 18 de noviembre, de Protección patrimonial de las personas con discapacidad y de modificación del Código Civil, de la Ley de Enjuiciamiento Civil y de la Normativa Tributaria. *Vid.* GUERRA REGUERA, M., “Los patrimonios protegidos. Un instrumento al servicio de las personas discapacitadas y sus familias”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 14/2015, parte Estudio, pp. 21-58.

reducción y pignoración de la póliza, salvo que se produzca el fallecimiento del beneficiario²⁵⁴.

La aportación del contrato de seguro de vida puede realizarse²⁵⁵:

- En el momento de formalización del contrato: El régimen fiscal especial sería aplicable a las primas pagadas por el tomador/aportante.
- En un momento posterior: El régimen fiscal especial afectará al valor del derecho económico del contrato en el momento de la aportación al patrimonio protegido y a las primas futuras abonadas por el tomador/aportante.

La cualidad de asegurado y/o beneficiario en el contrato de seguro de vida dependerá de la tipología de contrato que se formalice por el tomador. De este modo, si el seguro de vida es de riesgo, el asegurado será el tomador/aportante y el beneficiario lo será la persona con discapacidad. Si se trata de un seguro de capital diferido o un seguro de rentas (vitalicias o temporales) las figuras de asegurado y beneficiario recaerán en la persona con discapacidad. Pese a esto último, el tomador/aportante puede designarse como beneficiario cuando se produce la contingencia de la extinción del patrimonio protegido por fallecimiento de la persona a favor de la que se constituyó.

a) Tratamiento fiscal para la persona con discapacidad.

La Ley distingue las aportaciones según se trate de una persona física o de una persona jurídica, así:

- Persona Física:

La LIRPF, en su Disposición adicional decimoctava, califica como rendimientos del trabajo en el impuesto estas aportaciones para las personas con discapacidad, hasta el importe de 10.000 euros anuales por cada aportante y 24.250 euros anuales en

²⁵⁴ Vid. LUCAS DURÁN, M. Y MARTÍN DÉGANO, I., “Los patrimonios protegidos de personas con discapacidad y su fiscalidad”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 4, 2014, pp. 9-10. En el mismo sentido, PÉREZ HUETE, J., “Régimen fiscal del patrimonio protegido de los discapacitados”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 29, 2004, pp. 1-29.

²⁵⁵ Vid. DE PAZ CARBAJO, J.A., “Régimen jurídico de los patrimonios protegidos de las personas con discapacidad. Su aplicación a los contratos de seguros de vida”, en: *Tribuna Fiscal: Revista Tributaria y Financiera*, núm. 202-203, 2007, pp. 64-65.

conjunto, cuando los aportantes sean sujetos pasivos del IRPF²⁵⁶. Los citados rendimientos no están sujetos a la práctica de retenciones ni ingresos a cuenta.

La aportación de un contrato de seguro de vida al patrimonio protegido de una persona con discapacidad se considera un rendimiento de trabajo en especie, no sujeto a ingreso a cuenta, que ha de valorarse por el valor de los derechos económicos y el importe de las primas que se satisfagan a partir de su incorporación al patrimonio protegido. Las primas abonadas tendrían la consideración de aportaciones no dinerarias y, por tanto, tendrían el tratamiento de rendimientos del trabajo en especie valorables conforme al apartado 3 del artículo 54 de la LIRPF, que remite al artículo 17 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio²⁵⁷:

“Los seguros de vida se computarán por su valor de rescate en el momento del devengo del Impuesto.

Las rentas temporales o vitalicias, constituidas como consecuencia de la entrega de un capital en dinero, bienes muebles o inmuebles, deberán computarse por su valor de capitalización en la fecha del devengo del Impuesto, aplicando las mismas reglas que para la constitución de pensiones se establecen en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados”.

Existe la obligación legal de formalizar en escritura pública la aportación de las primas que se vayan incorporando en el futuro al patrimonio protegido.

En este sentido, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0989-07, de 21 de mayo de 2007, en la que se detalla cuáles son los contratos de seguro que pueden ser susceptibles de instrumentar las referidas aportaciones. E igualmente, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0991-07, de fecha 21 de mayo de 2007, sobre el tratamiento fiscal de un seguro de renta vitalicia inmediata para el caso de supervivencia

²⁵⁶ *Vid.* Artículo 45.1.B.21 del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto refundido del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados que establece la exención en el Impuesto de este tipo de aportaciones: “Estarán exentas: [...]Las aportaciones a los patrimonios protegidos de las personas con discapacidad regulados en la Ley de protección patrimonial de las personas con discapacidad, de Modificación del Código Civil, de la Ley de Enjuiciamiento Civil y de la Normativa Tributaria con esta finalidad”.

²⁵⁷ *Vid.* RODRÍGUEZ GIL, C., “El patrimonio protegido de las personas con discapacidad. Situación actual y reflexiones a futuro”, en: CABRA DE LUNA, M.A. (dir.), *La dimensión social de la fiscalidad: discapacidad, tercer sector y mecenazgo: Estudios en homenaje a Miguel Cruz Amorós*, 2017, pp. 123 y ss.

efectuado por un padre en calidad de tomador, y un hijo discapacitado como asegurado y beneficiario.

La exención tiene una limitación máxima anual que se sitúa en tres veces el IPREM cuando son percibidas en forma de renta. Y, si las mismas son percibidas en forma de capital se distinguen:

- Prestaciones satisfechas por planes de pensiones, planes de previsión asegurados, o mutualidades de previsión social, a favor de personas discapacitadas, correspondientes a contingencias anteriores a 1 de enero de 2007
- Prestaciones derivadas de contingencias posteriores a 1 de enero de 2007, pero correspondientes a aportaciones realizadas hasta el 31 de diciembre de 2006.

Ambas prestaciones pueden acogerse al sistema vigente a 31 de diciembre de 2006, es decir el previsto en el artículo 17.3 y la Disposición adicional décima del TRLIRPF 3/2004. Hay que recordar que este régimen preveía una reducción del 50% para las prestaciones percibidas en forma de capital, siempre que hubiera transcurrido un periodo de más de dos años desde la primera aportación.

Tras la reforma operada por la Ley 26/2014, a partir del 1 de enero de 2015 se aplica un régimen transitorio que incluye una limitación de carácter temporal, dependiendo de cuando hayan sucedido las contingencias previstas en los contratos:

- Contingencias ocurridas a partir de 1 de enero de 2015: dos años desde que ocurre.
- Contingencias ocurridas a partir de los ejercicios 2011 a 2014 inclusive: ocho años desde que ocurrió
- Contingencias ocurridas en los ejercicios 2010 o anteriores: ocho años desde que ocurrió con la fecha límite del 31 de diciembre de 2018.

Como consecuencia de esta limitación temporal, si la percepción se percibe en forma de capital, una vez terminados los plazos temporales reseñados no se aplicará ningún tipo de reducción. Tal y como previene el apartado 4º de la Disposición transitoria duodécima de la LIRPF.

- Persona jurídica:

Cuando se trate de aportaciones realizadas por contribuyentes en el Impuesto sobre Sociedades²⁵⁸, también tendrán la consideración de rendimientos del trabajo para la persona discapacitada, siempre que hayan sido gasto deducible en el citado impuesto y no rebasen el límite máximo de 10.000 euros anuales por aportante y 24.250 euros en conjunto.

Las cantidades que excedan de estos límites máximos que se ha señalado tributarán por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, conforme a lo prevenido en el artículo 3.1.b) de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, tributando como una donación. Aquella parte de las aportaciones que tenga para el perceptor la consideración de rendimientos del trabajo no tributará por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Los rendimientos se integran en la base imponible del impuesto de la persona discapacitada sólo en aquella parte, como ya se ha mencionado, que exceda del triple de la cantidad estipulada como IPREM.

4.2 Tratamiento fiscal de las prestaciones percibidas por las personas con discapacidad de contratos de seguro de vida que hayan sido aportados al patrimonio protegido.

Estas prestaciones tributarán como rendimientos de capital mobiliario en el IRPF, conforme al artículo 25.3.a (apartado 1º para el capital diferido, apartado 2º para las rentas vitalicias inmediatas, apartado 3º para las rentas temporales inmediatas, apartado 4º para las rentas diferidas -vitalicias o temporales-, y apartado 5º para la extinción de rentas). Aplicándose la regla de imputación temporal del artículo 14.2.h del IRPF.

5.2 Tratamiento fiscal de las aportaciones para el tomador/aportante.

Si el tomador sigue abonando las primas correspondientes al contrato de seguro, una vez realizada la aportación al patrimonio protegido, éste podrá reducir de la base imponible general el importe de las primas que vaya satisfaciendo, con el límite máximo de 1.000 euros anuales por aportante. Si bien, el conjunto de las reducciones

²⁵⁸ Estas aportaciones deben derivarse de las relaciones laborales con los trabajadores.

efectuadas por todas las personas físicas no puede superar los 24.250 euros anuales. Los excesos sobre estas cantidades se pueden reducir en los cuatro periodos impositivos siguientes. En el caso específico de la aportación de un contrato de seguro de vida, el aportante podrá reducir de la base imponible general el importe de los derechos económicos del contrato de seguro vida aportado y de las primas futuras que se satisfagan a partir de la aportación con la limitación de 10.000 euros²⁵⁹.

En el supuesto de que el tomador/aportante se convierta en beneficiario del contrato de seguro de vida por acontecer el fallecimiento de la persona titular del patrimonio protegido -persona con discapacidad-, la prestación tributará en el ISD.

4.3 LOS SEGUROS DE VIDA COMO RENDIMIENTOS DEL TRABAJO PERSONAL

En el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas existe un tratamiento diferenciado dependiendo de la fuente del rendimiento a considerar. Tal diferenciación se hace más evidente cuando unas rentas se calculan mediante una escala o tarifa progresiva (base imponible general) y otras lo hacen mediante un gravamen proporcional (base imponible del ahorro).

Hasta el momento se ha abordado el estudio de la tributación del contrato de seguro de vida como generador de rendimientos de capital mobiliario, al configurarse como un instrumento canalizador del ahorro personal y familiar, cuya regulación tributaria se configura en el ya explicado artículo 25.3. a) de la LIRPF. No obstante, otra de las funciones del seguro de vida también es su cometido como sistema de previsión social, cuyo tratamiento jurídico tributario se encuentra en el artículo 17.2 de la LIRPF que los configura como rendimientos de trabajo personal. Dentro de ellos tendrían cabida todos aquellos que, como señala MONZÓN LÓPEZ, siguen el modelo establecido por los Planes de Pensiones, que incluiría a los Planes de Previsión asegurados, los seguros concertados con Mutualidades de Previsión Social, los Planes

²⁵⁹ Vid. DE PAZ CARBAJO, J.A., “Régimen jurídico de los patrimonios protegidos de las personas con discapacidad. Su aplicación a los contratos de seguros de vida”, *Óp. cit.*, p. 68.

de Previsión Social Empresarial y los Seguros de Dependencia²⁶⁰. En nuestro trabajo se les prestará especial atención a los apartados 5º, 6º y 7º del apartado 2 del artículo 17:

“2. En todo caso, tendrán la consideración de rendimientos del trabajo [...]:

5.^a Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los planes de previsión social empresarial.

Asimismo, las prestaciones por jubilación e invalidez percibidas por los beneficiarios de contratos de seguro colectivo, distintos de los planes de previsión social empresarial, que instrumenten los compromisos por pensiones asumidos por las empresas, en los términos previstos en la disposición adicional primera del texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, y en su normativa de desarrollo, en la medida en que su cuantía exceda de las contribuciones imputadas fiscalmente y de las aportaciones directamente realizadas por el trabajador.

6.^a Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los planes de previsión asegurados.

7.^a Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los seguros de dependencia conforme a lo dispuesto en la Ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia.”

En los últimos años se ha hecho patente la preocupación sobre la viabilidad del sistema de pensiones de nuestra Seguridad Social tal y como está concebido. A tal efecto, desde hace ya varios años se ha puesto de manifiesto la necesidad de arbitrar mecanismos privados que ayuden a complementar el sistema público de pensiones de la Seguridad Social. Son instrumentos de ahorro que pueden instrumentarse, entre otras fórmulas, mediante la contratación privada de un seguro de vida. De este modo, se puede complementar la jubilación pública mediante aportaciones de primas realizadas voluntariamente e incentivadas por el legislador mediante una serie de ventajas fiscales en la tributación del IRPF.

No obstante, al igual que ha sucedido con los seguros de vida que tributan como rendimientos de capital, los que tributan como rendimientos del trabajo personal también han sido objeto de constantes reformas legislativas, lo que en cierto modo ha

²⁶⁰ Vid. MONZÓN LÓPEZ, L., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, *Óp.cit.*, pp. 18-19.

complicado su entendimiento por el contribuyente y desincentivado su contratación como instrumentos de ahorro a largo plazo²⁶¹.

El régimen tributario aplicable tanto a las aportaciones realizadas como a las prestaciones recibidas se describirá en el siguiente capítulo, individualizando su tratamiento en cada uno de los diferentes seguros de vida que están catalogados como instrumentos de previsión social. No obstante, y a efectos meramente introductorios merecen destacarse las siguientes precisiones con respecto a las aportaciones y las prestaciones generadas.

4.3.1 Tratamiento tributario de las aportaciones en los seguros de vida que actúan como instrumentos de previsión social

Los instrumentos de previsión social se distinguen por un diferimiento en la tributación de las prestaciones, lo que se traduce en que las rentas se gravaran con el impuesto cuando efectivamente se produzca el percibo de la prestación por el beneficiario. Ello significa que el pago de las primas (aportaciones) efectuado durante la vigencia del seguro está exceptuado de gravamen.

Las aportaciones realizadas reducen la base general del impuesto para el tomador/asegurado, teniendo en cuenta que la misma no puede resultar negativa por la aplicación de las referidas reducciones. Estas se dividen en:

- Reducciones generales para los sistemas de previsión social contempladas en los artículos 51 y 52 de la LIRPF: La Ley remite directamente al Texto Refundido de la Ley de Regulación de Planes y Fondos de Pensiones.
- Reducciones específicas contenidas en los artículos 53 y 54 que hacen referencia a las reducciones por aportaciones a los sistemas de previsión social constituidos a favor de personas con discapacidad y las realizadas a patrimonios protegidos de personas con discapacidad respectivamente.

Ambas serán ampliamente comentadas en el capítulo 5 al tratar la tributación de cada uno de los diferentes seguros que se constituyen como sistemas de previsión

²⁶¹ Vid. GÓMEZ DE LA TORRE DEL ARCO, M., “Ventajas fiscales de las aportaciones y las prestaciones de los planes de pensiones y sistemas alternativos de previsión social”, en: *Anuario jurídico y económico escurialense*, núm. 48, 2015, p. 277.

social. Pese a ello, se debe apuntar que al reducir la base liquidable del impuesto también se produce una minoración del tipo de gravamen a aplicar a la cantidad total de renta. Si bien, los más beneficiados serán aquellos contribuyentes cuyos rendimientos sean más altos y realicen las aportaciones más cuantiosas²⁶².

Como puede comprobarse en la siguiente tabla los límites establecidos sobre las cuantías de las aportaciones han variado sustancialmente en las dos últimas décadas, siendo la última reforma la realizada por la Ley 26/2014.

Tabla 10. Evolución límites aportaciones en el IRPF

	Ley 18/1991	Ley 40/1998	Ley 6/2000	Ley 46/2002	Ley 35/2006	Ley 26/2014
Contribuyentes	La menor de las siguientes: a) 20% de la suma de los RNTP o Activ. Económicas percibidos en el ejercicio. b) 1.100.000 Ptas. (6.611,13€) /año	La menor de las siguientes: a) a) 20% de la suma de los RNTP o Activ. Económicas percibidos en el ejercicio. b) b) 1.100.000 Ptas. (6.611,13€) /año	La menor de las siguientes: a) 25% de la suma de los RNTP o Activ. Económicas percibidos en el ejercicio. b) 1.200.000 Ptas. (7.212,15€) /año	8.000 €/ año	La menor de las siguientes: a) 30% de la suma de los RNTP o Activ. Económicas percibidos en el ejercicio. b) 10.000 €/ año	La menor de las siguientes: a) 30% de la suma de los RNTP o Activ. Económicas percibidos en el ejercicio. b) 8.000 €/ año
Contribuyentes Mayores de 52 años			La menor de las siguientes: a) 40 % de la suma de los RNTP o Activ. Económicas percibidos en el ejercicio. b) 2.500.000 Ptas. (15.025,04€) /año	Incremento de 1.250 € adicionales por cada año de edad del partícipe, hasta el límite de 24.250 €.		
Contribuyentes mayores de 50 años					La menor de las siguientes: a) 50% de la suma de los RNTP o Activ. Económicas percibidos en el ejercicio. b) 12.500 €/ año	
Cónyuges			a) Rentas menores de 7.212,15 € b) 300.000 ptas (1.803,04 €/año)	a) Rentas menores de 8.000 € b) 2.000 €/año	a) Rentas menores de 8.000 € c) 2.000 €/año)	a) Rentas menores de 8.000 € b) b) 2.500 €/año)
Discapacitados = > 65%		2.200.000 ptas./año	Incapaces declarados judicialmente 2.500.000 ptas. (15.025,04 €) /año	24.250 €/ año juntamente con las aportaciones de familiares	Mayor del 33% discapacidad psíquica e incapaces declarados judicialmente 24.250 €/año juntamente con las aportaciones de familiares	24.250 €/año juntamente con las aportaciones de familiares
Familiares Discapacitados		1.100.000 ptas./año (6.611,13 €)	1.200.000 ptas./año (7.215,15 €)	8.000 €/año	10.000 €/año	10.000 €/año

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de GÓMEZ DE LA TORRE DEL ARCO, M., “Ventajas fiscales de las aportaciones y las prestaciones de los planes de pensiones y sistemas alternativos de previsión social”, en: *Anuario jurídico y económico escurialense, Óp. cit.*, p. 280.

²⁶² Vid. Informe de la Comisión de expertos para la reforma del sistema tributario español, febrero 2014, pp. 137-142. El dilema que se plantea el Comité de expertos es si no sería más beneficioso sustituir el incentivo fiscal de reducción en la base por una deducción en la cuota, y que además estos rendimientos tributasen como rendimientos a integrar en la base del ahorro. El informe se encuentra disponible en: <https://www.hacienda.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf>, [última consulta 14/10/2019].

4.3.2 Tratamiento tributario de las prestaciones generadas por contratos de seguro de vida que actúan como instrumentos de previsión social

Nuestra Ley configura estas prestaciones como rendimientos del trabajo personal, lo que las disciplina a un gravamen de tipo progresivo dentro de la base general.

La LIRPF eliminó la reducción del 40% que se había previsto en la Ley 46/2002 cuando se tratase de percepciones de capital en forma de pago único. Si bien, en aras del principio de seguridad jurídica, en su Disposición transitoria duodécima permite la aplicación de la referida reducción a aquellas prestaciones de capital que se hubiesen generado por aportaciones realizadas con antelación al 1 de enero de 2007, fecha de entrada en vigor de la actual LIRPF.

La reforma operada por la Ley 26/2014 ha supuesto la adición del párrafo cuarto a la citada Disposición transitoria duodécima:

“El régimen transitorio previsto en esta disposición únicamente podrá ser de aplicación, en su caso, a las prestaciones percibidas en el ejercicio en el que acaezca la contingencia correspondiente, o en los dos ejercicios siguientes.

No obstante, en el caso de contingencias acaecidas en los ejercicios 2011 a 2014, el régimen transitorio solo podrá ser de aplicación, en su caso, a las prestaciones percibidas hasta la finalización del octavo ejercicio siguiente a aquel en el que acaeció la contingencia correspondiente. En el caso de contingencias acaecidas en los ejercicios 2010 o anteriores, el régimen transitorio solo podrá ser de aplicación, en su caso, a las prestaciones percibidas hasta el 31 de diciembre de 2018.”

Todas estas reformas serán comentadas en el capítulo V dentro de cada uno de los tipos de seguros de vida generadores de rendimientos de trabajo personal.

4.4 LOS SEGUROS DE VIDA COMO RENDIMIENTOS DE CAPITAL MOBILIARIO

4.4.1 Introducción

En el anterior epígrafe, se han relacionado los supuestos de no sujeción dentro del contrato de seguro que sirven para clarificar qué es el hecho imponible y aquellas

otras operaciones, llamadas exentas, que pese a incluir en sí mismas el hecho imponible del IRPF, no obstante, en ellas se exceptiona el nacimiento de la obligación tributaria principal. Por tanto, falta definir con claridad en qué consiste el hecho imponible.

Como ya se ha comentado, en el presente trabajo se ha pretendido una aproximación al estudio de la tributación de los contratos de seguros de personas. Dentro de éstos podemos encontrar seguros individuales y seguros colectivos. Pues bien, nos centraremos principalmente en aquellos seguros de personas que aseguran los riesgos sobre la vida y que son generadores de rendimientos de capital mobiliario, es decir, que no instrumentan compromisos por pensiones. No obstante, también haremos mención, aunque más sucintamente, a aquellos otros seguros que originan rendimientos del trabajo personal como son los contratos de seguro colectivo que instrumenten compromisos por pensiones, los planes de previsión asegurados y los seguros de dependencia, con la finalidad de tener una visión más completa y delimitada de la tributación de este contrato en el IRPF.

4.4.2 Las percepciones como rendimientos de capital mobiliario

El artículo 6.2.b) de la LRPF incluye los rendimientos de capital dentro del listado de rendimientos que componen el concepto amplio de renta obtenido por el contribuyente. La LRPF aporta una definición de los rendimientos de capital en el apartado 1 de su artículo 21:

“Tendrán la consideración de rendimientos íntegros del capital la totalidad de las utilidades o contraprestaciones, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, dinerarias o en especie, que provengan, directa o indirectamente, de elementos patrimoniales, bienes o derechos, cuya titularidad corresponda al contribuyente y no se hallen afectos a actividades económicas realizadas por éste”.

En el apartado 2 de ese mismo artículo diferencia entre dos tipos de rendimientos de capital, los inmobiliarios y los mobiliarios.

Según el artículo 25.3 de la LIRPF 35/2006 tienen la consideración de rendimiento de capital mobiliario los “rendimientos procedentes de operaciones de capitalización, contratos de seguro de vida o invalidez y rentas derivadas de la imposición de capitales”. Matizando, que serán rendimientos de capital mobiliario a

excepción de que aquellos que deban tributar en el IRPF como rendimientos del trabajo conforme al artículo 17.2.a) o bien, tributen en el ISD²⁶³.

Con referencia a las percepciones derivadas de los contratos de seguro de vida, en forma de capital o renta, se reitera que sólo están sujetas al IRPF, aquellas en las que la persona del tomador y beneficiario son coincidentes.

Sin embargo, aquellas rentas procedentes de contratos de seguro que hayan sido adquiridas por el beneficiario, que no ostentaba la condición de tomador, mediante una transmisión lucrativa *inter vivos* (donación), tributarán en el IRPF como rendimientos de capital mobiliario por las rentas que se hayan generado.

Ello significa que aun cuando no coincidan tomador y beneficiario, los rendimientos tributarán en el IRPF con independencia de la sujeción al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones que deba practicarse como consecuencia de la constitución del capital. Ejemplo del mismo sería la contratación de un seguro de vida de sobrevivencia por un padre que ostentaría en sí mismo las figuras de tomador y asegurado, y que cuando alcanzase determinada edad, las percepciones de tal contingencia le fuesen satisfechas a un tercero, en concreto el beneficiario sería su hijo. Habría claramente un negocio de donación del padre hacia el hijo (gratuito e *inter vivos*) que estaría sujeto al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, cual es, la constitución del capital acumulado. Tal es la previsión que se realiza en el artículo 12.e) del Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones²⁶⁴:

“Entre otros, tienen la consideración de negocios jurídicos gratuitos e «*inter vivos*» a los efectos de este Impuesto, además de la donación, los siguientes:

e) El contrato de seguro sobre la vida, para caso de sobrevivencia del asegurado y el contrato individual de seguro para caso de fallecimiento del

²⁶³ La matización se refiere a los seguros colectivos de vida que instrumenten compromisos por pensiones, incluida también la contingencia de invalidez, como más adelante se comentará. Así como aquellos concertados con Mutualidades de previsión social. En igual sentido los Planes de Previsión Empresarial y los seguros de dependencia. *Vid.* artículo 17.2 a) LIRPF.

²⁶⁴ Ello integra a las percepciones derivadas de los contratos de seguro percibidas a título lucrativo e *inter vivos* dentro del régimen previsto para las adquisiciones gratuitas e *inter vivos* del ISD. La consecuencia inmediata es que no pueden serles de aplicación las reducciones previstas en el artículo 20.1 de la LISD, en conexión con el artículo 42 del Reglamento de ISD. En tal sentido, *Vid.* GARCÍA BERRO, F., *La Tributación del Contrato de Seguro*, *Óp. cit.*, pp. 213-214. Y, RANCAÑO MARTÍN, M.A., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, *Óp. cit.*, pp. 63-64.

asegurado que sea persona distinta del contratante, cuando en uno y otro caso el beneficiario sea persona distinta del contratante.”

No obstante, el hijo/beneficiario deberá también de tributar en el IRPF, conforme a lo dispuesto en el artículo 25.3. 4º de la LIRPF, por cada una de las rentas inmediatas, vitalicias o temporales que perciba derivadas del citado contrato, calificándolas como rendimiento de capital mobiliario²⁶⁵. En caso contrario, cuando las mismas se adquieran mortis causa, tributarán por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Volviendo al contenido del artículo 25.3 de la LIRPF, en primer lugar, se hace preciso, recordar que son las operaciones de capitalización, que ya se trataron en el primer capítulo de nuestro trabajo. Siguiendo al profesor MARTÍN QUERALT las operaciones de capitalización son contratos de seguro en los que el asegurado/tomador concierta con la compañía aseguradora la realización de una serie de aportaciones dinerarias periódicas o de una sola vez, con la finalidad de percibir una prestación cuando acaezca la contingencia prevista en el contrato como, por ejemplo, alcanzar una determinada edad, fallecimiento o invalidez. La prestación se determina conforme a técnicas actuariales²⁶⁶. En parecido sentido, el profesor MERINO JARA, las define de un modo más simple, “cómo aquellas que se corresponden con la entrega de un capital para percibir en un futuro un capital incrementado”²⁶⁷. TIRADO SUAREZ, calificaba las operaciones de “capitalización como una modalidad más de los seguros de vida, definida sin referencia a la vida humana”²⁶⁸.

No obstante, GARCÍA BERRO ofrece una visión totalmente diferente manifestando que, si bien las mismas están reguladas dentro de la normativa del contrato de seguro de vida, no encajan dentro del contrato de seguro de vida al tener una

²⁶⁵ Vid. ARRANZ DE ANDRÉS, C., “La sujeción al ISD del contrato de seguro de vida y otras figuras afines”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 20, 2013, pp. 37-73.

²⁶⁶ Vid. MARTÍN QUERALT, J. “Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Residentes) (I)”, en: MARTÍN QUERALT, J., TEJERIZO LÓPEZ y CAYÓN GALLARDO, A. (dir.), *Manual de Derecho Tributario, Parte Especial*, 14ª edición, Thomson Reuters Aranzadi, 2017, pp. 132-133.

²⁶⁷ Vid. MERINO JARA, I. (dir.) y LUCAS DURÁN, M. (coord.), *et al.*, *Derecho Tributario, Parte Especial*, 7ª edición, Tecnos, 2018, pp. 202-203.

²⁶⁸ Vid. TIRADO SUÁREZ, F.J., *Comentarios al Código de Comercio y la legislación mercantil especial*, obra colectiva, tomo XXIV, vol. 3, Madrid, 1989, p. 74.

absoluta ausencia de riesgo. Por lo tanto, según este autor, habría dos contratos, el de seguro de vida y el de capitalización²⁶⁹.

Esta opinión es compartida por MARCO ALCALÁ, quien admite que existe una gran dificultad en distinguir unos contratos de otros, si bien, alude a una serie de diferencias, entre ellas, destaca en primer lugar el riesgo como elemento esencial del contrato de seguro de vida cuya ausencia es nota destacada en las operaciones de capitalización. Sobre este elemento del contrato de seguro nos remitimos a lo ya expuesto en el capítulo primero de nuestro trabajo. Y, en segundo lugar, se refiere a las obligaciones contractuales de uno y otro contrato en el supuesto de fallecimiento del tomador del contrato: en las operaciones de capitalización la prestación generada, una vez llegada la fecha pactada en el contrato, se entregaría a los herederos del causante, sin embargo, en el seguro de vida la percepción debe serle entregada al beneficiario que haya sido nombrado por el tomador en el contrato, conforme a lo preceptuado en el artículo 84 de la LCS, tal y como se vio al examinar esta figura en un capítulo anterior. Por tanto, este beneficiario puede coincidir o no con los herederos del causante²⁷⁰.

En atención a esto último, son de relevancia la Sentencia del TS (Sala de lo Civil), núm. 75/1998, de fecha 9 de febrero de 1998, (RJ 1998\978), en su FD 1º y 3º. Y, la Sentencia de la AP de Barcelona (Secc. 1ª), de fecha 22 de enero de 2001, (JUR 2001\114960), dictada en el Recurso de Apelación núm. 1426/1998, en su FD 4º:

“[...]Entendernos que el supuesto que analizamos no es un seguro de vida, tal y como el mismo se concibe en la legislación de seguros, sino una operación de capitalización [...]. Hemos de concluir, por tanto, que estamos ante un contrato de capitalización entendiendo por tal, con base al art. 2 de la ley citada, aquel en el que a cambio de un desembolso único, el asegurador se compromete con base a la técnica actuarial, a una prestación determinada en cuanto a su duración e importe, de manera que la causa de este contrato no es la cobertura de un riesgo, sino la formación de un capital”.

Y, más recientemente, la Sentencia de la AP de Barcelona (Sección 16ª), núm. 297/2010 de 25 mayo, en su FD 3º.

²⁶⁹ Vid. GARCÍA BERRO, F., *Tributación del Contrato de Seguro*, *Óp. cit.*, pp. 30 y 31. En el mismo sentido se pronuncia ALIAGA AGULLÓ, E., “Régimen tributario de los seguros *Unit Linked*”, en: *Revista Impuestos* núm. 15/16, año XVI, 2000, p. 31.

²⁷⁰ Vid. MARCO ALCALÁ, L.A., *Seguro de personas. Aspectos generales*. *Óp. cit.*, pp.79-82.

Lo cierto es que ambos contratos coinciden en varios de sus caracteres, como son el cálculo actuarial, las aportaciones realizadas por el tomador, e incluso la posibilidad de percibir las cantidades derivadas del contrato en forma de capital o de renta. También son coincidentes en su consideración, desde un punto de vista tributario, como rendimientos de capital mobiliario. Sin embargo, venimos a coincidir con GARCÍA BERRO Y MARCO ALCALÁ en que se trata de dos contratos distintos, como lo demuestra la diferencia ostensible de sus efectos civiles y mercantiles.

En el ámbito fiscal, como ya hemos comentado, ambas figuras contractuales se califican como rendimientos de capital mobiliario reguladas dentro del artículo 25.3.a) de la LIRPF. Ahora bien, como manifiesta RANCAÑO MARTÍN, los contratos de seguro de vida pueden incorporar operaciones de capitalización, que pueden estar o no vinculadas a un evento personal. Si lo están, responderán más a una finalidad previsora y de canalización del ahorro mientras que, si no lo están, obedecerán a un propósito meramente inversor²⁷¹.

La LOSSEAR proporciona una definición de estas en su Anexo de Ramos de Seguro, concretamente en el apartado B) Ramo de vida y riesgos complementarios, en el punto 2 de la letra a):

“a) El seguro directo sobre la vida se incluirá en un solo ramo, el ramo de vida, que comprenderá: 2. Las operaciones de capitalización basadas en técnica actuarial, que consistan en obtener compromisos determinados en cuanto a su duración y a su importe a cambio de desembolsos únicos o periódicos previamente fijados”.

Es importante distinguir los rendimientos de estas operaciones de aquellos otros obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios que, si bien tributan como rendimientos de capital mobiliario, se diferencian claramente de estas operaciones de capitalización en que su cálculo no responde a ninguna técnica de actuarial, respondiendo básicamente su retribución a una remuneración que previamente ha sido fijada por la cesión.

En cuanto a los rendimientos derivados “de contratos de seguro de vida o invalidez”, coincidimos con BADAS CERREZO en lo desafortunado que estuvo el

²⁷¹ Vid. RANCAÑO MARTÍN, M.A., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro previsión*, Óp. cit., pp. 57 y 58.

legislador al incluir en el artículo 25.3 la referencia al contrato de seguro de invalidez, pues como ya se ha expuesto en el primer capítulo de este trabajo, existe el seguro de vida, pero no de invalidez, ya que esta última es sólo una contingencia que puede acordarse en el mismo originando una contraprestación determinada²⁷².

En definitiva, el artículo 25.3 de la LIRPF aglutina a una serie de operaciones financieras cuyo objetivo es la constitución de un capital o renta de ahorro, entre las que se encuentra el seguro de vida. El tomador/beneficiario abona durante un periodo de tiempo el importe de las primas o prima única (que, en realidad se asimilan a aportaciones de capital) concertado con la compañía aseguradora, y posteriormente, esta última, transcurrido el plazo y la contingencia pactada, satisface al beneficiario una prestación económica, que consiste en las primas desembolsadas más un capital calculado conforme a técnicas actuariales sobre las, ya citadas, primas (capitalización del capital aportado).

Cómo podemos apreciar, *a priori* puede parecer que existen similitudes con los depósitos bancarios a plazo, pero en estos casos es importante traer a colación los elementos esenciales del contrato de seguro, entre los que se encuentra el riesgo²⁷³. Este elemento esencial del contrato de seguro está ausente cuando nos referimos a las operaciones financieras de depósito a plazo que, si bien son de ahorro, no son contratos de seguro²⁷⁴.

Ello ha provocado, desde siempre, una gran controversia, sobre todo, entre consumidores y usuarios de operaciones financieras que, en un momento dado, desconocían que tipo de operación habían contratado. La polémica se generalizó con la irrupción del sector bancario en el mercado asegurador. El canal bancario pronto se

²⁷² Con referencia a los diferentes rendimientos de capital mobiliario contenidos en el artículo 25.3 de la LIRPF puede consultarse BADAS CEREZO, J., y MARCO SAN JUAN, J.A., *Renta y Patrimonio 2015*, Lex Nova, 2015, disponible en: <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I8ffa3040b0cd11e4a809010000000000&sruid=i0ad82d9a0000016884b037e7d025c5f4&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=#> [última visita 10/12/2018].

²⁷³ El depósito bancario es un contrato en virtud del cual una persona (depositante) entrega una cierta cantidad de dinero (depósito) a una entidad bancaria (depositaria), que adquiere la obligación de restituirla de acuerdo con las condiciones estipuladas en el contrato. A cambio de la indisponibilidad de la suma dineraria depositada, el titular percibe unos rendimientos que se establecen en función de la situación del mercado, la cantidad depositada y la duración del depósito. Una de las características del mismo es que no se trata de un contrato *intuitu personae*, es decir, las cualidades que tenga el depositante no son relevantes para la entidad depositaria.

²⁷⁴ Vid. GARCÍA BERRO, F., *Tributación del Contrato de Seguro*, *Óp. cit.*, pp. 36-37.

consolidó como un cauce perfecto para la comercialización de los contratos de seguro debido su importante red de sucursales y agentes distribuidos por todo el territorio. Es más, las entidades bancarias cuentan a su favor, con el valor de su marca, la proximidad de sus gestores a los clientes de la entidad, que se convierten en potenciales consumidores de contratos de seguros y, por último, sus bases de datos, fuente de información sobre la situación tanto personal, familiar y profesional de cada uno de ellos. Lo que hoy en día se llama *Big Data* en el argot de las tecnologías de la información.

Las entidades bancarias hoy no sólo comercializan sus propios productos aseguradores, creando incluso sus propias compañías aseguradoras, sino que además realizan acuerdos comerciales estratégicos con otras aseguradoras para fidelizar a sus clientes²⁷⁵.

La distinción jurídica de ambos productos financieros no es una cuestión baladí, y de la misma se han ocupado en varias ocasiones nuestros tribunales, así el Tribunal Supremo en la Sentencia (Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 2^a), de 5 de marzo de 2008, (RJ 2008\2023), en el recurso de casación núm. 3262/2002, en su FD 7^o:

“De esta forma está siempre presente una equivalencia financiera, que no es sino certeza, muy lejos de la necesaria aleatoriedad que ha de darse en el contrato de seguro. "Si se hubiese tratado de verdaderos seguros -afirma el Inspector con razón- esa equivalencia no se produce caso por caso, porque no hay certeza, sino incertidumbre. En los seguros se produce una equivalencia actuarial, en lenguaje coloquial, la equivalencia de la Ley de los grandes números o, si se quiere expresar de otra manera, las compañías de seguros con unos clientes pierden y con otros, por supuesto en mayor número que con los que pierden, ganan y de esa diferencia obtienen su beneficio; pero no como las entidades de crédito, cuyo beneficio viene a enfrentar dos certezas: el tipo de interés al que captan los fondos y aquél otro al que los prestan".

²⁷⁵ Vid. VARGAS VASSEROT, C., “El contrato de seguro en el marco de la actividad bancaria”, en: GADEA SOLER, E. y SEQUEIRA MARTÍN, A.J. (coord.), *La contratación bancaria*, 2007. Disponible en: <http://vlex.com/vid/39087431>, [última visita 21/09/2017].

En igual sentido, la Sentencia del TS (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 2ª), de 9 de marzo de 2011, (RJ 2011\2035), en el recurso de casación núm. 6217/2006, en el FD 3º:

“[...]La difuminación del elemento riesgo es, de esa manera, completa y desnaturaliza evidentemente la naturaleza de la operación como de seguros.

Ello es visible, por otra parte, desde el momento en que así como en los seguros ortodoxos el riesgo impacta en el patrimonio de la entidad aseguradora, de suerte que, de producirse el siniestro, es ella la que sufre un detrimento patrimonial, enjugado merced a las técnicas propias de las aseguradoras, en cambio, en las operaciones de autos, ningún quebranto ni riesgo se desplaza sobre ellas, pues lo que entregan a consecuencia de ellas y reciben los beneficiarios es una simple aplicación de capitalización de la suma inicial entregado por el asegurado, efectuada con técnicas propias del ahorro y no de un contrato de seguros.

El interés técnico, que la entidad aseguradora manifiesta ha sido utilizado según técnicas actuariales, no ha sido calculado en función de la duración de la vida humana [...]”

La diferenciación de ambos instrumentos financieros es importante porque dependiendo de qué tipo de contrato jurídico sea suscrito por las partes intervinientes, la tributación del mismo tendrá un tratamiento fiscal diferente a efectos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Fiscalmente, en la LIRPF 35/2006, los dos son considerados rendimientos de capital mobiliario. La única diferencia estriba en el momento del nacimiento de la obligación tributaria principal. En los seguros esta obligación nace en el momento que los rendimientos son exigibles por el beneficiario del seguro o bien en el de su pago o entrega si es anterior (rescate del seguro), es decir, no se abona hasta el vencimiento, incluidas las retenciones. Lo que permite “aplazar la tributación en el IRPF”. Es decir, el tomador/beneficiario no tributará hasta que no recupere su ahorro, lo que, a su vez, le provoca una generación mayor de beneficio. En los depósitos, la obligación tributaria principal se devenga normalmente de forma anual, en el momento de liquidación del interés y su ingreso en la cuenta bancaria del depositario y, por tanto, no existe un diferimiento de la obligación tributaria principal.

Una vez aclarados los conceptos contenidos en el artículo 25.3 de la LIRPF, interesa determinar su cuantificación para fijar qué cantidades deben ser objeto de tributación como rendimiento de capital mobiliario, para lo que hay que tener en cuenta, en primer lugar, el importe de las primas que han sido satisfechas por el tomador; en segundo lugar, la antigüedad de las mismas; y en tercer lugar, determinar el momento temporal o plazo previsto en el contrato (acaecimiento de la contingencia) a partir del cual se produce el abono de la prestación prevista al beneficiario.

La propia LIRPF distingue dos tipologías: en forma de capital y en forma de renta. Dependiendo de cómo se abone al beneficiario la prestación económica prevista en el contrato de seguro de vida cuando acontece la contingencia.

4.4.2.1 Percepciones en forma de capital

Las percepciones en forma de capital vienen determinadas en el artículo 25.3.a). 1º de la LIRPF:

“Cuando se perciba un capital diferido, el rendimiento del capital mobiliario vendrá determinado por la diferencia entre el capital percibido y el importe de las primas satisfechas.

No obstante lo anterior, si el contrato de seguro combina la contingencia de supervivencia con las de fallecimiento o incapacidad y el capital percibido corresponde a la contingencia de supervivencia, podrá detrarse también la parte de las primas satisfechas que corresponda al capital en riesgo por fallecimiento o incapacidad que se haya consumido hasta el momento, siempre que durante toda la vigencia del contrato, el capital en riesgo sea igual o inferior al cinco por ciento de la provisión matemática. A estos efectos se considera capital en riesgo la diferencia entre el capital asegurado para fallecimiento o incapacidad y la provisión matemática.”

El segundo párrafo del artículo 25.3.1.a) ha sido incorporado por la modificación operada por el artículo 1.14 de la Ley 26/2014. Se introduce un nuevo supuesto, una regla especial, para aquellos contratos de seguro de vida de capital diferido individuales que reúnan los siguientes requisitos:

- Combinación de las contingencias de supervivencia con las de fallecimiento o incapacidad.

- La percepción económica percibida por el beneficiario tenga su origen en la contingencia de supervivencia.

En esta tipología de seguros de vida se admite la minoración del capital diferido que se haya percibido en la parte correspondiente a las primas abonadas correspondientes al capital en riesgo por fallecimiento o incapacidad que hasta ese momento se hubieran consumido. Con un único requisito, consistente en que, durante toda la vigencia del contrato el capital en riesgo sea igual o inferior al 5 por ciento de la provisión matemática. Entendiendo por capital en riesgo la diferencia entre el capital asegurado para el fallecimiento o incapacidad y la provisión matemática²⁷⁶.

La introducción de esta regla especial viene motivada por la reciente doctrina jurisprudencial sentada sobre este aspecto por nuestro Tribunal Supremo en dos sentencias del año 2011²⁷⁷: a) Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), de 22 noviembre 2011, en el Recurso de casación núm. 1837/2009, (RJ 2011\7332), en su FD 4º y, b) Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), de 21 noviembre 2011, en el Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 379/2009, (RJ 2012\2338), en su FD 3º. Ambas resoluciones comparten la misma fundamentación jurídica, ya que su origen es el mismo litigio:

La cuestión de fondo que se dilucida en ambas es cuál debe ser la base imponible en IRPF para determinar las retenciones a cuenta, y como consecuencia aparejada a la misma, cómo deben cuantificarse los rendimientos de capital mobiliario, al tratarse de contratos de seguros de vida mixtos a primer riesgo, es decir, aquellos que cubren la contingencia de supervivencia si el asegurado sobrevive a determinada edad, y la contingencia de fallecimiento, si el asegurado fallece antes del plazo convenido.

La parte recurrente, que era la compañía aseguradora, aducía en su defensa que el seguro de vida mixto es un seguro único, con una prima única, pues así lo dispone, recordemos, la Ley del Contrato del Seguro en su artículo 83. En este sentido, el

²⁷⁶ Vid. MARTÍN QUERALT, J. “Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Residentes) (I)”, en: MARTÍN QUERALT, J., TEJERIZO LÓPEZ y CAYÓN GALLARDO, A. (dir.), *Manual de Derecho Tributario, Parte Especial*, Óp. cit., p. 133.

²⁷⁷ Vid. ALONSO ALONSO, R., “Análisis de las modificaciones introducidas en el IRPF por la Ley 26/2014 de reforma de la Ley 35/2006”, en: *Estudios Financieros. Revista de Contabilidad y Tributación: comentarios y casos prácticos*, núm. 382, 2014, pp. 111-116.

juzgador, le da la razón a la recurrente cuando asevera: “[...]en la perspectiva jurídica del contrato de seguro de vida mixto del tipo de los que aquí se enjuician se aprecia una sustancial unidad de propósito, en el sentido de que los dos riesgos ponderados cuya cobertura se pretende están tan íntimamente relacionados que, en todo caso, la ponderación de una eventual fecha de supervivencia o fallecimiento es el desencadenante de cuál de los riesgos ha de asumir el asegurador y, en este sentido, la unidad del contrato en aquella perspectiva constituye, sin duda, un sólido argumento en favor de la tesis que patrocina la parte recurrente”.

No obstante, seguidamente, desestima el motivo por la siguiente fundamentación:

“[...] de lo que aquí se trata, en el ámbito del sistema tributario, es de la determinación del rendimiento del capital mobiliario que se produce a favor del beneficiario del seguro, como consecuencia del rescate o del vencimiento por supervivencia y en este punto, sin alterar en absoluto el contenido obligacional del contrato y sin afectar por eso a su sustantividad jurídica, sí cabe -como de hecho se hace en el sistema contable- deslindar aquella parte de la prima que ha "pagado" -por así decirlo- el contenido de la prestación que recibe el asegurado en los casos a que hemos hecho referencia y que por eso solamente a esa parte debe de considerarse como la que es generadora del capital recibido, determinándose así con precisión cual es la capacidad económica gravada [...].

Es decir, en las dos sentencias se acoge la tesis esgrimida por el TEAC en su resolución de 14/03/2008, por la que desestima la Reclamación Económico-Administrativa núm. 2308/2006, interpuesta por la compañía aseguradora frente al acto de liquidación tributaria dictado el 18/05/2006 por la Delegación Central de Grandes Contribuyentes, acordando que el importe de las primas satisfechas a tener en cuenta para deducir del capital percibido, debe ser únicamente el correspondiente a aquellas que hayan cubierto la contingencia producida y, por tanto, son las que generan el derecho a la prestación económica²⁷⁸.

Es decir, con la LIRPF en vigor hasta el 31 de diciembre de 2014, solo cabía calcular la base imponible mediante la diferencia entre el capital percibido y el importe

²⁷⁸ *Vid.* con referencia a este tema la Sentencia Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 4^a), de 28 enero 2009, (JUR 2009\71467) que también resuelve conforme a la referida resolución del TEAC.

total de las primas satisfechas. A raíz de la modificación comentada, se introduce una regla particular, con vigencia para aquellas prestaciones en forma de capital diferido que se perciban a partir del 1 de enero de 2015, que permite minorar su cuantía en:

- El importe de la prima o primas satisfechas correspondientes a la cobertura de la contingencia de supervivencia.
- El importe de la prima o primas satisfechas correspondientes a la cobertura de las contingencias de fallecimiento e invalidez.

En el caso de los contratos de seguros anuales renovables, al extinguirse transcurrido el plazo de un año, la prima satisfecha -normalmente atendiendo a la edad del asegurado- que ha de tenerse en cuenta será la del año en curso. En estos contratos no se garantiza el capital salvo que se produzca la contingencia asegurada. No tienen valor de rescate²⁷⁹. La Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0218-2018, de fecha 31 de enero de 2018, se refiere a la tributación de las primas satisfechas en este tipo de contratos: “Al tratarse de un contrato de seguro anual renovable, el rendimiento será la diferencia entre el capital percibido y la prima del año en curso por la que se paga dicho capital”.

Para el cálculo del rendimiento de capital mobiliario en los supuestos de disposición parcial en los contratos de seguro, se considerará que la cantidad recuperada corresponde a las primas satisfechas en primer lugar incluida su correspondiente rentabilidad, conforme a lo establecido en el artículo 17 del Reglamento de IRPF. Es decir, deberá interpretarse que la cantidad percibida en concepto de rescate corresponde a las primas más antiguas y al rédito que las mismas hayan generado. Lo que significa que los rendimientos de capital mobiliario, cuando se produce un rescate parcial, serán calculados por la diferencia entre el importe percibido y las primas correspondientes de mayor antigüedad, de tal forma que estas primas más su rentabilidad asociada sea igual al importe percibido por el ejercicio del derecho de rescate parcial²⁸⁰.

²⁷⁹ Vid. PEREZ HUETE, J., “Rendimientos de Capital Mobiliario (Ley, artículo 25)”, Capítulo V, en: ARNAÍZ ARNAÍZ, T.(dir.), *Fiscalidad Práctica 2015: IRPF, Patrimonio y Sociedades*, Lex Nova, 2015, pp. 167 y ss.

²⁸⁰ Son interesantes las Consultas Vinculantes de la DGT: núm. V1015-18, de fecha 19 de abril de 2018; la núm. V1799-17, de fecha 10 julio de 2017; y la núm. V0323-2017, de fecha 7 febrero de 2017, entre otras, a efectos de la tributación de la renta en el ejercicio del derecho de rescate parcial en un contrato de seguro de vida.

Con respecto al rescate parcial se han producido varias resoluciones judiciales, fundamentalmente de los Tribunales Superiores de Justicia, atendiendo a una cuestión que se ha hecho frecuente, como es el ejercicio de varios rescates parciales, en un periodo muy breve de tiempo, sobre un mismo contrato de seguro. Es decir, la facultad de realizar un rescate fraccionado por el tomador. La Administración tributaria ha venido considerando estos rescates parciales fraccionados como una sola operación, y no como si fueran varias. Y, en ello, ha coincidido la Jurisprudencia, afirmando en reiteradas ocasiones que la división en varias operaciones del rescate total de una póliza de seguro encubre en sí mismo, un rescate total en varias fases, muy próximas en el tiempo con la exclusiva finalidad de eludir la aplicación de la norma fiscal, consistente en evitar por el contribuyente la aplicación de las reducciones legales previstas en el artículo 24.2.b), en combinación con el artículo 94.2 del antiguo TRLIRPF 3/2004.

La Jurisprudencia entiende que se trata de operaciones que no son realizadas con un objetivo económico relevante sino más bien lo que persiguen es únicamente una ventaja fiscal, por ello deben ser consideradas una sola operación. Fundamenta tal afirmación en el artículo 13 de la Ley General Tributaria, que dice que las obligaciones tributarias han de exigirse con arreglo a la naturaleza jurídica del hecho, acto o negocio realizado, cualquiera que sea la forma o denominación que los interesados le hubieran dado. Y, no admite que puedan ser consideradas operaciones amparadas bajo la denominada “economía de opción”, si bien, tampoco las incardina como un supuesto de simulación. En este sentido, son clarificadoras las Sentencias del TSJ de Madrid (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 5ª), núm. 1223/2014 de 9 octubre de 2014, (JT 2014\1968), en su FD 5º y 6º.; Sentencia del TSJ de Cataluña (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1ª), núm. 399/2016, de 14 abril de 2016, (JT 2016\1074), en su FD 2º, y la Sentencia del TSJ de Castilla y León, Burgos (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 2º), núm. 286/2012, de 6 junio 2012, (JT 2012\1384), en su FD 6º y 7º, entre otras muchas.

Por último, conforme a lo establecido en el artículo 25. 3.a.6º de la LIRPF, cuando llega el vencimiento del contrato del seguro de vida o bien se produce la contingencia prevista en el mismo, y llega el momento del abono de la prestación en forma de capital, el beneficiario también puede optar por constituir una renta, que puede ser temporal o vitalicia. Cuando ello se produzca la tributación se aplaza al momento en que se produzca el pago de las rentas. Los requisitos para que dicha opción pueda

ejercitarse son: a) La conversión de la percepción en forma de capital en renta debe venir contemplada en el propio contrato de seguro; b) el capital no se puede poner a disposición del tomador/beneficiario por ningún medio.

4.4.2.2 Percepciones en forma de renta

Las percepciones en forma de renta tienen lugar cuando el percibo del contrato de seguro no consiste en un pago único en forma de capital, sino que se produce en forma de renta, de modo periódico (mensual, trimestral o anual), siempre que no haya sido adquirida por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, ya que en este último caso tributarían por el ISD²⁸¹.

Las rentas pueden tener carácter temporal o vitalicio. Las temporales tienen una duración prefijada, sin estar supeditadas al fallecimiento o supervivencia del perceptor; mientras que las vitalicias se establecen en función de edad del rentista, a la fecha de la contratación, son percibidas por el beneficiario a lo largo de su vida, extinguiéndose a su fallecimiento. A su vez, ambas rentas pueden clasificarse en inmediatas o diferidas.

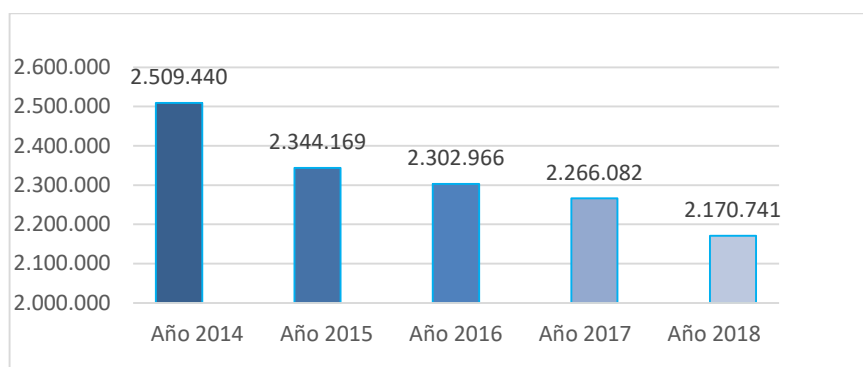
También nos podemos encontrar con formas mixtas de renta, en las que se combinan rentas de cualquier tipo con prestaciones en forma de capital.

En términos generales, la tributación no se realiza sobre la totalidad de la renta percibida sino sólo sobre una parte, ya que la amortización o restitución del capital no se integra en la base imponible.

La evolución en la contratación de los contratos de rentas vitalicias y temporales ha ido disminuyendo progresivamente. La caída más acusada de un 6,74% se produce en el año 2015. En los años 2016 y 2017 hay un levísimo descenso del 0,24% y 1,65% respectivamente. Y, en el 2018 volvemos a acusar un nuevo decrecimiento del 3,44% como puede apreciarse en el siguiente gráfico.

²⁸¹ En relación con los herederos del asegurado, el seguro puede concertarse sobre reversión de renta, es decir, los herederos percibirían en lugar de la totalidad del capital en forma de pago único, la misma renta que le correspondiese al tomador/asegurado por estar así estipulado en el contrato.

Gráfico 5. Evolución número de asegurados en contratos de rentas vitalicias y temporales



Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA).

a) Rentas Inmediatas:

La tributación de las rentas inmediatas se establece en el artículo 25. 3.a. 2º y 3º de la LIRPF. Recordemos que una renta es inmediata cuando se procede a valorar la renta en su origen o en su final. Se trata de los denominados contratos a prima única, en los que el beneficiario comienza a percibir los rendimientos justamente tras abonar la prima, después de haber concertado el seguro.

Las rentas inmediatas puede ser rentas vitalicias o temporales. Son vitalicias cuando la renta se percibe por el beneficiario a lo largo de toda su vida y temporales cuando sólo se perciben durante un periodo de tiempo determinado.

Las rentas inmediatas pueden adquirirse mediante una transmisión onerosa, es decir, se produce una contraprestación, mediante el pago de una cantidad, o bien, mediante la transmisión de un bien. En este último caso, la transmisión de un inmueble a cambio de una renta originará una ganancia o pérdida patrimonial para quién constituye la renta, motivada por la diferencia entre el valor actuarial de la renta constituida y el valor de adquisición del bien transmitido. Aquí la figura del beneficiario es coincidente con la de la persona que constituye la renta.

Las rentas inmediatas también pueden adquirirse mediante una transmisión lucrativa, en la que no hay contraprestación. El beneficiario adquiere la renta por herencia, legado, o cualquier otro título sucesorio, *vía mortis causa*. O bien, a través de una donación, *vía inter vivos*. En ambos casos es claro que la persona del beneficiario no coincide con la persona que constituyó la renta.

La tributación de las rentas adquiridas mortis causa se producirá en el ISD, en virtud de lo establecido en el artículo 3.1.c) de la LISD, que dispone como hecho imponible del ISD la percepción de cantidades por los beneficiarios de seguros sobre la vida, cuando el contratante sea persona distinta del beneficiario.

Sin embargo, la tributación de las rentas percibidas que hayan sido adquiridas por donación o cualquier otro negocio *inter vivos* a título gratuito estará sujeta al IRPF con independencia de que la constitución de la renta tenga que tributar por el ISD, al realizarse una donación del tomador al beneficiario. Como ya se comentó en el apartado del hecho imponible, son aquellos casos, por ejemplo, de contratos de vida de supervivencia, en los que el tomador designa a un tercero como beneficiario. En ellos, el beneficiario tendrá una doble tributación: en primer lugar, por la adquisición de la renta constituida a su favor de forma gratuita, tributará en el ISD a título de donación y, en segundo lugar, por cada una de las rentas que perciba de forma anual, tributará en el IRPF, aplicando los porcentajes previstos que le correspondan.

Lo cierto, es que existe una gran diferencia tributaria, siendo operaciones muy similares. El beneficiario por donación resulta objeto de una doble tributación difícilmente entendible²⁸².

El devengo de estas rentas se producirá cuando se comiencen a percibir por el beneficiario, aplicando los coeficientes previstos en la LIRPF 35/2006. Estos coeficientes se aplican a las rentas percibidas a partir del 1 de enero de 2007 con independencia de cuando se hubiera concertado su constitución.

Para el supuesto de que la constitución de las rentas haya sido anterior al año 2007 se tendrá en cuenta lo dispuesto en la Disposición transitoria quinta de la LIRPF, aplicando los porcentajes en función de la edad que tuviera el perceptor en el momento de la constitución de la renta en el caso de rentas vitalicias o en función de la total duración de la renta si se trata de rentas temporales.

Para las rentas vitalicias, se tomará en cuenta la edad que tuviese el perceptor en el momento de constitución de la renta; y para las temporales se tendrá en cuenta la duración de la renta que se haya previsto en el contrato. Los coeficientes permanecen

²⁸² Vid. ARRANZ DE ANDRÉS, C., “El contrato de seguro de vida en el ISD”, en: *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 169, 2016, pp. 119-156.

fijos durante toda la vigencia de las rentas. En consecuencia, tan sólo una parte de la cantidad percibida tributa como rendimiento de capital mobiliario.

La regulación contenida en la LIRPF 35/2006 ha mejorado en gran medida la tributación de los seguros de rentas vitalicias y temporales como consecuencia, por un lado, del establecimiento de los nuevos coeficientes y, por otro, debido a la aplicación de la escala establecida para las rentas del ahorro²⁸³.

Tabla 11. Porcentajes fijos aplicables a las percepciones en forma de renta inmediata generadas por los contratos de seguro

Rentas Inmediatas Vitalicias		Rentas Inmediatas Temporales	
40%	< 40 años	12%	0 ≥ 5 años
35%	Entre 40 y 49 años	16%	5 ≥ 10 años
28%	Entre 50 y 59 años	20%	10 ≥ 15 años
24%	Entre 60 y 65 años	25%	< 15 años
20%	Entre 66 y 69 años		
8%	< 70 años		

Fuente: Elaboración propia con datos de la LIRPF 35/2006.

Los porcentajes aplicables a los rendimientos obtenidos por razón de las rentas disminuyeron en la LIRPF 35/2006 con respecto a los que se contenían en el TRLIRPF 3/2004, unido ello, al hecho de establecerse un tipo fijo de gravamen del 18% para las rentas del ahorro. Es, básicamente, la misma fórmula empleada por la LIRPF 18/1991, si bien modificando el porcentaje y la edad, que venía reflejada en el antiguo artículo 37.3.e).

b) Rentas Diferidas:

La tributación de las rentas diferidas se encuentra regulada en el artículo 25.3.a.4º de la LIRPF y el artículo 18 del RIRPF.

Una renta es diferida, cuando su valoración se produce en un momento anterior a su origen. Es decir, el rendimiento se establece tiempo después, una vez que se ha producido el desembolso de la prima y la misma se ha capitalizado en el plazo de duración previsto en el contrato.

²⁸³ Vid. DELMÁS GONZÁLEZ, F.J., “La tributación del ahorro en el nuevo IRPF”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 18/2007, 2007, p. 14 y ss.

La gran diferencia tributaria de las rentas diferidas con las inmediatas reside en que en las primeras se ha de contribuir por los rendimientos financieros acumulados en el producto durante la fase de diferimiento.

El rendimiento para considerar, si se trata de rentas adquiridas con carácter oneroso, se produce en dos tiempos: por un lado, el producido hasta la fecha de constitución de la renta, resultado de aplicar a cada una de las anualidades los porcentajes referenciados y, por otro, el que se produce por la renta constituida.

Si, por el contrario, las rentas hubieran sido adquiridas con carácter gratuito e inter vivos, el cálculo se produce sólo aplicando a cada anualidad los porcentajes que correspondan, pero se obvia la tributación de la renta constituida porque la misma ya habrá tributado por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones²⁸⁴.

En cuanto a la rentabilidad de la renta constituida, señala el artículo 18 del RIRPF que se someterá a gravamen la diferencia entre el valor actual financiero-actuarial de la renta que se constituye y el importe de las primas abonadas. Si la renta es vitalicia, la rentabilidad se reparte linealmente durante los diez primeros años; y si es temporal, se repartirá linealmente entre los años de duración de la misma con un máximo de diez años.

Tabla 12. Cálculo de la rentabilidad de la renta constituida.

Renta Diferida Vitalicia	Renta Diferida Temporal
$\frac{\text{Val. Finan. Actuarial} - \text{Primas Satisfechas}}{10}$	$\frac{\text{Val. Finan. Actuarial} - \text{Primas Satisfechas}}{\text{Número de años}}$

Fuente: Elaboración propia

Una diferencia con la normativa anterior establecida durante la vigencia de la LIRPF 18/1991 consiste en la desaparición del incremento patrimonial que se producía con la constitución de la renta, consistente en la diferencia entre el capital asegurado y la suma de las primas que se habían abonado en el momento de constitución de las rentas, con independencia de cuando se producía el cobro de las percepciones. A tal efecto, si el contrato de concertó antes de 1999 habría que aplicar lo prevenido en la

²⁸⁴ Vid. IGLESIAS TORRENS, Y., “La nueva regulación de la renta del ahorro”, en: DELGADO GARCÍA, A.M. y OLIVER CUELLO, R. (coords.), *La Reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, Editorial Bosch, 2010, p. 68.

Disposición transitoria quinta, conforme a la que sólo se ha de considerar rendimiento de capital mobiliario aquel que sea consecuencia de aplicar los coeficientes fijos previstos en el artículo 25. 3.a.2º y 3º, pero sin tener que adicionar la rentabilidad que se hubiera acumulado en esos años.

Otro cambio, bastante importante reside en la supresión de las reducciones establecidas en la anterior normativa de IRPF para los rendimientos netos de capital mobiliario derivados de operaciones de capitalización y de contratos de seguros calificados como rentas irregulares. La explicación se encuentra en la integración de estos rendimientos dentro de la renta del ahorro que grava los mismos a un tipo fijo, por lo que carece de sentido la aplicación de la citada reducción.

4.4.2.3 Tratamiento tributario de las rentas diferidas por jubilación o invalidez derivadas de los contratos de seguro de vida

Dentro de las rentas diferidas hay que referirse, si quiera como aclaración, a las percepciones recibidas en forma de renta por los conceptos de jubilación o invalidez cuando reúnan los requisitos establecidos en el segundo párrafo del artículo 25. 3.a.4º de la LIRPF en combinación con el artículo 19 del RIRPF:

“[...]las prestaciones por jubilación e invalidez percibidas en forma de renta por los beneficiarios de contratos de seguro de vida o invalidez, distintos de los establecidos en el artículo 17.2. a), y en los que no haya existido ningún tipo de movilización de las provisiones del contrato de seguro durante su vigencia, se integrarán en la base imponible del impuesto, en concepto de rendimientos del capital mobiliario[.]”.

El artículo 19 del RIRPF establece como requisito que las contingencias por las que pueden percibirse sean las que establece el artículo 8.6 del Texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y fondos de Pensiones:

- Jubilación o aquellas situaciones asimiladas.
- Incapacidad laboral total y permanente para la profesión habitual o absoluta y permanente para todo trabajo.
- Gran invalidez.

Es decir, se trata de las mismas contingencias que aseguran los contratos de seguros que instrumentan compromisos por pensiones. Por tanto, caben tanto los

contratos de seguro de vida individuales como los contratos de seguro de vida colectivos.

Deben ser contratos de seguros distintos de los contemplados en el artículo 17.2.a) de la LIRPF (prestaciones percibidas por los beneficiarios de mutualidades generales obligatorias, prestaciones percibidas por los beneficiarios de planes de pensiones, prestaciones percibidas por los beneficiarios de contratos de seguros concertados con mutualidades de previsión social, prestaciones percibidas por los beneficiarios de los planes de previsión social empresarial, prestaciones percibidas por los beneficiarios de los planes de previsión asegurados, prestaciones percibidas por los beneficiarios de los seguros de dependencia). Es decir, contratos de seguros de vida o invalidez cuyas prestaciones no sean consideradas como rendimientos del trabajo.

La percepción ha de producirse en forma de renta. No puede haberse producido ninguna movilización de las provisiones del contrato durante la vigencia de este. El RIRPF establece que entenderá producida tal movilización cuando se incumplan las limitaciones que, en relación con el ejercicio de los derechos económicos, establece la Disposición adicional primera del TRLRFPF y su normativa de desarrollo. Se pretende, quizás, por parte del legislador igualar en este sentido las limitaciones de los contratos de seguro de vida colectivos de las empresas que instrumentan compromisos por pensiones a las de los contratos de seguro de vida individuales.

Por último, a las prestaciones derivadas de la contingencia de jubilación, se les exige que el contrato de seguro haya sido formalizado con dos años de antelación a la fecha de jubilación.

Cuando se cumplen todos y cada uno de los requisitos expresados las percepciones se integrarán como rendimientos de capital mobiliario en la base imponible del IRPF, sólo en el ejercicio fiscal a partir del cual su cuantía exceda la de las primas que se han satisfecho en el contrato de seguro. Se produce un gran diferimiento en la tributación de las rentas, que es muy parecido al previsto en el artículo 17.2.a) 5º de la LIRPF para los seguros colectivos²⁸⁵.

²⁸⁵ Vid. RANCAÑO MARTÍN, M.A. y MONCHÓN LÓPEZ, *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, *Óp. cit.*, pp.86-87.

En este supuesto no se aplica la regla general de cálculo que consiste en deducir de la percepción el importe de la prima satisfecha.

Si el percceptor de las rentas las ha adquirido por donación o cualquier otro negocio inter vivos a título gratuito, igualmente tributarán como rendimientos de capital mobiliario en el IRPF, en el importe del valor actuarial de las mismas cuando fueron constituidas.

Aquí no cabe la aplicación de los porcentajes fijos que establece el artículo 25.3.a) 2º y 3º de la LIRPF para las rentas diferidas, ya sean temporales o vitalicias.

4.4.2.4 Extinción de rentas temporales o vitalicias cuyo origen sea el rescate

El ejercicio del derecho de rescate en el contrato de seguro, como ya se ha comentado en el segundo capítulo de este trabajo, es un derecho que la LCS concede al tomador y, consiste en la facultad de rescindir de forma unilateral del contrato, cuya consecuencia directa es la obtención anticipada de parte o del total de la prestación que debería percibir llegado el vencimiento del contrato, proporcional al importe de la provisión matemática constituida hasta ese momento²⁸⁶.

Se pueden distinguir tres supuestos en la extinción de rentas temporales o vitalicias cuyo origen sea el ejercicio del derecho de rescate, dependiendo de cómo se haya realizado la adquisición de las referidas rentas: adquiridas a título oneroso *inter vivos*, adquiridas a título gratuito *inter vivos* y adquiridas por herencia, legado o cualquier título sucesorio *-mortis causa-*.

Cuando las rentas hubieran sido adquiridas a título oneroso inter vivos, es decir, siempre que las mismas no hubieran sido adquiridas por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, el rendimiento de capital mobiliario se calculará conforme a la fórmula contenida en el artículo 25.3.a) 5º de la LIRPF²⁸⁷:

²⁸⁶ Vid. GARCÍA BERRO, F., *Tributación del Contrato de Seguro*, Óp. cit., p. 335.

²⁸⁷ En este sentido, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2027-18, de fecha 6 de julio de 2018: “[...]Por tanto, el rendimiento del capital mobiliario será el importe percibido por el derecho de rescate total más las rentas satisfechas hasta ese momento, menos las primas pagadas, y menos la cuantía de la renta que haya tributado como rendimiento del capital mobiliario”.

Tabla 13. Cálculo del rendimiento de capital mobiliario conforme al art. 25.3.a) 5º de la LIRPF 35/2006.

Cálculo del rendimiento de capital mobiliario
(+) Importe del rescate
(+) Rentas percibidas hasta el momento del rescate
(-) Primas satisfechas
(-) Cantidades que hayan tributado como rendimientos de capital mobiliario
(-) Rentabilidad acumulada hasta constitución de rentas (sólo para las adquiridas en negocios gratuitos e inter vivos)

Fuente: Elaboración propia extraída de la LIRPF 35/2006.

En este sentido es significativa la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2158-13, de fecha 1 de julio de 2013:

“Si posteriormente se ejercita el derecho de rescate anticipado y, en consecuencia, se produce la extinción de la renta vitalicia, el perceptor obtendrá un rendimiento del capital mobiliario que vendrá determinado por el resultado de sumar el importe del rescate y las rentas brutas percibidas y restar la prima satisfecha y las cuantías que previamente hayan tributado como rendimientos del capital mobiliario.

En este sentido, el término “cuantías que hayan tributado como rendimientos del capital mobiliario” se refiere, no a la pensión bruta percibida, sino al importe resultante de aplicar sobre dicha pensión bruta el porcentaje establecido en la Ley del impuesto vigente en el momento de su percepción, importe que determina el rendimiento del capital mobiliario que se ha sometido a tributación”.

En segundo lugar, si las rentas a extinguir fueron adquiridas por donación o cualquier otro negocio jurídico a título gratuito *inter vivos*, las mismas tributarán conforme a la fórmula descrita, pero restando además la rentabilidad acumulada hasta la constitución de estas²⁸⁸.

Y, en tercer lugar, para el supuesto de que las rentas fueron adquiridas por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, es decir, por un negocio jurídico

²⁸⁸ PASCUAL DE PABLO, P., SERNA BLANCO, L. y URKIOLA FERNÁNDEZ, A., “Fiscalidad de los seguros sobre las personas”, en: *Zergak, Gaceta Tributaria del País Vasco*, núm. 36, 2008, p. 174.

mortis causa, su tributación no está sujeta al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y, por tanto, no son rendimientos de capital mobiliario.

Como última cuestión, volvemos a reiterar que, en aquellos casos de disposición parcial en contratos de seguro, para calcular el rendimiento del capital mobiliario se considerará que la cantidad recuperada corresponde a las primas satisfechas en primer lugar incluida su correspondiente rentabilidad, tal y como previene el artículo 17 del RIRPF.

4.4.2.5 El derecho de anticipo

La LCS, en su artículo 97, reconoce al tomador el derecho a solicitar un anticipo sobre el importe asegurado, una vez, como indica el artículo 96 de la LCS, han sido abonadas las dos primeras anualidades de la prima, y según conste estipulado en la póliza²⁸⁹.

La compañía aseguradora debe adelantar al tomador el importe solicitado que éste le haya solicitado, considerando a tal fin, el capital que éste tuviese garantizado en función a las primas que hubiese satisfecho. Los anticipos pueden solicitarse también para afrontar el pago de primas atrasadas por el tomador.

La percepción de anticipos al tomador supone en la práctica una minoración de derecho de rescate en el importe de los anticipos, así como de los intereses devengados y no satisfechos²⁹⁰.

Como excepción a lo manifestado, hay que traer a colación los seguros colectivos de vida que instrumentan compromisos por pensiones, en los que existe el impedimento para el tomador del seguro (empresa) de recibir anticipos o ceder o pignorar la póliza, junto con las limitaciones que se proveen en relación con los derechos de rescate y reducción de sumas aseguradas, en aras de garantizar y proteger los derechos de los asegurados/beneficiarios/trabajadores²⁹¹. Los trabajadores también

²⁸⁹ Vid. GARRIGUES, J., *Contrato de Seguro Terrestre*, 1^a y 2^a ed., Madrid, 1973 y 1983, pp. 533-535.

²⁹⁰ Vid. NATERA HIDALGO, R. (coord.), *Fiscalidad de los contratos civiles y mercantiles: fundamentos y formularios*, 3^o Ed. CISS, 2007, p. 1304.

²⁹¹ En este sentido, resultan de obligada lectura los artículos 29 y 30 del R.D. 1588/1999, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento sobre la instrumentación de los compromisos por pensiones de las empresas con los trabajadores y beneficiarios, así como la Disposición adicional primera del R.D. Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley de regulación de los Planes y fondos de Pensiones, textos en los que se establecen los supuestos en que puede ser

tienen tasados los derechos de rescate y sólo pueden hacerlo por motivos de cese o extinción de la relación laboral o, bien, por desempleo de larga duración o enfermedad grave.

La percepción de un anticipo supone tributariamente la obtención de un rendimiento de capital mobiliario, que se ha de cuantificar como previene el artículo 17 del RIRPF, que ya se ha comentado en el epígrafe anterior.

En cuanto a la imputación temporal, los rendimientos derivados de un anticipo se realizarán conforme a lo preceptuado en el artículo 14.1.a) de la LIRPF, es decir, “se imputarán al periodo impositivo en que sean exigibles por su perceptor”. Ello significa que el tomador tiene que integrarlos en su autoliquidación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas correspondiente al periodo impositivo en que se haya producido su exigibilidad como consecuencia de la solicitud y concesión de los anticipos. En este sentido, la Consulta Vinculante núm. V0399-13 de la DGT, de fecha 11 de febrero de 2013.

Un caso distinto al anticipo lo constituye el préstamo sobre la póliza otorgado por un tercero. Se trata de una alternativa al anticipo. Tal operación aparece reconocida en el artículo 99 de la LCS. El tomador puede ceder o pignorar su póliza cuando estime conveniente, tan sólo se exigen dos requisitos: que no haya sido designado beneficiario con carácter irrevocable y que lo comunique por escrito de forma fehaciente al asegurador.

La pignoración consiste, por ejemplo, en un préstamo concedido por una entidad bancaria/financiera al tomador. El tomador/prestatario le garantiza a la entidad financiera el abono del préstamo (amortización e intereses) con la pignoración de la póliza. La consecuencia es que la provisión matemática no sufre ninguna alteración, permaneciendo invariable y todas las primas satisfechas por el tomador permanecen invertidas. Lo que se traduce en una mejor tributación del préstamo sobre póliza otorgado sobre tercero para el tomador que los comentados anticipos.

ejercitado el derecho de rescate por el tomador del seguro: mantenimiento de la cobertura de los compromisos por pensiones e integración de todo o parte de los compromisos por pensiones en un contrato de seguro distinto o en un plan de pensiones. *Vid.* MARCO ALCALÁ, L.A., *Seguros de Personas. Aspectos generales, Óp. cit.*, p. 257. *Vid.* GALLEGO LOSADA, R., *Sistemas privados de pensiones en las empresas españolas*, Dykinson, 2001, pp. 126 y ss.

La cesión o pignoración de la póliza a título gratuito implica una donación y la consiguiente obligación del adquirente de tributar por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Este es el criterio seguido por la Administración Tributaria²⁹².

Ello difiere por supuesto, del asunto en el que el beneficiario designado en el contrato renuncie al cobro de las prestaciones derivadas del contrato de seguro, porque entonces no se habría producido hecho imponible²⁹³. Es lo que establece la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1668-04, de fecha 9 de septiembre de 2004:

“[...]de lo que cabe deducir que el hecho imponible no se producirá en el supuesto de que el beneficiario del seguro de vida no llegue a percibir, al menos de manera formal, la prestación derivada del seguro de vida. Por tanto, si la persona instituida como primera beneficiaria de la prestación derivada de un seguro de vida renuncia de forma pura, simple y gratuita a aquélla, no se produce el hecho imponible respecto de dicha beneficiaria, pues no ha percibido la prestación ni materialmente, ni formalmente”.

No obstante, se dispone como requisito que la renuncia a ser beneficiario de la prestación debe ser anterior a cualquier tipo de aceptación de esta condición, pues desde el momento en que se produzca la aceptación formal -por ejemplo, por renunciar a favor de persona determinada-, el aceptante se convertirá en sujeto pasivo del impuesto correspondiente a la prestación derivada del seguro de vida, sin que tal condición pueda alterarse posteriormente, con independencia de que no llegue a percibir la prestación, por renuncia posterior.

4.4.2.6 La participación en beneficios

La participación en beneficios es una figura que viene desde antiguo²⁹⁴. Ha sido utilizada de modo habitual por las compañías aseguradoras, al objeto de hacer más interesantes los contratos de seguro para los potenciales contratantes. Consiste en hacer partícipes a los tomadores de los beneficios técnicos financieros que se generen por la

²⁹² Vid. Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1677-03, de 20 octubre de 2003: “[...]Por tanto, como consecuencia de la cesión del contrato de seguro se produce una adquisición de derechos a título gratuito e *inter vivos* en la persona de la nueva tomadora, que estará sujeta a tributación como donación en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones”.

²⁹³ Vid. ARRANZ DE ANDRÉS, C., “El contrato de seguro de vida en el ISD”, en: *Revista Española de Derecho Financiero*, *Óp. cit.*, pp. 119-156.

²⁹⁴ En el año 1926 encontramos referencia a este tipo de contratos de seguro de vida. Vid. BENÍTEZ DE LUGO, F., “El contrato de seguro de vida con participación del asegurado en los beneficios de la compañía aseguradora”, en: *Revista Economía* núm. 64, 1926, pp. 21-22.

inversión de las provisiones matemáticas, e igualmente aquellos beneficios producto de la baja siniestralidad en el contrato de seguro de que se trate²⁹⁵. Es decir, supone una rentabilidad adicional al interés técnico garantizado en el contrato de seguro de vida por el asegurador.

Según MARCO ALCALÁ en ellos se encuentra el precedente de los seguros de vida como instrumento financiero. En esencia, porque en la participación en beneficios el tomador asume, aunque sea de un modo exíguo, el riesgo de inversión de las primas con la finalidad de rentabilizar sus ahorros²⁹⁶.

La participación en beneficios se puede concretar por cualquiera de las siguientes operaciones²⁹⁷:

- Reducción del importe de la prima a satisfacer en el contrato de seguro.
- Constitución de un depósito pagadero bien, tras el fallecimiento del tomador, o bien, llegado el vencimiento establecido en el contrato.
- Aumento de las prestaciones previstas para las contingencias estipuladas en el contrato.
- Ampliación de las contingencias
- Pago directo en efectivo al tomador/asegurado (dinerario o en especie).

Con carácter general, a final del ejercicio fiscal, la compañía aseguradora informa al tomador/asegurado de los beneficios que se han originado y el importe del capital que le corresponderá llegado el vencimiento del contrato²⁹⁸.

²⁹⁵ Vid. RAMÍREZ MEDINA, E. y ORTÍZ DE JUAN, M., “Rendimientos procedentes de operaciones de capitalización, de contratos de seguro de vida o invalidez y de rentas derivadas de la imposición de capitales”, en: GALÁN RUIZ y J. GUTIÉRREZ LOUSA, M. (coords.); CORDÓN EZQUERRO, T. y RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A. (Dirs.), *El impuesto sobre la renta de las personas físicas*, Ed. Civitas, 2009, pp.443-488. Igualmente, TAPIA HERMIDA, A.J., *Derecho de Seguros y Fondos de Pensiones*, 2º ed., Barcelona, 2003, pp. 228 y 229.

²⁹⁶ Vid. MARCO ALCALÁ, L.A., *Seguros de Personas. Aspectos generales. Óp. cit.*, 2006, p.39.

²⁹⁷ Vid. *Diccionario del seguro de Fundación MAPFRE*, disponible en: https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/p/participacion-en-beneficios.jsp, [última consulta 31/12/2019].

²⁹⁸ No obstante, al concertar un contrato de seguro sobre la vida en el que el tomador no asuma el riesgo de la inversión, el artículo 96.3 de la ROSEAR establece la obligatoriedad para la entidad aseguradora de informar al tomador sobre la rentabilidad esperada de la operación. Este precepto ha de completarse con lo estipulado en el artículo 8 de la Orden ECC/2329/2014, de 12 de diciembre de 2014, que regula el cálculo de la rentabilidad esperada de las operaciones de seguro de vida, cuya entrada en vigor se produjo el 13/12/2015: “En seguros con participación en beneficios, la rentabilidad esperada incluirá la rentabilidad mínima garantizada así como ejemplos de la rentabilidad total efectivamente

La estipulación de participación en beneficios suele ser habitual en las pólizas colectivas de contratos de seguro vida ahorro. Cuanto más asegurados tenga la póliza colectiva mayor será el importe de los beneficios.

La tributación de la participación en beneficios para el tomador dependerá de la operación empleada por la aseguradora para su abono:

- a) No se producirá el hecho imponible previsto en la LIRPF para tributar por IRPF si la operación consiste en aumentar el capital que garantiza la póliza, o bien, en la disminución del importe a satisfacer por desembolsos de primas futuras. En tales supuestos, la tributación para el tomador se producirá en el ejercicio fiscal en el que éste perciba la prestación, conforme se establece en el art. 14.1.a) de la LIRPF.
- b) En cambio, se realiza el hecho imponible del IRPF, concretado en la percepción de un rendimiento de capital mobiliario, cuando la operación consista en un pago directo (dinerario o en especie) para el tomador/asegurado/beneficiario.

En este último supuesto, es del todo dudoso como ha de cuantificarse este rendimiento de capital mobiliario en la base imponible, si bien por la totalidad, o bien sólo una parte, por entender que en la cantidad percibida se incluye una devolución de las primas²⁹⁹. Sobre ello no se ha encontrado apenas doctrina de la Administración Tributaria y tampoco jurisprudencia. Si bien coincidimos con RAMÍREZ MEDINA Y ORTIZ DE JUAN en que la participación en beneficios es básicamente un rendimiento del ejercicio fiscal que aún no se ha incorporado a las provisiones matemáticas de la póliza, aumentándolas. Las primas satisfechas, por el contrario, si están integradas en las provisiones matemáticas de la póliza. Como consecuencia de ello, la participación en beneficios no integra, en sí misma, ninguna devolución de primas que hayan sido satisfechas con anterioridad, por lo que estaríamos en su totalidad ante un rendimiento de capital mobiliario derivado de un contrato de seguro.

obtenida (incluyendo la participación en beneficios) según la experiencia demostrable de la entidad en los últimos dos ejercicios. Deberá igualmente informarse de que la estimación de rentabilidad correspondiente a la participación en beneficios está basada en supuestos hipotéticos y que la misma podría diferir de la realmente obtenida”.

²⁹⁹ *Vid.* RAMÍREZ MEDINA, E. y ORTIZ DE JUAN, M., “Rendimientos procedentes de operaciones de capitalización, de contratos de seguro de vida o invalidez y de rentas derivadas de la imposición de capitales”, *Óp. cit.*, pp. 443-488.

4.4.2.7 La imputación temporal de las percepciones en los contratos de seguro de vida

La imputación temporal de los rendimientos derivados del rescate de un contrato de seguro de vida capital diferido en el IRPF se produce en el periodo impositivo correspondiente al momento en que, una vez solicitado a la entidad aseguradora, la cantidad que corresponda al mismo resulte exigible por el tomador del seguro. Esto se corresponde con la regla general lo que previene el artículo 14.1.a) de la LIRPF cuando dice: “Los rendimientos del trabajo y del capital se imputarán al período impositivo en que sean exigibles por su perceptor.”

La exigibilidad viene determinada por la normativa de seguros y, claro está, por lo que se haya pactado en la póliza³⁰⁰. Ello significa que la percepción obtenida en el ejercicio del derecho de rescate deberá imputarse al periodo impositivo en que se reconozca el derecho a su percepción³⁰¹. La citada regla general también será aplicable para el supuesto de solicitud de anticipos en un seguro de vida realizada por el tomador del seguro. Este deberá integrarlos en la declaración del IRPF correspondiente al periodo impositivo en que se haya producido su exigibilidad como consecuencia de su solicitud y concesión. A tal efecto, la Consulta Vinculante de la DGT núm. V0399-13, de fecha 11 febrero de 2013.

No obstante, si atendemos a la regla especial prevista en el art. 14.2.a) de la LIRPF, cuando una prestación derivada de un contrato de seguro no se hubiese materializado por encontrarse pendiente de resolución judicial (litigio sobre el derecho a la percepción o bien la cuantía), los importes que no hubieran sido satisfechos se imputarán al periodo impositivo en que la citada resolución adquiera firmeza. No basta sólo el desacuerdo, es necesario judicializar la desavenencia para acogerse a la regla especial. Es lo que dice la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V3132-16, de fecha 6 julio de 2016. Y, en cuanto al periodo impositivo en que la resolución judicial adquiere firmeza, es de interés, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0873-16, de fecha 9 marzo de 2016.

³⁰⁰ En este sentido, es preciso consultar la normativa propia del contrato de seguro, concretamente los artículos 1, 16 y 18 de la Ley 50/1980, de Contrato de Seguro.

³⁰¹ Sobre ello resulta interesante la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0090-16, de fecha 14 enero de 2016.

Existe, además, otra regla general de imputación establecida en el artículo 14.2.h) de la LIRPF aplicable a los seguros *Unit Linked*, que recordemos son aquellos en el que el tomador asume el riesgo de la inversión:

Se imputará como rendimiento de capital mobiliario a que se refiere el artículo 25.3 de esta Ley, de cada período impositivo, la diferencia entre el valor liquidativo de los activos afectos a la póliza al final y al comienzo del período impositivo en aquellos contratos de seguros de vida en los que el tomador asuma el riesgo de la inversión. El importe imputado minorará el rendimiento derivado de la percepción de cantidades en estos contratos.

Si bien no resultará de aplicación esta regla especial de imputación cuando se produzca alguna de las dos circunstancias siguientes: a) en la póliza del contrato no se otorgue al tomador la facultad de modificar las inversiones que están afectas a la misma; b) las provisiones se encuentren invertidas en acciones o participaciones de inversión colectiva, o bien, en conjuntos de activos reflejados de forma separada en el balance de la actividad aseguradora. Es decir, sean seguros cuya finalidad consista en la inversión más que en la previsión³⁰². En estos supuestos, la imputación se llevará a cabo conforme a la regla general del artículo 14.1.a) de la LIRPF. En este sentido son interesantes las Consultas vinculantes de la DGT: núm. V2366/08, de fecha de 15 diciembre de 2008, y la núm. V1295-09, de fecha 1 junio de 2009.

La LIRPF 35/2006, como ya se ha comentado en otro de los capítulos de este trabajo, suprimió las reducciones correspondientes a los rendimientos netos por la obtención de rentas irregulares de capital mobiliario derivadas de operaciones de capitalización, y de las percepciones originadas por los contratos de seguro de vida e invalidez regulados en el artículo 25.3.a) de la LIRPF, al establecer la integración de estos rendimientos en la base del ahorro del impuesto.

Sólo pueden beneficiarse de los coeficientes reductores los rendimientos de capital mobiliario que sean encuadrables dentro del apartado 4 del artículo 25 de la LIRPF.

³⁰² Vid. RANCAÑO MARTÍN, M.A., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, *Óp. cit.*, p. 113.

4.4.3 Integración de los rendimientos de capital en la Base del Ahorro del IRPF

Una vez determinado el rendimiento de capital mobiliario conforme a lo prevenido en el artículo 25 de la LIRPF, éste se integrará la renta del ahorro conforme a lo preceptuado en el artículo 46 de la LIRPF 35/2006.

Gravándose al tipo establecido en la base liquidable del ahorro sin importar el periodo de generación de las rentas. Lo que implica la desaparición de los coeficientes de reducción establecidos para aquellas rentas que tenían un periodo de generación superior a dos años, es decir, las rentas calificadas como irregulares. En principio esto supuso una homogeneización y, además, una mejora en la tributación de gran parte de los productos financieros, pues pasaron de un tipo progresivo, que oscilaba con la antigua LIRPF 40/1998 entre un tipo marginal mínimo del 15% y un máximo del 45% que tributaba en la base liquidable general, a tributar en el año 2007 a un tipo fijo del 18% en la base liquidable del ahorro³⁰³.

Si nos centramos en los rendimientos generados por contratos de seguro de vida, nuevamente hay que diferenciar si los mismos han sido percibidos en forma de capital o en forma de renta:

Para los rendimientos percibidos en forma de capital, la reforma de 2006 suprimió los coeficientes reductores del 75% (más de cinco años entre el pago de la prima y el cobro del capital) y del 40% (más de dos años). Lo que implicó que, para aquellos seguros de vida más antiguos, es decir, con un periodo de generación más largo, que antes podían acogerse a la reducción del 75%, la nueva tributación les perjudicó claramente. No obstante, se estableció un sistema de compensación fiscal para los seguros que habían sido contratados antes del 20/01/2006, si realmente la nueva tributación les resultaba más lesiva³⁰⁴.

Los rendimientos percibidos en forma de renta, se mantuvieron las escalas en función de los años y la temporalidad del rentista, si bien, se produjo una rebaja de los

³⁰³ Vid. MARTÍNEZ AZUAR, J.A., “La fiscalidad del ahorro tras la reforma del IRPF”, en: *Análisis Financiero*, núm. 103, 2007, pp. 40-51.

³⁰⁴ La fecha de 20/01/2006 se corresponde con la fecha de presentación del Anteproyecto de la LIRPF 35/2006. Como dice MARTÍNEZ AZUAR lo más correcto hubiese sido que la citada fecha hubiese sido la de entrada en vigor de la LIRPF.

coeficientes de las mismas, lo que supuso una mejora de la tributación de estos rendimientos. Los nuevos porcentajes se aplicaron a partir del 01/01/2007, independientemente de la fecha en que hubiese sido constituida la renta.

El tipo de gravamen que ha recaído sobre sobre las rentas del ahorro, también ha sido objeto de numerosas modificaciones, pasando inicialmente de un tipo fijo proporcional del 18% en los años 2007-2009, a una escala progresiva de tres escalones, con subidas y bajadas de tipos, según ha ido determinando el legislador dependiendo de las etapas de crisis económicas o en función de los tiempos de mejor bonanza.

Así, podemos comenzar con la Ley 26/2009, de 23 de diciembre de 2009, de Presupuestos Generales del Estado para 2010, que modificó el tipo fijo del 18% que no realizaba distinciones por tramos en la base liquidable del ahorro. Estableciendo nuevos tipos de gravamen para las rentas del ahorro en el IRPF. Para ello configuró una pequeña escala de dos escalones, con unos porcentajes más elevados del 19% y 21%.

Tabla 14. Tipos de gravamen del ahorro en el año 2010

Base liquidable	Tipo de gravamen
Hasta 6.000 €	19%
Desde 6.000,01€ en adelante	21%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Ley 26/2009.

Más tarde, debido a la grave crisis económica que azotaba a nuestro país, se publica el Real Decreto-Ley 20/2011, de 30 de diciembre, de medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público, que incrementó los tipos del ahorro con un gravamen complementario para aumentar la recaudación por IRPF. A tal efecto, se incrementaron de forma gradual en 2%, 4% y 6%, estableciéndose un nuevo tipo del 27% para rentas de 24.000 euros en adelante. La citada reforma se incorporó a la LIRPF 35/2006 mediante la Disposición adicional trigésimo-quinta.

También se incrementó el tipo de retención aplicable a este tipo de rendimientos al tipo fijo del 21%, que hasta esa fecha había sido del 19%.

Con la publicación del Real Decreto-Ley 9/2015, de 10 de julio, de medidas urgentes para reducir la carga tributaria soportada por los contribuyentes del Impuesto

sobre la Renta de las Personas Físicas y otras medidas de carácter económico, se aprobó una nueva escala del ahorro, con la finalidad de adelantar seis meses la rebaja del IRPF, ya que la medida entraba en vigor con fecha 01 de enero de 2015.

La antigua escala de dos escalones pasó a ser aún más progresiva, dotándola de un nuevo escalón, con una rebaja de medio punto en los gravámenes, en función de la base imponible. A continuación, se expone una tabla comprensiva de la evolución de los tipos de gravámenes desde el año 2011 a 2018.

Tabla 15. Evolución de los Tipos de gravamen de las Rentas del Ahorro Años 2011 a 2016 y ss.

Escala y Tipos años 2011 a 2014			Escala y Tipos años 2015 a 2016 y ss.		
Base Liquidable euros	2011	2012 - 2014	Base Liquidable euros	2015	2016 y ss.
Hasta 6.000	19%	21%	Hasta 6.000	19,50%	19%
6.000 -24.000	21%	25%	6.000 -50.000	21,50%	21%
De 24.000 en adelante	21%	27%	50.000 en adelante	23,50%	23%

Fuente: Elaboración propia.

4.5 DISPOSICIONES DE DERECHO TRANSITORIO EN MATERIA DE SEGUROS DE VIDA

Con carácter general en Derecho Tributario se aplica la norma vigente al tiempo del devengo de la obligación tributaria principal, siendo el criterio habitual de nuestro legislador la aplicación de las leyes a los periodos impositivos iniciados con posterioridad a su entrada en vigor³⁰⁵.

No obstante, las modificaciones de gran calado, aplicables a los rendimientos de capital mobiliario originados por contratos de seguro de vida, que aparecen insertas en la LIRPF 35/2006 referidas a la eliminación de los coeficientes reductores en los casos de irregularidad y los coeficientes de abatimiento, han provocado que el legislador haya establecido en la Ley un conjunto de Disposiciones transitorias para no conculcar el principio de seguridad jurídica, atemperando de este modo el conflicto que pudiera provocar la nueva regulación en aquellos hechos imposables nacidos durante la vigencia

³⁰⁵ Vid. FALCÓN Y TELLA, R., “Devengo y determinación de la norma aplicable en la nueva Ley General Tributaria”, Comunicación, en: *Jornadas de Estudio sobre la nueva Ley General Tributaria*, 22-25 Noviembre 2004 en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid, España.

de anteriores leyes de IRPF³⁰⁶. Este régimen transitorio se encuentra desarrollado en las Disposiciones transitorias cuarta, quinta y decimotercera de la LIRPF 35/2006. Resultando su inclusión un tanto confusa y complicada como podremos apreciar en los siguientes epígrafes.

4.5.1 Régimen transitorio establecido para las rentas vitalicias y temporales

La LIRPF 35/2006 fijó, en su Disposición transitoria quinta, un régimen transitorio aplicable a las rentas vitalicias y temporales:

- Para rentas percibidas con posterioridad a la entrada en vigor de la Ley, es decir, 01 de enero de 2007, pero constituidas con fecha anterior a 01 de enero de 1999: Aplicación de los porcentajes establecidos en el artículo 25.3.a) números 2º y 3º de la LIRPF. Teniendo en cuenta la edad que tuviera el perceptor de la renta a su constitución, si la renta era vitalicia; o bien, la duración de la renta si era temporal.

- Para rentas percibidas con posterioridad a la entrada en vigor de la Ley, es decir, 01 de enero de 2007, pero constituidas entre el 01 de enero de 1999 y el 31 de diciembre de 2006: Aplicación de los porcentajes establecidos en el artículo 25.3.a) números 2º y 3º de la LIRPF. Teniendo en cuenta la edad que tuviera el perceptor de la renta a su constitución, si la renta era vitalicia; o bien, la duración de la renta si era temporal. A ello se le adicionará la rentabilidad obtenida hasta la constitución de la renta prevista en el artículo 25.3.a) número 4.

La LIRPF 35/2006, para los casos de rescate, con posterioridad a 01 de enero de 2007, de rentas temporales o vitalicias constituidas con antelación a la entrada en vigor de la LIRPF 40/1998, recogía un régimen transitorio prácticamente idéntico al establecido en la Disposición transitoria séptima del TRLIRPF 3/2004.

³⁰⁶ *Vid.* Sentencia del TC (Pleno), núm. 126/1987, de 16 de julio de 1987, (RTC 1987\126), FJ 11º, sobre la retroactividad de grado medio o impropia: “la licitud o ilicitud de la disposición resultaría de una ponderación de bienes llevada a cabo caso por caso teniendo en cuenta, de una parte, la seguridad jurídica y, de otra, los diversos imperativos que pueden conducir a una modificación del ordenamiento jurídico-tributario, así como las circunstancias concretas que concurren en el caso”.

4.5.2 Régimen transitorio aplicable a los rendimientos generados por contratos de seguro de vida con anterioridad a 01 de enero de 1999

A las rentas percibidas hasta el 31 de diciembre de 2005 se aplicó la Disposición transitoria quinta del TRLIRPF 3/2004, que regulaba la percepción de un capital diferido cuya tributación dependía del momento de satisfacción de las primas. Además del cálculo conforme a los artículos 23, 24 y 94 del TRLIRPF, excluyéndose lo prevenido en el artículo 94.2. b), si las mismas, fueron satisfechas con antelación a 01 de diciembre 1994, el cálculo del rendimiento se efectuaba por la aplicación de los porcentajes de reducción contenidos en la Disposición transitoria octava de la Ley 18/1981 IRPF³⁰⁷.

El sistema de cálculo se resumía en las siguientes fases³⁰⁸:

- a) Determinar cuál era el periodo de tiempo transcurrido entre el abono de cada prima y el 31 de diciembre 1996.
- b) A cada periodo de permanencia que excediese de dos aplicarle el coeficiente reductor del 14,28%.
- c) Consecuencia, si los periodos de permanencia eran superiores a 6 años, y aplicar el redondeo por exceso, el rendimiento no tributará³⁰⁹.

La LIRPF 35/2006 incorpora en su Disposición transitoria cuarta un sistema muy parecido al que ya se había establecido en la Disposición quinta del TRLIRPF 3/2004. El rendimiento se calcula por las reglas generales del artículo 25.3.a) de la LIRPF, y se aplican los coeficientes reductores para las prestaciones en forma de capital cuyas primas fueron satisfechas con antelación a 31 diciembre de 1994.

³⁰⁷ Recordemos que estos rendimientos tributaban como Incrementos y disminuciones de patrimonio. Se contemplaba una reducción. Esta reducción perseguía reducir el incremento patrimonial teniendo en cuenta el tiempo transcurrido porque no se contemplaba la actualización del valor de adquisición del bien transmitido. Hasta el 31/12/2014 también se tuvieron en cuenta las reducciones del 40% y del 75% que se aplicaban en la normativa vigente hasta el 31/12/2006. Lo que se tradujo en que a estos rendimientos les eran de aplicación además de lo establecido en la Disposición transitoria cuarta de la LIRPF 35/2006, la citada regla de compensación. A partir del 01/01/2015 la compensación quedó suprimida.

³⁰⁸ Vid. RACAÑO MARTÍN, M.A. y MONCHÓN LÓPEZ, L., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, *Óp. cit.*, p. 301.

³⁰⁹ La reducción sería $14,28\% \times 7 = 99,96\%$

Coincidimos con MONCHÓN LÓPEZ, en que la norma es sumamente confusa³¹⁰. Si la dividimos en varios estadios:

- a) Cálculo del rendimiento conforme al art. 25.3.a)
- b) Distinguir tantos rendimientos parciales como primas se hayan satisfecho antes del 31 diciembre de 1994.
- c) Estos rendimientos parciales se prorratean en dos partes diferenciadas:
 - Desde el pago de la prima hasta el 20 de enero de 2006.
 - Desde el 21 de enero de 2006 hasta la fecha de abono de la prestación.
- d) Hay que determinar el importe a reducir de cada una de las partes anteriores al 20 de enero de 2006 de los rendimientos parciales. Aplicando el coeficiente de abatimiento en función del tiempo que haya transcurrido (entre el pago de la prima y el 31 diciembre de 1994), redondeando por exceso y un coeficiente reductor del 14.28% por cada año³¹¹.
- e) El último paso, sería el cálculo del rendimiento. Este vendrá dado por la diferencia entre el rendimiento calculado conforme al artículo 25.3.a) y la suma de cada una de las reducciones parciales.

Este régimen ha sido objeto de modificación por el artículo 81 de la Ley 26/2014, afectando a los seguros de vida generadores de incrementos o disminuciones patrimoniales con anterioridad a 1 de enero de 1999. Incluyendo una limitación de 400.000 euros.

El nuevo régimen afecta a aquellos contratos de seguros que se hubiesen suscrito con anterioridad a 31 de diciembre de 1994. Según la vigente disposición adicional cuarta de la LIRPF 35/2006:

La primera operación consiste en el cálculo de cuál es la parte del rendimiento neto que corresponde a cada prima que fue abonada con anterioridad al 31 de diciembre

³¹⁰ Vid. RACAÑO MARTÍN, M.A. y MONCHÓN LÓPEZ, L., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, Óp. cit., p. 306.

³¹¹ Vid. ALONSO ALONSO, R., *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Comentarios y Casos Prácticos*, Vol. 1, 2ª ed., CEF, 2012, pp. 329-330.

de 1994. Una vez realizado el cálculo, se efectúa la multiplicación de este por el coeficiente de ponderación que resulte del siguiente cociente:

- Numerador: Resultado de multiplicar el número de años transcurridos desde que fue satisfecha hasta el cobro de la percepción.
- Denominador: Suma de los productos resultantes de multiplicar cada prima por el número de años transcurridos desde que fue satisfecha hasta el cobro de la percepción.

La segunda fase consiste en determinar qué parte de ese rendimiento neto se ha originado con anterioridad al 20 de enero de 2006. Para ello se multiplicará la cuantía resultante de la primera operación por el siguiente cociente:

- Numerador: tiempo transcurrido entre el pago de la prima y el 20 de enero de 2006.
- Denominador: tiempo transcurrido entre el pago de la prima y la fecha del cobro de la prestación.

La tercera fase, se aplicará a aquellos rendimientos obtenidos a partir del 1 de enero de 2015. Es aquí donde se introduce el límite cuantitativo al importe del rendimiento neto que puede ser objeto de reducción por los coeficientes de abatimiento, que será la parte proporcional correspondiente a los primeros 400.000 euros que se hayan obtenido a partir del 1 de enero de 2015 (los que con anterioridad a 1 de enero de 1999 originaban incrementos y disminuciones de patrimonio)³¹².

Este régimen supone que, para los contratos de seguros de vida en los que se hubieran satisfecho primas con anterioridad a 31 de diciembre de 1994, la parte del rendimiento generado hasta el 20 de enero de 2006 se reducirá en un 14,28% por cada año transcurrido, redondeado por exceso, que medie entre el abono de la prima y el 31 de diciembre de 1994³¹³. En este sentido, resulta sumamente aclaratoria la Consulta vinculante de la DGT, núm. V-1015-18, de 19 de abril de 2018.

³¹² Vid. ALONSO ALONSO, R., “Análisis de las modificaciones introducidas en el IRPF por la Ley 26/2014 de reforma de la Ley 35/2006”, *Óp. cit.* pp. 111-116.

³¹³ Vid. INSTITUTO SANTA LUCIA, *Tributación de los seguros de vida en el IRPF*, disponible en: <https://institutosantalucia.es/tributacion-seguros-vida-irpf/>, última consulta [1/09/2019].

CAPITULO V

TRIBUTACIÓN DE LOS DISTINTOS CONTRATOS DE SEGURO DE VIDA EN EL IRPF

“El impuesto que cada individuo debe pagar debe ser cierto y no arbitrario. El momento del pago, la forma del mismo, la cantidad a pagar, todos deben resultar meridianamente claros para el contribuyente y para cualquier otra persona. Cuando esto no sucede así, cada persona sujeta al impuesto se halla en cierta medida en manos del recaudador, que puede aumentar el impuesto sobre algún contribuyente molesto o arrancarle, por su terror ante tal incremento, alguna propina o regalo”

(Adam Smith)³¹⁴

³¹⁴ Vid. SMITH, ADAM, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, (La riqueza de las Naciones), Londres, 1776, Libro V, Parte II, pp. 747.

5.1 INTRODUCCIÓN

Dentro de nuestro objetivo, hemos abordado el estudio sistemático de la tributación del contrato de seguro de vida de un modo general. No obstante, queda por abordar el estudio de aquellas tipologías singulares del contrato de seguro de vida.

Como dijimos en el capítulo II de esta investigación, han sido numerosos los contratos de seguro de vida que han nacido en el ámbito del Derecho Tributario, en lugar de hacerlo en su ámbito natural el Derecho Civil o Mercantil. Así ha ocurrido con algunos de los contratos de seguro de vida cuyo estudio tributario nos sumergimos a continuación, como son los Planes Individuales de Ahorro Sistemáticos, los seguros *Unit Linked* y los Seguros Individuales de Ahorro a Largo Plazo.

También hemos querido tratar el régimen tributario aplicable a aquellos contratos de seguro de vida como son los Planes de Previsión Asegurada, los seguros colectivos generadores de prestaciones que no tienen la consideración de rendimientos de trabajo diferenciándolos de aquellos que sí la tienen, y también los seguros de dependencia y los de vida de amortización de préstamos hipotecarios.

5.2 LOS PLANES DE PREVISIÓN ASEGURADOS

5.2.1 Cuestiones Generales

Los Planes de Previsión Asegurados fueron incorporados, por primera vez, en nuestra normativa tributaria, el 1 de enero de 2003, en virtud de la modificación operada por el artículo 48 de la Ley 46/2002, de 18 de diciembre, de reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y por la que se modificaron las leyes de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de no residentes en la LIRPF 40/1998, (*Vid.* artículo 48.3 de este último texto legal y el artículo 50 del Reglamento de IRPF), así como la Resolución de la DGSFP de 5 de marzo de 2003.

Actualmente, estos seguros se encuentran regulados fiscalmente en el artículo 51.3 de la LIRPF 35/2006 y el artículo 49 del Real Decreto 439/2007, por el que se

aprueba el Reglamento de IPRF, en los que se establece que deben de cumplir con los siguientes requisitos³¹⁵:

- El contribuyente deberá figurar en la póliza como tomador, asegurado y beneficiario.
- Las contingencias cubiertas, sólo podrán las de jubilación, incapacidad laboral total, incapacidad permanente absoluta y gran invalidez, muerte y dependencia severa o gran dependencia, tal y como dispone el artículo 8.6 del Texto Refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones. Teniendo como cobertura principal la de jubilación³¹⁶.

Sólo es posible el rescate del PPA, ya sea parcialmente o de forma total, cuando se produzca la contingencia de desempleo de larga duración o de enfermedad grave, tal y como establece el artículo 8.8 del citado TRLRFPF.

Los PPA deben tener una garantía del tipo de interés hasta su vencimiento que se ha de calcular mediante el uso de técnicas actuariales, lo que hace que su rentabilidad quede muy limitada. La DGSFP es la encargada de publicar anualmente el tipo interés máximo anual para los PPAS³¹⁷. Ello es lo que lo diferencia claramente de un Plan de Pensiones.

Los PPAS son compatibles con los Planes de Pensiones, es decir, se pueden simultanear. También se permite el traspaso de un PPA a un Plan de Pensiones y al contrario sin ningún tipo de coste fiscal. Son un claro competidor para los planes de pensiones ya que gozan de ventajas fiscales sobre los mismos, como son la rentabilidad garantizada durante la vigencia del plan y la imposibilidad de disminución del capital aportado, en los demás aspectos son muy parecidos (desgravaciones en renta y

³¹⁵ Sobre los requisitos resulta interesante la Consulta vinculante de la DGT, núm. V1600-11 de 20 junio de 2011, que remite a la regulación de los Planes de Pensiones: “[...]En los aspectos no específicamente regulados en los párrafos anteriores y sus normas de desarrollo, el régimen financiero y fiscal de las aportaciones, contingencias y prestaciones de estos contratos se regirá por la normativa reguladora de los planes de pensiones [...]”.

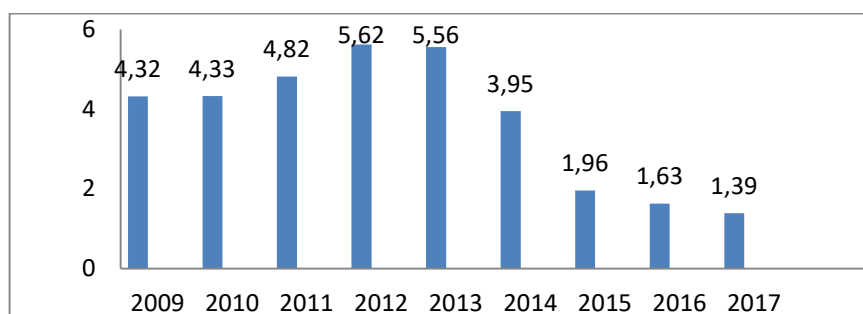
³¹⁶ “Se entenderá que un contrato de seguro cumple el requisito de que la cobertura principal de la jubilación cuando se verifique la condición de que el valor de las provisiones matemáticas para jubilación y dependencia alcanzadas al final de cada anualidad representen al menos el triple de la suma de las primas pagadas desde el inicio del plan para el capital de fallecimiento e incapacidad” *Vid.* artículo 49.1 Reglamento de IRPF.

³¹⁷ Este tipo de interés técnico es bruto, lo que significa que habría que descontar del mismo los gastos y costes de gestión y administración.

rescate)³¹⁸. La opción entre uno y otro dependerá del mayor o menor riesgo que desee asumir el inversor.

En el Gráfico 6 se observa la evolución de los tipos de interés máximos que se han ido publicando por la DGSFP para los PPAS, alcanzando su punto álgido durante los años 2012 y 2013, con un interés superior a un 5%. Desde entonces, han ido paulatinamente en decreciendo, teniendo en la actualidad una rentabilidad que no llega ni tan siquiera al 1,4%.

Gráfico 6. Evolución tipos de interés máximos en los PPAS (años 2009-2017) *



* Evolución del interés máximo a utilizar en los planes y fondos de pensiones respecto a las contingencias en que esté definida la prestación y para las que se garantice exclusivamente un tipo de interés mínimo o determinado en la capitalización de las aportaciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de las Resoluciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

5.2.2 Cuestiones Tributarias

Constituyen contratos de seguro de vida que se encuentran sometidos a la legislación general del seguro, si bien, en el ámbito tributario tienen una serie de particularidades³¹⁹:

³¹⁸ Vid. TAPIA HERMIDA, J.A., “Aspectos Polémicos y Novedosos del Seguro de Vida”, *Óp. cit.*, pp. 23 y ss. Igualmente, la Sentencia de la AP. de Pontevedra (Secc. 1ª), núm. 544/2009, de 5 de noviembre de 2009, (AC2010\26), que establece en su FD 3º las similitudes y las diferencias entre ambos instrumentos de previsión social: “[...]siendo que se trata, dígame lo que se diga, de dos figuras muy próximas, (hasta el punto de que la legislación permite traspasar con facilidad, total o parcialmente el capital consolidado en un Plan de Previsión a un Plan de Pensiones o a otro Plan de Previsión), destacando quizás la diferencia de que los planes de previsión de asegurados tienen la obligación de establecer una garantía de tipo de interés hasta su vencimiento, mientras que los planes de pensiones no ofrecen, de forma general, rendimientos fijos, sino que su rentabilidad depende del comportamiento de los activos en los que se invierten en los mercados financieros, mientras que las coberturas y los incentivos fiscales son prácticamente coincidentes”.

a) Aportaciones:

El importe del pago de las primas efectuadas por el tomador/asegurado reduce la base imponible en el IRPF, al igual que sucede con los Planes y Fondos de Pensiones. Siendo el límite de la aportación la suma de 8.000 euros/año. La reducción general para aplicar sobre la base es la menor de entre las siguientes cantidades: 8.000 euros, o bien, el 30% de los rendimientos netos del trabajo personal y de actividades económicas³²⁰.

b) Otras reducciones³²¹:

- El límite de la citada reducción general puede aumentar en el supuesto de tomadores/asegurados cuyo cónyuge no perciba rendimientos del trabajo personal o de actividades económicas o los mismos sean inferiores a 8.000 euros. En estos casos, el tomador/asegurado puede reducir de su base imponible el importe de las primas abonadas a favor de su cónyuge con el límite máximo de 2.500 euros/año³²².

- Personas con discapacidad cuyo grado de minusvalía sea igual o superior al 65%, el límite de la reducción se sitúa en la cantidad de 24.250 euros. En estos casos, también hay establecido un límite de 10.000 euros anuales como aportación de primas.

- Los excesos de aportación que no hayan podido ser objeto de reducción en un ejercicio fiscal podrán aplicarse como reducción de la base imponible en los cinco ejercicios fiscales siguientes.

c) Prestaciones:

³¹⁹ Vid. LÓPEZ DIAZ, A. *Fiscalidad y Previsión social. Planes de pensiones y otras operaciones de seguros en la imposición personal sobre la renta (Ley 35/2006)*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 269.

³²⁰ La normativa anterior al ejercicio 2015 contemplaba límites más elevados para estas aportaciones: se establecía la suma de 10.000 euros (o 30% de los rendimientos de trabajo personal y actividades económicas) con carácter general, o bien, la cantidad de 12.500 euros (ó 50% los referenciados rendimientos) para contribuyentes de 50 años o más. Este beneficio para mayores de 50 años ha desaparecido en la actualidad tras la reforma operada por el artículo 73 de la Ley 26/2014 en la Disposición adicional decimosexta de la LIRPF. Vid. sobre este tema, CALVO VERGEZ, J., “Principales novedades de la campaña de Renta 2015 tras la reciente reforma tributaria”, en: *Aranzadi Digital* núm. 1/2016, parte Estudios y Comentarios. Disponible en: <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=Ibb67e8301d5a11e6a0a5010000000000&rguid=i0ad82d9a0000016db5470c7277fec1f5&src=withinResuts&spos=7&epos=7&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, [última consulta 10/09/2019].

³²¹ Vid. ALAMO CERRILLO, R., “Familia e IRPF”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 21/2016, pp. 23-34.

³²² Las aportaciones deben haber sido realizadas a un plan de previsión asegurado del que sea participe, mutualista o titular el cónyuge.

Las prestaciones percibidas por el tomador/asegurado tienen la consideración de rendimientos del trabajo personal, y deben integrarse en la base imponible general del IRPF³²³. Así lo dispone el artículo 17.2.a) apartado 6º de la LIRPF: “[...] En todo caso tendrán la consideración de rendimientos del trabajo: las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los planes de previsión asegurados.” Tributando conforme a las tablas del IRPF, cuyos coeficientes oscilan entre el 19% y el 45%, debido a que las mismas tributan en la base general del impuesto conforme a una escala progresiva.

Tabla 16. Tramos del IRPF aplicable al ejercicio fiscal 2018

Base liquidable (en euros)		Tipos aplicables		
Desde	Hasta	Estatal	Autonómico	Total
0	12.450	9,5%	9,5%	19%
12.450	20.200	12%	12%	24%
20.200	35.200	15%	15%	30%
35.200	60.000	18,5%	18,5%	37%
Más de 60.000		22,5%	22,5%	45%

Elaboración propia conforme a los datos consignados en la LIRPF 35/2006

Además, conforme al esquema de liquidación previsto para los rendimientos del trabajo personal, éstos pueden ser objeto, por un lado, de la minoración de 2.000 euros recogida en el artículo 19.2.f) de la LIRPF y, por otro, de las reducciones previstas en el artículo 20 de la LIRPF siempre que el contribuyente no tenga otras rentas distintas a las del trabajo y el importe de los rendimientos netos del trabajo sea inferior a 16.825 euros.

Igualmente, también será objeto de aplicación el mínimo personal³²⁴ establecido en el artículo 57 de la LIRPF que asciende a 5.550 euros anuales con carácter general, pero para aquellos contribuyentes que hayan superado los 65 años se eleva a 6.700 euros, y para mayores de 75 años sube hasta los 8.100 euros. Estas últimas cantidades no se restan de la base imponible porque se detraen de la cuota íntegra, lo que supone un cierto crecimiento de la progresividad del impuesto³²⁵.

³²³ Vid. Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1297-09, de 1 junio de 2009.

³²⁴ El mínimo personal y familiar constituye la parte de la base liquidable que, por destinarse a satisfacer las necesidades básicas personales y familiares del contribuyente, no se somete a tributación por este Impuesto.

³²⁵ Vid. RANCAÑO MARTÍN, M.A., y MONCHÓN LÓPEZ, L., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro- previsión*, Óp. cit., pp. 32-33.

Por ello, la tributación dependerá del modo en el que sean percibidas las cantidades:

- En forma de renta, computándose los rendimientos anualmente como rendimientos del trabajo personal.
- En forma de capital. El tomador/asegurado puede ser beneficiado con una reducción del 40% si las aportaciones al PPA fueron efectuadas antes del 31/12/2006. Esta reducción puede beneficiar también a los herederos del tomador/asegurado, ya que las prestaciones que reciban como consecuencia del PPA tributarán como rendimientos del trabajo. Ver la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2130-13, de 27 de junio de 2013.

Cómo se puede apreciar, el rescate como renta o capital dependerá mucho de si existen aportaciones realizadas con anterioridad al 31/12/2006. Pues de no haberlas, no existirá la reducción del 40% y la tributación será más gravosa.

Como novedad se establece junto a los supuestos que ya se contemplaban (desempleo de larga duración, enfermedad grave, etc.) la posibilidad de disponer anticipadamente del capital aportado y sus rendimientos cuando el plan de previsión asegurado tenga una antigüedad de más de 10 años³²⁶. No obstante, el tomador/asegurado no podrá hacer líquido el plan hasta que no se computen 10 años a contar desde enero de 2015. Es decir, que pese a tener contratado un PPA desde el año 2004, el mismo no podría recuperarse hasta el año 2025.

A nuestro juicio, y pese a que en la reforma realizada por la Ley 26/2014 se establece la reducción con respecto a la normativa anterior, de la limitación de las aportaciones a realizar por el tomador/asegurado, suprimiendo las correspondientes a los mayores de 50 años, por considerar que apenas había contribuyentes que superaban estas limitaciones, consideramos que en el actual momento de crisis del sistema de pensiones, hubiese sido buena idea por parte del legislador, continuar con los límites

³²⁶ *Vid.* Disposición transitoria séptima del TRLRFP: “A efectos de lo previsto en el apartado 8 del artículo 8 de esta Ley sobre disposición anticipada de derechos consolidados correspondientes a aportaciones a planes de pensiones realizadas con al menos diez años de antigüedad, los derechos derivados de aportaciones efectuadas hasta el 31 de diciembre de 2015, con los rendimientos correspondientes a las mismas, serán disponibles a partir del 1 de enero de 2025 [...] aplicable igualmente a los derechos económicos de los asegurados o mutualistas derivados de las primas, aportaciones y contribuciones abonadas con anterioridad a 1 de enero de 2016 a planes de previsión asegurados”

vigentes. Favoreciendo la fiscalidad de estos seguros a aquellas personas que están próximas a la jubilación y que precisamente por ello, su renta per cápita resulta mayor, lo que podría traducirse en una mayor inversión en este tipo de instrumentos. En otro orden de cosas, podríamos sugerir la posibilidad de que se produzca un supuesto de doble imposición, en aquellos supuestos en los que no haya sido posible la reducción de la totalidad de la aportación realizada por superación de los límites contemplados en la norma: el tomador/asegurado/beneficiario tributaría por la totalidad de la prestación obtenida del PPA pero en su día no habría podido beneficiarse de la aplicación de la reducción por las aportaciones al PPA en su base imponible.

Tabla 17. Contribuyentes que sacan partido a sus Planes de Pensiones u otros sistemas de previsión social

Tramos de rendimientos en IRPF 2013	% declarantes con reducciones por aportaciones a planes de pensiones y otros sistemas de previsión social dentro de cada tramo de ingresos
Negativo y Cero	1,4%
Hasta 1.500 euros	3,5%
1.500 - 6.000 euros	4,9%
6.000 a 12.000 euros	7,9%
12.000 a 21.000 euros	11,6%
21.000 - 30.000 euros	16,5%
30.000 - 60.000 euros	29,1%
60.000 - 150.000 euros	51,9%
150.000 - 601.000 euros	55,3%
Mayor de 601.000 euros	50,4%
Total	14,4%

Fuente: Técnicos del Ministerio de Hacienda (GESTHA)³²⁷

Como ya se ha comentado son los contribuyentes con rentas más altas son los que se benefician en mayor medida de las ventajas fiscales establecidas en el IRPF en los instrumentos de previsión social, entre los que se encuentran los planes de pensiones y los seguros de previsión asegurados, consiguiendo con sus aportaciones un retorno de casi un 45% de la inversión.

³²⁷ Vid. GESTHA, Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda, *Comunicado sobre cómo aprovechar la recta final del año para ahorrar unos 4.600 euros en la declaración del año próximo*, 22/11/2018, disponible en: <http://www.gestha.es/index.php?seccion=actualidad&num=569>, [última consulta 10/9/2019].

Tabla 18. Ahorro fiscal de las aportaciones a Planes de pensiones según la renta*

Importe de la inversión realizada	Renta de 12.000 euros	Renta de 16.000 euros	Renta de 25.000 euros	Renta de 40.000 euros	Renta de 80.000 euros
1.000 euros	190 €	240 €	300 €	370 €	450 €
2.000 euros	380 €	480 €	600 €	740 €	900 €
3.000 euros	570 €	720 €	900 €	1.110 €	1.350 €
4.000 euros	760 €	960 €	1.200 €	1.480 €	1.800 €

*Sin perjuicio de las variaciones según la escala autonómica de la Comunidad de residencia

Fuente: Técnicos del Ministerio de Hacienda (GESTHA)³²⁸

Por otro lado, no se debe olvidar que mientras el tomador/asegurado realiza las aportaciones, estas no tributan al mismo tiempo que reducen la base imponible. Sin embargo, una vez que el Plan se rescata por el tomador este debe de tributar por el capital recuperado más los intereses que se hayan devengado en concepto de rendimientos de trabajo personal. La consecuencia final es que posiblemente, en la mayoría de los casos, en este tipo de instrumentos previsionales tan sólo se está produciendo un diferimiento de la tributación al momento del rescate. Rendimientos que además deberán acumularse a las más que probables rentas del trabajo que constituyen las pensiones de jubilación provenientes de la Seguridad Social.

En la Disposición transitoria duodécima se establece el régimen transitorio aplicables a los PPA³²⁹, ya explicado en el capítulo anterior, al que nos remitimos. No obstante, debemos recordar que este régimen transitorio sólo es aplicable a las prestaciones percibidas en el ejercicio fiscal en el que acaezca la contingencia correspondiente, o bien, en los dos ejercicios fiscales siguientes. En este sentido son relevantes las Consultas Vinculantes de la DGT, núm. V4522-16 de 19 de octubre de 2016 y la núm. V5327-16 de 15 de diciembre de 2016.

³²⁸ Vid. GESTHA, Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda, *Comunicado sobre cómo aprovechar la recta final del año para ahorrar unos 4.600 euros en la declaración del año próximo*, Óp. cit.

³²⁹ Vid. Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1356-18, de 23 de mayo de 2018.

5.3 EL SEGURO DE DEPENDENCIA

5.3.1 Cuestiones Generales

El seguro de dependencia nace de la necesidad de completar las prestaciones ofrecidas por el Sistema Público de Seguridad Social Español originadas por la situación de Dependencia.

Se trata de un seguro que debía desarrollarse bajo el amparo de la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia, que en su Disposición adicional séptima se establece:

“1. El Gobierno, en el plazo de seis meses, promoverá las modificaciones legislativas que procedan, para regular la cobertura privada de las situaciones de dependencia.

2. Con el fin de facilitar la cofinanciación por los beneficiarios de los servicios que se establecen en la presente Ley, se promoverá la regulación del tratamiento fiscal de los instrumentos privados de cobertura de la dependencia”.

Sin embargo, estas modificaciones legislativas han tardado en materializarse, lo que ha provocado la desregulación de este contrato de seguro durante casi una década tanto en la disciplina civil como en la mercantil, algo en lo que ha coincidido la mayoría de la doctrina³³⁰. Se trata de un contrato de seguro que no suele contratarse de manera autónoma, si no que sus coberturas son ofertadas dentro del clausulado de los contratos de seguro de vida.

La primera normativa sobre este contrato apareció en la Disposición adicional segunda de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia, y por la que se establece una determinada normativa

³³⁰ Vid. MARTÍNEZ-GIJÓN MACHUCA, P., *El seguro privado de dependencia*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 49 y DE LA VEGA JUSTRIBÓ, B., “La protección del tomador y del asegurado-dependiente en el seguro privado de dependencia”, en: BATALLER GRAU, J.(dir) y VEIGA COPO, A. (dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, Civitas Thomson-Reuters, 2014, pp. 1461-1498. En el año 2013 se elaboró por la Sección de Derecho Mercantil de la comisión General de codificación el Proyecto de Código Mercantil, en el que se aborda la regulación de este contrato de seguro. Si bien, el nuevo Código Mercantil todavía no ha visto la luz.

tributaria, en la que se disponía el epígrafe “regulación relativa al seguro de dependencia”³³¹.

Pero no será hasta la publicación de la Ley 20/2015 (LOSSEAR), cuando se aborde el tratamiento jurídico de este contrato de seguro, integrándolo dentro de los seguros que componen el ramo de vida.³³². Así, en su Disposición final primera añade a la LCS el artículo 106.ter, en el que se dispone:

“1. Por el seguro de dependencia el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en este título y en el contrato, para el caso de que se produzca la situación de dependencia, al cumplimiento de la prestación convenida con la finalidad de atender, total o parcialmente, directa o indirectamente, las consecuencias perjudiciales para el asegurado que se deriven de dicha situación.

2. A los efectos de este artículo, se entiende por situación de dependencia la prevista en la normativa reguladora de la promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia.

3. La prestación de asegurador podrá consistir en:

- a) Abonar al asegurado el capital o la renta convenida.
- b) Reembolsar al asegurado los gastos derivados de la asistencia.
- c) Garantizar al asegurado la prestación de los servicios de asistencia, debiendo el asegurador poner a disposición del asegurado dichos servicios y asumir directamente su coste.”

Por dependencia, que es el riesgo cubierto en este tipo de contratos hay que remitirse, como lo hace el referido precepto, a la definición que proporciona el artículo 2.2 de la Ley 39/2006:

³³¹ Disposición adicional segunda de la Ley 41/2007: “1. La cobertura de la dependencia podrá instrumentarse bien a través de un contrato de seguro suscrito con entidades aseguradoras, incluidas las mutualidades de previsión social, o bien a través de un plan de pensiones. 2. La cobertura de la dependencia realizada a través de un contrato de seguro obliga al asegurador, para el caso de que se produzca la situación de dependencia, conforme a lo dispuesto en la normativa reguladora de la promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia, y dentro de los términos establecidos en la ley y en el contrato, al cumplimiento de la prestación convenida con la finalidad de atender, total o parcialmente, directa o indirectamente, las consecuencias perjudiciales para el asegurado que se deriven de dicha situación. El contrato de seguro de dependencia podrá articularse tanto a través de pólizas individuales como colectivas [...].

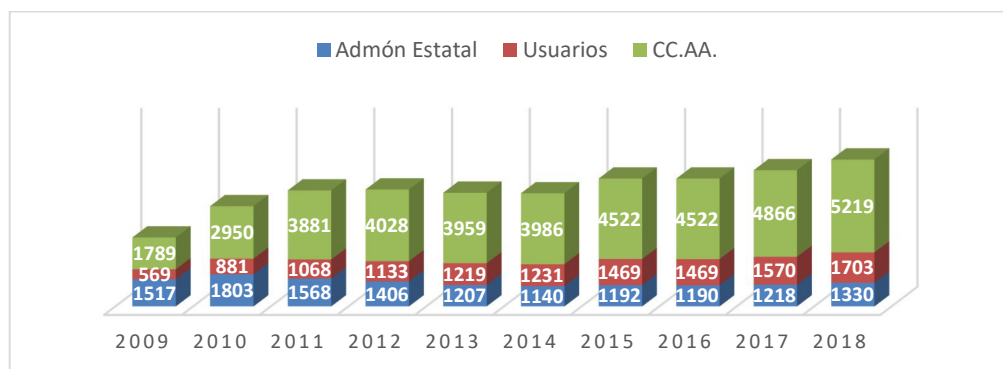
³³² *Vid.* Anexo de la LOSSEAR relativo a los ramos de seguro, en el apartado B) a) 1.

“[...]estado de carácter permanente en que se encuentran las personas que, por razones derivadas de la edad, la enfermedad o la discapacidad, y ligadas a la falta o a la pérdida de autonomía física, mental, intelectual o sensorial, precisan de la atención de otra u otras personas o ayudas importantes para realizar actividades básicas de la vida diaria o, en el caso de las personas con discapacidad intelectual o enfermedad mental, de otros apoyos para su autonomía personal [...]”.

La contratación de un seguro de dependencia por el asegurado puede obedecer a distintas funcionalidades de protección: por un lado preventiva, pactando la prestación de una serie de servicios asistenciales (pero no de reembolso de los gastos ocasionados por los mismos) y una cantidad fija mensual si se produce el advenimiento de la contingencia; por otro lado indemnizatoria, si se pacta sólo el resarcimiento de los gastos asistenciales provocados por el advenimiento de la contingencia; y por último, una función mixta de las dos anteriores³³³.

No se debe olvidar que en el artículo 33 de la Ley 39/2006, se establece la participación de los beneficiarios de los servicios de dependencia atendiendo al tipo y coste del servicio, así como a su capacidad económica.

Gráfico 7. Distribución estimada de los costes (términos absolutos) por financiadores del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia en España (años 2009-2018)



Fuente: XIX Dictamen del Observatorio de la Ley 39/2006 de Promoción de la Autonomía Personal y atención a las personas en situación de Dependencia. Marzo 2019³³⁴.

³³³ Vid. DE LA VEGA JUSTRIBÓ, B., “La protección del tomador y del asegurado-dependiente en el seguro privado de dependencia”, *Óp. cit.*, disponible en: <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I263449107ff611e3bb2b01000000000&srguid=i0ad6adc60000016dce590c6edc0ca01d&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, [última visita 11/09/2019].

³³⁴ Vid. XIX Dictamen del Observatorio de la Dependencia. Marzo 2019, pp. 33-36. Disponible en: <https://www.directoressociales.com/images/Dec2019/INFO%20GLOBAL%20XIX%20DICTAMEN%20V2-2.pdf>, [última consulta 02/10/2019].

En el referido gráfico se observa que el gran peso del coste del sistema esta asumido por las Comunidades Autónomas y los usuarios. El copago en los servicios de dependencia asumidos por los usuarios se ha ido incrementando año tras año, asumiendo en la actualidad casi el 50% de cada prestación necesitada³³⁵. El sistema de financiación que viene establecido en la Ley 39/2006 ha quedado desbordado³³⁶, por lo que año tras año como refleja el gráfico se hace cada vez más patente que los usuarios deben y deberán de realizar mayores aportaciones al Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia en orden a ver satisfechas las necesidades asistenciales derivadas de situaciones de dependencia.

Pese a los datos reflejados, la contratación de este tipo de seguro no ha sido muy exitosa como lo revela el dato de que en el año 2017 tan sólo existiesen 39.544 asegurados en España por este tipo de riesgo³³⁷.

5.3.2 Cuestiones Tributarias

En este tipo de seguro las primas pueden ser abonadas tanto por el propio asegurado como por un familiar. En ambos casos, el importe satisfecho en concepto de primas realizadas a los seguros que cubran exclusivamente el riesgo de dependencia severa o de gran dependencia³³⁸ puede reducir la base imponible general. Tras la reforma operada por la Ley 26/2014 con efectos a partir del 1 de enero de 2015, el conjunto de las reducciones practicadas por todas las personas que satisfagan primas a favor de un mismo contribuyente, incluidas las del propio contribuyente, no podrán exceder de 8.000 euros anuales. Y con respecto a las aportaciones realizadas a favor del cónyuge, por este concepto, se limitan a 2.500 euros anuales. Ello es lo que dispone el apartado 5 del artículo 51 de la LIRPF.

³³⁵ Vid. MONTSERRAT CODORNIU, J. Y MONTEJO SARRIAS, I., “El copago en la Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia. Costes e impactos en las rentas de los usuarios”, en: *Revista Papeles de economía española*, núm. 129, 2011, p. 86.

³³⁶ Vid. DURÁN BERNARDINO, M., “La incidencia de las últimas reformas en materia de dependencia ¿sostenibilidad o destrucción del sistema?”, en: *Revista de Información Laboral* núm. 5/2015, parte Artículos doctrinales, ed. Aranzadi, 2015, pp. 65-87.

³³⁷ Vid. SERVICIOS DE ESTUDIOS DE MAPFRE, *El mercado español de seguros en 2017*, ed. Fundación MAPFRE, 2018, p. 69. Se calcula que en España existen actualmente 1,4 millones de personas dependientes, si bien dicha cifra, se calcula que aumentará hasta 2,2 millones en el año 2030, Vid. BLANCO, A., CHUECA, A. y LÓPEZ RUÍZ, J.A. (coords.), *INFORME España 2017*, Cátedra José María Martín Patino de la Cultura del Encuentro, Universidad Pontificia Comillas, Madrid, 2017, p. 179.

³³⁸ Vid. Artículo 26.1.b) y c) de la Ley 39/2006 en el que se establecen los grados de Dependencia.

En los seguros colectivos de dependencia las primas satisfechas por la empresa en virtud de estos contratos de seguro e imputadas al trabajador tendrán un límite de reducción propio e independiente de 5.000 euros anuales.

También le es de aplicación el régimen de aportaciones y contribuciones regulado en el artículo 53 de la LIRPF a aquellos seguros de dependencia que cumplan los requisitos previstos en el artículo 51.3 a) y c) para los Planes de Previsión Asegurados ya comentados, a cuyo epígrafe nos remitimos, y en la Disposición adicional décima del referido texto legal: El contribuyente en los mismos debe ser el tomador/asegurado/beneficiario y, deberá establecerse obligatoriamente una garantía de interés y la utilización de técnicas actuariales.

Las prestaciones generadas en este tipo de seguro tributan en su integridad como rendimientos del trabajo personal, integrándose en la base imponible general del impuesto, tal y como establece el apartado 7º del artículo 17.2 de la LIRPF: “[...] 2. En todo caso, tendrán la consideración de rendimientos del trabajo: [...]7.ª Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los seguros de dependencia conforme a lo dispuesto en la Ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia”.

El régimen tributario aplicable en IRPF muestra grandes similitudes con los Planes de Pensiones y los Planes de Previsión Asegurados.

5.4 LOS CONTRATOS DE SEGURO DE VIDA COLECTIVOS

5.4.1 Introducción

Dentro de los seguros de vida, como ya se vio en el capítulo II de esta investigación, hay una doble clasificación atendiendo a la modalidad de contratación: los seguros de vida individuales sobre cuya tributación hemos intentado hacer una aproximación, en los que existe un solo asegurado y, los seguros de vida colectivos o de grupo que son aquellos en que existe una pluralidad de asegurados.

Los contratos de seguro de vida colectivos o de grupo revisten una especial complejidad contractual porque en ellos existe un único contrato que es concertado por un solo tomador, que no actúa por cuenta propia sino por cuenta ajena, en interés de los componentes del grupo o colectividad que son los asegurados. Ello implica una

variedad de relaciones jurídicas conexas entre el asegurador, el tomador y los asegurados que conforman el grupo³³⁹.

Los contratos de seguro de vida colectivos encuentran su encaje legal en el artículo 81 de la LCS, dentro de los seguros para las personas: “El contrato puede celebrarse con referencia a riesgos relativos a una persona o a un grupo de ellas. Este grupo deberá estar delimitado por alguna característica común extraña al propósito de asegurarse.”

El precepto destaca dos caracteres, por un lado, los riesgos relativos al grupo de personas y, por otro, como indica BENITO OSMA, que el interés asegurado no provenga de su propia iniciativa, sino de la comunidad que está representada por un sujeto³⁴⁰.

Los elementos subjetivos que están presentes en el contrato colectivo de vida son: el asegurador, el tomador -quién representa a la colectividad-, y la colectividad o asegurados que pueden o no coincidir con los beneficiarios.

La modalidad de rendimientos en IRPF que pueden generarse por las prestaciones derivadas de este tipo de contratos se mueve entre varias respuestas: desde los rendimientos del trabajo por el tipo de relación laboral que mantienen los sujetos implicados, pasando por los rendimientos de capital mobiliario cuando se alude de la capitalización de la prima y, terminando por las ganancias y pérdidas patrimoniales si se pone el acento en la aleatoriedad del contrato.

Hasta este momento, se han analizado las percepciones derivadas de los contratos de seguro de vida individuales que originan rendimientos de capital mobiliario en el IRPF, tal y como prevé el artículo 25.3.a) de la LIRPF.

Si centramos la atención en los seguros de vida colectivos se puede determinar que tendrán la consideración de rendimientos de capital mobiliario aquellos

³³⁹ Vid. TAPIA HERMIDA, A.J., “Aspectos polémicos y novedosos del seguro de vida”, *Óp. cit.*, pp. 7 y ss.

³⁴⁰ Vid. BENITO OSMA, F., La protección del cliente en el mercado asegurador, en: *Estudios y Comentarios Legislativos*, Editorial Aranzadi (Civitas), 2014. Disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I303f16107ff611e3bb2b01000000000&sruid=i0ad82d9a00000168133e3c31ce4793e0&src=withinResuts&spos=9&epos=9&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, [última consulta 02/01/2019].

rendimientos dinerarios o en especie procedentes de operaciones de contratos de seguro de vida o invalidez, excepto los preceptuados en el artículo 17.2.a) de la LIRPF que deben de tributar como rendimientos del trabajo. Ante dicha afirmación, sólo queda realizar una remisión a lo ya explicado en relación con la tributación como rendimientos de capital mobiliario de los contratos de seguros de vida individuales, cuando se trate de contratos de seguro de vida colectivos que no instrumenten compromisos por pensiones. En este sentido, se debe reiterar lo prevenido en el segundo párrafo del artículo 25.3.a.4º de la LIRPF en conexión con lo establecido en el artículo 19 del RIRPF, que ya quedó explicado en otro de los apartados de nuestro trabajo.

A modo ejemplificativo destacan las Consultas Vinculantes de la DGT, núm. V0842-06, de 3 de mayo de 2006, núm. V0853-06, de 5 de mayo de 2006 y núm. V1058-06, de 7 de junio de 2006 que analizan la tributación del pago de una indemnización por despido improcedente abonada, en una parte, con la contratación de un contrato de seguro colectivo a prima única, en el que la figura de tomador la ostenta la empresa, y la de asegurado y beneficiario el trabajador despedido. La prestación percibida constituye un rendimiento de capital mobiliario.

Y, en el ámbito jurisprudencial destacan varias Sentencias del TS, de la Sala de lo Contencioso Administrativo (Secc. 2ª), que analizan la tributación de prestaciones abonadas a un trabajador en concepto de seguro colectivo de supervivencia, determinando que tales importes constituyen incrementos patrimoniales derivados de un contrato de seguro y no rendimientos del trabajo personal, entre ellas las Sentencias del TS de 27 de julio de 2002, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 5871/1997, (RJ 2002, 8271); de 16 de septiembre de 2002, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 6232/1997, (RJ 2002, 8280); de 2 de octubre de 2002, Recurso de Casación núm. 7312/1997, (RJ 2002, 8716); de 7 de abril de 2004 , Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 11273/1998, (RJ 2004, 2535); de 1 de junio de 2004, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 5136/1999, (RJ 2004, 4775); de 7 de marzo de 2006, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 3771/2001, (RJ 2006, 1634); de 2 de octubre de 2006, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 77/2002, (RJ 2006, 6481); de 10 de octubre de 2006, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 3819/2001, (RJ 2006, 6492); y de 9 de mayo de 2008 , Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 180/2005, (RJ 2008\5032) entre otras:

“Las sentencias concluyen que la entidad retenedora ha asumido de hecho la función de aseguradora del seguro de supervivencia de sus trabajadores y pensionistas, quienes en concepto de primas satisfacían parte de las cuotas del seguro colectivo, con lo que fiscalmente estaban consumiendo renta para prevenir un futuro y, en consecuencia, la cantidad percibida, una vez producido el riesgo (supervivencia), no es un rendimiento del trabajo personal, sino, por el contrario, una recuperación de lo aportado a lo largo de su vida laboral, es decir, un incremento patrimonial [...]”

Cómo se puede apreciar la discusión no ha sido pacífica, por lo que llegados a este punto interesa hacer un inciso, aunque sea de manera muy breve, en los contratos de seguro de vida colectivos concertados por las empresas a favor de sus trabajadores que instrumentan compromisos por pensiones, al objeto de comprender mejor cuáles son las diferencias con los contratos de seguro que hasta aquí se han analizado.

5.4.2 Los contratos colectivos de vida que instrumentan compromisos por pensiones

Este contrato tuvo su origen en la transposición de la Directiva 80/1987/CEE del Consejo, de 20 de octubre de 1980, sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros relativas a la protección de los trabajadores asalariados en caso de insolvencia del empresario. Directiva que se materializó en la Disposición adicional 1^a de la Ley 8/1987, de 8 de junio, de regulación de los Planes y Fondos de Pensiones (que estuvo vigente hasta el 14 de diciembre del año 2002), y que posteriormente ha reproducido el Real Decreto Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones: “Los compromisos por pensiones asumidos por las empresas, incluyendo las prestaciones causadas, deberán instrumentarse, desde el momento en que se inicie el devengo de su coste, mediante contratos de seguro [...]”

Como bien dice VEIGA COPO, a través de estos contratos colectivos la empresa asegura y cubre las contingencias tradicionales de previsión social a la totalidad de la plantilla de los trabajadores. Entre estas contingencias destacan la jubilación, la incapacidad total y permanente para la profesión habitual, absoluta y permanente para todo trabajo, gran invalidez, el fallecimiento y la dependencia severa o gran dependencia, todas ellas establecidas en el artículo 8.6 de la Ley de regulación de

los Planes y Fondos de Pensiones. Se trata de contratos colectivos de seguros de vida que instrumentan compromisos por pensiones, en donde el tomador es siempre la empresa. Diferentes a los denominados Planes de pensiones, aun cuando tienen muchos puntos en común.³⁴¹ Y, también distintos a los Planes de previsión social empresarial o aquellos otros contratos concertados con Mutualidades de previsión social.

5.4.2.1 Aportaciones realizadas

La tributación de las aportaciones realizadas por las empresas a estos contratos dependerá del cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 14.2 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades:

“Serán igualmente deducibles las contribuciones para la cobertura de contingencias análogas a las de los planes de pensiones, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- 1.º Que sean imputadas fiscalmente a las personas a quienes se vinculen las prestaciones.
- 2.º Que se transmita de forma irrevocable el derecho a la percepción de las prestaciones futuras.
- 3.º Que se transmita la titularidad y la gestión de los recursos en que consistan dichas contribuciones.”

Si las aportaciones realizadas por la empresa cumplen con los anteriores requisitos se produce una doble consecuencia: la empresa puede deducir como “otros gastos de personal” estas aportaciones³⁴²; y el trabajador, a quien se le habrán consignado en su nómina, deberá incluirlas como un rendimiento íntegro del trabajo en especie, en sus rendimientos de IRPF, conforme a lo establecido en el artículo 17.1 de la LIRPF, que se valorarán por el coste para el pagador, según las reglas contenidas en el artículo 43.1.1º. d) de la LIRPF.

Además, estos rendimientos están sometidos al correspondiente ingreso a cuenta, conforme establecen los artículos 43.2 de la LIRPF y el 102.1 del RIRPF. Lo que implica la obligación del trabajador de integrar este rendimiento en la base imponible de

³⁴¹ Vid. VEIGA COPO, A.B., *Tratado del Contrato de Seguro*, Óp. cit., 2018.

³⁴² Debe tenerse en cuenta que la empresa no tiene obligación de cotizar a la Seguridad Social por la parte del salario en especie que se le abone al trabajador en concepto de imputación fiscal por las aportaciones empresariales en estos contratos colectivos cuando los mismos instrumentos compromisos por pensiones.

su IRPF incluyendo el correspondiente ingreso a cuenta, salvo que la empresa le hubiese repercutido en su nómina este último. Si se hubiese producido la repercusión del ingreso a cuenta por la empresa, el trabajador únicamente deberá integrar el rendimiento de trabajo en especie³⁴³.

Si, por el contrario, la empresa no cumple con estos requisitos, no habrá ni gastos deducibles empresariales ni tampoco ingresos para los trabajadores, porque las consecuencias fiscales se aplazan hasta que se produce la contingencia prevista en el contrato, y el trabajador percibe las prestaciones correspondientes. Es, en ese preciso momento, cuando la empresa puede desgravarse el gasto y el trabajador ha de imputarse el ingreso, tal y como se previene en el artículo 14.1 de la LIS: “[...]Estos gastos serán fiscalmente deducibles en el período impositivo en que se abonen las prestaciones.”

No obstante, se han de realizar algunas precisiones, por razón de las modificaciones operadas por la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifica la LIRPF en su artículo 17.1.f):

Las aportaciones deben ser imputadas a las personas a quienes se vinculen las prestaciones. Teniendo en cuenta que esta imputación fiscal es voluntaria en los contratos de seguro colectivo distintos de los planes de previsión social empresarial, la decisión que debe mantenerse hasta la finalización del contrato. No obstante, la imputación fiscal es obligatoria en los seguros de riesgo.

Desde el 1 de enero de 2015, si estos contratos de seguro tienen una naturaleza mixta, es decir, cubren conjuntamente las contingencias de jubilación y de fallecimiento o incapacidad, será obligatoria la imputación fiscal de la parte de las primas satisfechas que corresponda al capital en riesgo por fallecimiento o incapacidad, siempre que el importe de dicha parte exceda de 50 euros anuales. A estos efectos, se considera capital en riesgo la diferencia entre el capital asegurado para fallecimiento o incapacidad y la provisión matemática.

Además, la imputación fiscal de primas de los contratos de seguro antes señalados es obligatoria, desde el 1 de enero de 2013, por el importe que exceda de 100.000 euros anuales por contribuyente y respecto del mismo empresario, salvo en los

³⁴³ En este sentido, merece destacarse la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1526-07, de 11 julio de 2007.

seguros colectivos contratados a consecuencia de despidos colectivos realizados conforme a lo establecido en el artículo 51 del Estatuto de los Trabajadores. Esto no es obligatorio para los seguros colectivos contratados con antelación al 1 de diciembre de 2012. Tal circunstancia, se debe a la reforma operada por la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica, que en su Disposición final décima modificó el artículo 17.1.f) de la LIRPF.

En este sentido, es interesante la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2083-13, de fecha 21 de junio de 2013, que fue formulada por la Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (UNESPA), y que vino a establecer una serie de pautas o criterios importantes, entre ellos, reseñamos³⁴⁴:

- Dentro del límite de los 10.000 euros no se computan los importes de las primas satisfechas por razón de contratos de seguro de riesgo porque estas se imputan fiscalmente de forma obligatoria³⁴⁵.
- Y, tampoco se incluyen las primas únicas satisfechas a un nuevo seguro colectivo que provengan del ejercicio del derecho de rescate regulado en el artículo 29.1.b) y c) del Reglamento sobre la instrumentación de los compromisos por pensiones de las empresas con los trabajadores y beneficiarios, aprobado por el Real Decreto 1588/1999, de 15 de octubre. Ello es debido a que estas primas conservan la imputación fiscal y la antigüedad de las primas satisfechas en el contrato de seguro original, de acuerdo con la Disposición adicional primera de la LIRPF.
- El régimen transitorio no se aplicará a los nuevos asegurados que se incorporen a la póliza después del 01 de diciembre de 2012, porque no

³⁴⁴ Vid. RODRÍGUEZ, R. y VIDAL, C., “Criterios de la DGT sobre la reforma relativa a la imputación fiscal de primas de contratos de seguro que instrumenten compromisos por pensiones”, en: *Actualidad Jurídica Aranzadi*, núm. 870/2013, p. 8-10.

³⁴⁵ Es interesante recordar que dentro de los seguros de vida tienen cabida dos clasificaciones: a) los seguros de riesgo, en los que la contingencia que se asegura es el fallecimiento del asegurado antes del vencimiento del contrato. Cuando esta se produce, los beneficiarios reciben el pago de una prestación en forma de renta o capital. Si la contingencia no se produce porque el asegurado vive al vencimiento del contrato, la aseguradora no tiene que abonar ningún tipo de prestación. b) los seguros de ahorro, en los que la contingencia que se asegura es la supervivencia del asegurado al vencimiento del contrato. Abonando la aseguradora una prestación en forma de renta o capital a los beneficiarios o al mismo asegurado.

verifica la exigencia de que haya un compromiso por pensiones de la empresa de la empresa con el trabajador previo a la citada fecha.

No obstante, se realice o no la imputación fiscal de las citadas aportaciones de la empresa al trabajador, lo cierto es que el artículo 51 de la LIRPF no prevé la aplicación como reducciones de la base imponible en el IRPF de las citadas aportaciones, bien realizadas por la empresa, o bien, por el propio trabajador, si es que este las hubiere realizado. Ello se traduce en que cuando se produzca la percepción de las prestaciones procedentes de estos contratos de seguro únicamente se producirá la tributación por la diferencia entre la prestación percibida y las aportaciones satisfechas que fueron imputadas fiscalmente por la empresa, o bien, satisfechas por el propio trabajador. Por lo que, en origen, si hay una tributación de las aportaciones³⁴⁶.

Como dato relevante, las empresas que ostenten la condición de tomadoras en un contrato de seguro colectivo de vida que instrumentan compromisos por pensiones, cuando no les imputen fiscalmente a sus trabajadores las aportaciones realizadas, tienen la obligación formal tributaria de cumplimentar el Modelo 345 "Planes, Fondos de Pensiones, Sistemas Alternativos y Mutualidades de Previsión Social. Declaración anual", aprobado por la Orden de 27 de julio de 2001, al objeto de identificar a los asegurados por quienes se han abonado las primas y los importes correspondientes a cada uno de ellos. En este sentido, merece destacarse la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2250-06, de 13 noviembre de 2006.

5.4.2.2 Prestaciones percibidas

Con carácter general, las prestaciones percibidas por contratos colectivos de vida están sujetas a IRPF, tributando como rendimientos de trabajo.

No obstante, la LIRPF diferencia entre aquellas prestaciones que deriven de contratos colectivos concertados con Mutualidades de previsión social y aquellos que deriven de compañías aseguradoras.

Las primeras, es decir, las derivadas de Mutualidades se consideran rendimientos del trabajo y se regulan por el artículo 17.2.a) 4º de la LIRPF:

³⁴⁶ Vid. GALAPERO FLORES, R.M., *Las rentas del trabajo en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: estatuto jurídico tributario*, Ed. Dykinson, 2015, pp. 33-34.

“Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de contratos de seguros concertados con mutualidades de previsión social, cuyas aportaciones hayan podido ser, al menos en parte, gasto deducible para la determinación del rendimiento neto de actividades económicas, u objeto de reducción en la base imponible del Impuesto.

En el supuesto de prestaciones por jubilación e invalidez derivadas de dichos contratos, se integrarán en la base imponible en el importe de la cuantía percibida que exceda de las aportaciones que no hayan podido ser objeto de reducción o minoración en la base imponible del Impuesto, por incumplir los requisitos subjetivos previstos en el párrafo a) del apartado 2 del artículo 51 o en la disposición adicional novena de esta Ley.

Mientras que las prestaciones derivadas de los contratos colectivos de vida que instrumenten compromisos por pensiones, concertados con compañías aseguradoras, pese a tratarse también de rendimientos del trabajo, se incardinan en otro de los apartados del citado artículo, concretamente en el 17.2.a) 5º, de la LIRPF:

“[...]las prestaciones por jubilación e invalidez percibidas por los beneficiarios de contratos de seguro colectivo, distintos de los planes de previsión social empresarial, que instrumenten los compromisos por pensiones asumidos por las empresas, en los términos previstos en la disposición adicional primera del texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, y en su normativa de desarrollo, en la medida en que su cuantía exceda de las contribuciones imputadas fiscalmente y de las aportaciones directamente realizadas por el trabajador.”

Coincidimos con MONCHÓN LÓPEZ en que se trata de dos preceptos complementarios y no excluyentes. Si bien, el tratamiento tributario de las percepciones varía dependiendo del origen de estas. Cuando proceden de una Mutualidad de previsión social, en caso de fallecimiento, siguen tributando como rendimientos del trabajo, cuestión que no sucede cuando las mismas se perciben de un contrato de seguro concertado con una compañía aseguradora, como se verá más adelante. Además, en este último caso, las contingencias derivadas de la jubilación y la invalidez sólo tributan

como rendimiento del trabajo en la medida en que su cuantía exceda de las cantidades aportadas o imputadas al seguro³⁴⁷.

En las prestaciones derivadas de los contratos colectivos concertados con compañías aseguradoras hay que realizar una doble clasificación atendiendo a la contingencia de la que se deriven: fallecimiento del asegurado-trabajador, o bien, jubilación e invalidez:

a) Prestaciones percibidas por fallecimiento del asegurado-trabajador:

Si la prestación percibida se deriva del fallecimiento del asegurado-trabajador, el importe percibido por los beneficiarios no tributará como un rendimiento de trabajo personal, sino como un rendimiento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, tal y como establece el artículo 3.1 de la LISD. A diferencia de lo que sucede con los Planes de pensiones, Planes de previsión social empresarial, Planes de previsión asegurados que tributan por el IRPF, conforme al artículo 17.2 de La LIRPF. Así, en el caso de que el beneficiario sea un tercero distinto del asegurado, por ejemplo, una viuda o unos huérfanos, las prestaciones percibidas aun cuando se traten de viudedad u orfandad, tributan por el ISD.

El artículo 9.c) de la LISD establece: “[...]Las cantidades percibidas por razón de seguros sobre la vida se liquidarán acumulando su importe al del resto de los bienes y derechos que integran la porción hereditaria del beneficiario cuando el causante sea, a su vez, el contratante del seguro individual o el asegurado en el seguro colectivo.”

Ello se traduce en que no existe diferencia si la percepción se percibe en forma de renta o bien capital, contrariamente a lo que sucede en el IRPF, ya que en ambos supuestos se tributará por la prestación total percibida, que como dice el precepto se acumulará al resto de bienes y derechos que integran la porción hereditaria del beneficiario³⁴⁸. No obstante, esta acumulación no se predica de la masa hereditaria sino de la porción individual del beneficiario, como se desprende del hecho de que tales cantidades no se tengan en cuenta para la aplicación de las cargas, gravámenes y gastos

³⁴⁷ Vid. RANCAÑO MARTÍN, M.A. y MONCHÓN LÓPEZ, L., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, *Óp. cit.*, p. 291.

³⁴⁸ Vid. *Ibidem*.

deducibles insertos en los artículos 12, 13, 14 y 15 de la LISD³⁴⁹. En definitiva, la prestación percibida se integrará por su importe total en la base imponible del ISD.

No obstante, cuando el seguro colectivo de vida se perciba por los beneficiarios en forma de renta, sólo habrá un devengo del impuesto, que coincidirá con el día del fallecimiento del causante o del asegurado, o cuando adquiriera firmeza la declaración de fallecimiento del ausente, tal y como se predica en el artículo 47 del RISD en conexión con el artículo 14.2 del mismo texto legal referente a las prestaciones periódicas.

Al tener que tributar en ese momento por la totalidad de la prestación percibida, surge la duda de cómo realizara el cálculo de aquellas prestaciones periódicas que aún no se han abonado al beneficiario. En estos casos se atiende a lo prevenido en la Circular 2/1989, de 22 de noviembre, sobre el tratamiento del Contrato de Seguro en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, en su apartado tercero:

“[...]Pero cuando la prestación consista en el pago de pensiones periódicas hay que determinar el verdadero valor que en el momento del devengo (fallecimiento del asegurado o sobrevivencia del mismo al cumplirse el evento) tiene esa pensión periódica. La Administración fijará ese valor y dictará el correspondiente acto administrativo, que será impugnabile en la forma establecida sin perjuicio de que el interesado pueda solicitar la práctica de una tasación pericial contradictoria.”

Es decir, serán los peritos de la Administración tributaria quienes fijarán el importe total de la prestación en estos casos.

Dadas las dificultades que ello representa, tanto la Ley como el Reglamento de ISD, han arbitrado un método de fraccionamiento para la tributación en forma de renta de las percepciones percibidas por razón de los contratos colectivos de seguro de vida, que no lleva implícito ningún tipo de caución o intereses de demora. Así los artículos 39.4 de la LISD y 85 bis del RISD, conforme a lo cuales se permiten fraccionar el pago al contribuyente del ISD, distinguiendo entre si la renta fuera temporal, por el número de años establecida, o bien, si la renta fuera vitalicia, durante el plazo de 15 años³⁵⁰.

³⁴⁹ Vid. ARRANZ DE ANDRÉS, C., “El contrato de seguro de vida en el ISD”, *Óp. cit.*, pp. 119-156.

³⁵⁰ Artículo 39.4 LISD: ““En los seguros sobre la vida en los que el causante sea a su vez el contratante o el asegurado en el seguro colectivo y cuyo importe se perciba en forma de renta, se

Por otra parte, a la base imponible resultante le son aplicables las reducciones previstas en el artículo 20.2 de la LISD, referidas al parentesco existente entre el causante-trabajador y el beneficiario, en la letra a); y la específica del 100% para los seguros de vida, con el límite de 9.195,49 euros de la letra c), cuando los beneficiarios sean el cónyuge, ascendiente, descendiente, adoptante o adoptado. Nada impide que ambas reducciones puedan combinarse. Si bien, el límite establecido de 9.195,49 euros se antoja muy bajo, lo que hace presuponer que sean numerosos los seguros colectivos de vida que sobrepasen esta cuantía y, por tanto, pese a la reducción establecida, tengan que tributar por el impuesto.

b) Prestaciones de Jubilación e Invalidez del trabajador:

Las prestaciones percibidas por las contingencias derivadas de la jubilación y la invalidez del trabajador en los contratos colectivos de seguro de vida tienen el tratamiento de rendimientos del trabajo en el IRPF, siempre que su cuantía exceda de las contribuciones imputadas fiscalmente y de las aportaciones directamente realizadas por el trabajador. Estas percepciones pueden ser reducidas conforme al régimen tributario vigente hasta el 31 de diciembre de 2006, inserto en el artículo 94 del TRLIRPF 3/2004. Para ello las aportaciones deben haber tributado previamente y, posteriormente, cuando se perciban deben hacerlo en forma de capital mediante un pago único.

El citado artículo 94 diferencia tributariamente entre aportaciones que no han sido imputadas fiscalmente y aquellas que si lo han sido:

- a) En su apartado primero, aborda el tratamiento de aquellas aportaciones que no han sido imputadas fiscalmente a las personas a quienes se vinculen las prestaciones. Sobre las que no se ha tributado previamente. Estableciendo un porcentaje reductor del 40%.
- b) En su apartado segundo, se ocupa de régimen tributario de aquellas aportaciones que han sido imputadas fiscalmente a las personas a quienes se vinculen las prestaciones y, por lo tanto, han tributado previamente. Estableciendo diferentes coeficientes reductores según el periodo de

fraccionará a solicitud del beneficiario el pago del impuesto correspondiente en el número de años en los que perciba la pensión, si la renta fuera temporal, o en un número máximo de quince años si fuere vitalicia, mientras no se ejercite el derecho de rescate”.

generación del 40% y 75%. Este último apartado también es aplicable a aquellos contratos de seguro de vida que originen rendimientos de capital mobiliario.

Tabla 19. Reducciones del art. 94 del Texto Refundido 3/2004 de IRPF

Años de generación de las aportaciones	Porcentaje de reducción
Menos de 2 años de antelación en el que se percibe la prestación	0%
De 2 a 5 años de antelación a la fecha en que se percibe la prestación	40%
Con más de 5 años de antelación a la fecha en la que se percibe la prestación	75%

Fuente: Elaboración propia con datos del Texto Refundido 3/2004 de IRPF.

Cómo se puede observar, el tratamiento fiscal que otorga el artículo 94 en su apartado segundo, a las percepciones percibidas, cuando estas habían tributado previamente en la base imponible de los trabajadores como rendimientos del trabajo, es mucho más beneficioso fiscalmente. Incluso mantiene dicho tratamiento para los seguros de vida que tributan como rendimientos de capital mobiliario. Es difícil, desde el punto de vista del trabajador/contribuyente comprender esta situación un tanto privilegiada. Compartimos la reflexión que proporciona MONCHON LÓPEZ, el trabajador no es quién decide si las aportaciones realizadas por la empresa se le imputan fiscalmente o no, y, es más, entran dentro del mismo tratamiento fiscal las aportaciones que el propio trabajador haya acordado realizar por su cuenta³⁵¹.

La aplicación de los citados coeficientes reductores no es algo sencillo, ya que habrá que calcular a qué parte de la prestación corresponden, dependiendo de la antigüedad de las primas. Estas operaciones aritméticas se contemplan en el artículo 11, apartados 2 y 4 del antiguo Reglamento 1775/2004 de IRPF. El legislador consciente de su complejidad señala en el apartado 5 del citado artículo: “[...]a efectos de lo previsto en el artículo 94 de la Ley del Impuesto, la entidad aseguradora desglosará la parte de las cantidades satisfechas que corresponda a cada una de las primas pagadas”

³⁵¹ Vid. RANCAÑO MARTÍN, M.A. y MONCHÓN LÓPEZ, L., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, Óp. cit., p. 296.

Por otro lado, el apartado tercero del artículo 94 dispone que ninguna de las reducciones contempladas en sus apartados primero y segundo resultarán de aplicación a estas prestaciones cuando las mismas sean percibidas en forma de renta.

Con respecto a las prestaciones percibidas en forma de capital por invalidez, tan sólo hay que comentar que los coeficientes reductores, tal y como previene el apartado 4 del artículo 11 del Reglamento 1775/2004 de IRPF, dependerán del grado de invalidez.

c) Régimen Transitorio:

La Disposición transitoria undécima de la LIRPF contempla el régimen transitorio aplicable a las prestaciones derivadas de los contratos de seguros colectivos que instrumentan compromisos por pensiones.

El primer párrafo de la Disposición establece que los beneficiarios de prestaciones que sean derivadas de contingencias ocurridas con anterioridad a 1 de enero de 2007 podrán aplicar el régimen fiscal que estaba vigente a 31 de diciembre de 2006. Esto es, los porcentajes previstos en el TRLIRPF 3/2004 de IRPF.

En el párrafo segundo la Disposición establece dos supuestos:

En primer lugar, si la contratación del seguro colectivo de vida que instrumenta compromisos por pensiones fue concertada antes del 20 de enero de 2006, pero la contingencia prevista en la póliza ocurre a partir del 1 de enero de 2007, el trabajador puede acogerse también al régimen transitorio previsto en la LIRPF. El citado régimen sólo se puede aplicar a la parte de la prestación correspondiente a las primas satisfechas hasta 31 de diciembre de 2006, así como las primas ordinarias previstas en la póliza original satisfechas con posterioridad a esta fecha.

En segundo lugar, se podrá aplicar el régimen vigente a 31 de diciembre de 2006 a aquellos contratos de seguro colectivo que instrumentan la exteriorización de compromisos por pensiones pactadas en convenios colectivos de ámbito supraempresarial bajo la denominación «premios de jubilación» u otras, que consistan en una prestación pagadera por una sola vez en el momento del cese por jubilación, suscritos antes de 31 de diciembre de 2006.

Se establece, en el párrafo tercero de la Disposición, el requisito de que las prestaciones se cobren siempre en el mismo ejercicio en el que ocurra la contingencia, o bien, dentro de los dos años siguientes a la misma³⁵².

No obstante, y tras la modificación operada por el artículo 1.85 de la Ley 26/2014 en la Disposición transitoria duodécima, se añadió el segundo párrafo al apartado tercero, que establece el régimen transitorio para las prestaciones percibidas a partir del 1 de enero de 2015, estableciéndose los siguientes supuestos:

- Contingencias acaecidas en el periodo de tiempo transcurrido entre el 01 de enero de 2011 y el 31 de enero de diciembre de 2014, que no hayan sido cobradas. Existe un plazo de 8 años para aplicar la reducción prevista del 40%.
- Contingencias acaecidas con antelación al año 2011, a las que se ha otorgado un plazo hasta el 31 de diciembre de 2018.

Por lo tanto, en el supuesto de que se percibiese la prestación en forma de capital una vez consumados los plazos antes expuestos, no podría aplicarse ningún tipo de reducción.

Lo explicado hasta este momento demuestra la gran complejidad de la tributación de estos contratos colectivos de vida que instrumentan compromisos por pensiones, dado que son operaciones a largo plazo, que en su camino han sido regulados por diferentes leyes de IRPF y sus correspondientes textos reglamentarios. Lo que hace que cada vez que ha ocurrido un cambio de ley se han tenido que incorporar los correspondientes regímenes transitorios, al objeto de no menoscabar el principio de seguridad jurídica por la supresión de aquellos beneficios fiscales que disfrutaban los asegurados/beneficiarios cuando suscribieron los contratos y continuar manteniéndolo sólo en estos casos. Las cuestiones suscitadas en la aplicación de la actual normativa y los denominados regímenes transitorios no han sido pacíficas, como lo demuestra la amplia jurisprudencia y doctrina que existe sobre diferentes casuísticas relacionadas con los mismos.

Como botón de muestra, llaman la atención de forma significativa los pronunciamientos jurisprudenciales y doctrinales surgidos al hilo de denominado

³⁵² En este sentido, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0052-18, de fecha 17 de enero de 2018.

Contrato de seguro colectivo de vida de los trabajadores de la compañía Telefónica España, S.A. que muestran, por sí solos, cuanto hay todavía por sistematizar o unificar en la tributación de los seguros colectivos de vida. A tal efecto, se analizan los aspectos más polémicos en materia tributaria, dotándolos de sustantividad propia a través del mencionado caso de la compañía Telefónica, al objeto de acercar, más si cabe, la teoría a la práctica.

5.4.3 El insólito caso del seguro de supervivencia de la compañía Telefónica

Ha sido numerosa la litigiosidad jurídico tributaria referida al seguro colectivo de supervivencia de la empresa Telefónica España. La controversia se suscita cuando se produce el rescate de las percepciones derivadas del plan de pensiones en el que los trabajadores de la citada compañía son asegurados/beneficiarios.

a) Antecedentes:

La compañía Telefónica España había suscrito dos pólizas de seguro colectivo a favor de sus trabajadores: por un lado, un seguro colectivo de riesgo que cubría las contingencias de muerte e invalidez y, por otro lado, un seguro de supervivencia, cuya contingencia era sobrevivir a los 65 años.

El contrato de seguro de supervivencia estaba suscrito con la compañía aseguradora Metrópolis, cuya prima mensualmente se descontaba de la nómina de cada trabajador. Cantidad que era imputada fiscalmente en el IRPF.

Telefónica España rescató, con fecha 31 de diciembre de 1982, la citada póliza de seguro de supervivencia, cesando en ese momento el abono de las primas a la compañía aseguradora, fijándose el importe de los capitales que estaban asegurados hasta dicho rescate, con el objetivo de garantizar las reservas técnicas precisas para su posterior abono, cuando tuviese lugar la contingencia prevista en el contrato de seguro.

A partir de ese momento, Telefónica constituyó un Fondo interno, en el que las primas del contrato se financiaron desde el 1 de enero de 1983 hasta 1992, una parte, con cargo a los resultados de la propia compañía Telefónica (parte, que era imputada como rendimiento del trabajo al asegurado/trabajador) y otra, con las cantidades que

eran detraídas, en concepto de primas, del líquido a percibir en las nóminas de los trabajadores, a las que se les practicaba la correspondiente retención fiscal.

Con fecha 1 de julio de 1992, año en el que entró en vigor la Ley 8/1987 de Planes y Fondos de Pensiones, se constituyó el Plan de Empleados de Telefónica que fue alternativo al seguro de vida colectivo de supervivencia. Los trabajadores pudieron elegir, en aquel momento, entre seguir en el antiguo seguro colectivo de supervivencia, o bien, acogerse al nuevo Plan.

Los trabajadores que, optaron por el cambio al nuevo Plan, tuvieron que renunciar al antiguo seguro colectivo de supervivencia. Por la citada renuncia, cada trabajador recibió una compensación de la compañía Telefónica España, que se tradujo en el reconocimiento de una dotación inicial individualizada para cada trabajador en el nuevo Plan, atendiendo a diferentes datos, entre los que destacaban la edad, la antigüedad del trabajador en la empresa, etc. Esta dotación se conoció como “derechos por servicios pasados”.

En el año 2002, tras la entrada en vigor de la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, que en su Disposición adicional undécima reforma la Disposición adicional primera de la Ley 8/1987, de 8 de junio, de regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, sobre protección de los compromisos por pensiones de los trabajadores dice: “[...]En ningún caso resultará admisible la cobertura de tales compromisos mediante la dotación por el empresario de fondos internos, o instrumentos similares, que supongan el mantenimiento por parte de éste de la titularidad de los recursos constituidos.”

Y, con el fin de ajustarse a la legalidad imperante, la compañía Telefónica España concertó un contrato de seguro colectivo de vida de capital diferido, en el que como se subraya en diferentes pronunciamientos judiciales, los capitales asegurados se correspondían con los que constaban asegurados en la póliza del antiguo contrato de seguro de supervivencia.

b) Cuestiones polémicas:

El rescate del seguro colectivo de supervivencia, una vez producida la contingencia del cumplimiento de los 65 años por los trabajadores, ha dado lugar a

numerosos pronunciamientos jurídico-tributarios, sobre los que nuestro Tribunal Supremo se ha pronunciado en varias ocasiones:

1. La primera polémica se centró en la calificación de las prestaciones percibidas por razón del seguro de supervivencia dentro del IRPF: rendimientos del trabajo o bien incrementos patrimoniales. En tal sentido, se han pronunciado varias Sentencias del TS (Sala de lo Contencioso-Administrativo), entre ellas, las de 21 de diciembre de 2007 (RJ 2007\9099), 21 de diciembre de 2006 (RJ 2006\8182), de 2 de octubre de 2006 (RJ 2006\6481), de 3 de abril de 2006 (RJ 2006\6116), de 28 de marzo de 2006 (RJ 2006\1765), de 6 y 7 de marzo de 2006 (RJ 2006\1631) y RJ (2006\1634), de 9 de febrero de 2006 (RJ 2006\990), de 7 de diciembre de 2005 (RJ 2006\327) y 11 de abril de 2005 (RJ 2005\3890).

Sobre todas estas resoluciones resulta especialmente clarificadora la Sentencia del TS (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), de 9 febrero 2006, en el Recurso de casación para unificación de doctrina núm. 6448/2000, (RJ 2006\990), que en su FD 5º zanja la polémica, calificando los citados rendimientos como incrementos de patrimonio:

“Debemos añadir, por ello, que el Fondo de Pensiones constituido por Telefónica lo fue en 1992, en tanto que el ejercicio a que se refieren las actuaciones es el de 1991 y que ninguna sentencia, ni la recurrida ni las contradictorias, dan como probado que haya habido aportaciones de Telefónica para el pago de las primas, todo lo cual descalifica la tesis de la Administración de que la cantidad percibida deba atribuirse a dos conceptos diferentes, a saber, el rescate de un seguro de supervivencia y lo derivado del Fondo aludido. Resulta aplicable, en consecuencia, el art. 20. Diez. b), de la Ley 44/1978, a cuyo tenor, cuando se perciban cantidades derivadas de contratos de seguros de vida o invalidez, conjunta o separadamente, con capital diferido, el incremento o disminución patrimonial vendrá determinado por la diferencia entre la cantidad que se perciba y el importe de las primas satisfechas.”

En el mismo sentido que la anterior, una de las últimas resoluciones sobre esta cuestión ha sido la Sentencia del TS (Sala de lo Contencioso

Administrativo, Secc. 2ª), de fecha 9 de mayo de 2008, en el recurso de casación núm. 180/2005 para unificación de doctrina, (RJ 2008\5032). En su FD 4º, se concluye que: “podemos en definitiva abordar el juicio contradictorio entre las tesis contrapuestas, que hemos de resolver a favor de la tesis de la parte recurrente, puesto que la retención practicada en la nómina demuestra, sin lugar a dudas, que las cantidades entregadas como consecuencia del seguro colectivo, deben considerarse como primas correspondientes a dicho contrato, deducibles de la cuota íntegra del impuesto, como una consecuencia derivada de un contrato de seguro de vida, y no, como se ha considerado por la Administración, como una renta irregular de trabajo personal”.

Actualmente, esta discusión no podría plantearse, por dos motivos, el primero porque hoy no cabe instrumentalizar compromisos por pensiones a través de un Fondo interno de una empresa³⁵³ y, en segundo lugar, desde la publicación de la LIRPF 40/1998, los rendimientos derivados de los contratos de seguros de vida o invalidez que sean considerados rendimientos del trabajo son catalogados como rendimientos de capital mobiliario³⁵⁴.

2. La otra discusión tiene su base en el origen de las aportaciones realizadas al seguro colectivo de supervivencia, en una doble acepción: por un lado, posibles supuestos de doble imposición y, por otro, la diferenciación en la tributación de las percepciones según el origen de las aportaciones.

Con referencia a la cuestión de la doble tributación, se ha de significar que la dotación inicial del Plan de Empleados de Telefónica tenía su origen en las primas del antiguo seguro colectivo de supervivencia que, en su día, le

³⁵³ Antiguamente, las empresas tenían a su disposición un elenco de mecanismos para arbitrar la previsión social de sus trabajadores, entre ellos, figuraban los Fondos internos. Tal posibilidad desapareció con la entrada en vigor de la Ley 8/1987, de 8 de junio, de Planes y Fondos de Pensiones, que en su Disposición adicional primera y transitoria primera, inició un proceso de unificación de los citados mecanismos para que se reconvirtiesen en Planes y Fondos de Pensiones. Cuestión que, más tarde, también sería abordada por la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación de los Seguros Privados, en sus Disposiciones adicional undécima y transitorias decimocuarta, decimoquinta y decimosexta, que obligaron a las empresas a cubrir los compromisos por pensiones, a través de la suscripción de un contrato de seguro colectivo, o bien, mediante los denominados Planes de Pensiones, quedando fuera el ya citado Fondo interno empresarial.

³⁵⁴ *Vid.* JUAN LOZANO, A. M., Y FUSTER ASENSIO, C., *Estudio empírico de la tributación de los seguros de vida*, Fundación MAPFRE (Instituto de Ciencias del seguro), Madrid, 2010, p. 139.

habían sido imputadas fiscalmente en sus nóminas a los trabajadores y, por tanto, éstos ya habían tributado por ellas en el IRPF, por cuanto las mismas no reducían su base imponible. Lo que dotaba a estos rendimientos de una doble tributación: una primera, cuando se imputaron fiscalmente a los trabajadores y, posteriormente, cuando los mismos percibían las correspondientes prestaciones por el cumplimiento de la contingencia establecida en el contrato al alcanzar los 65 años.

Sobre esta cuestión hay numerosos pronunciamientos de los Tribunales Superiores de Justicia. En contra de la doble tributación, se han pronunciado los Tribunales Superiores de Justicia de Asturias, Cantabria, La Rioja, Baleares, Canarias y el de Andalucía con sede en Granada. Con pronunciamientos contradictorios está el TSJ de Andalucía con sede en Sevilla. Y con resoluciones favorables el resto de los TSJ, incluido el de Andalucía con sede en Málaga³⁵⁵.

Así, en sentido desestimatorio, traemos a colación dos Sentencias del TSJ del Principado de Asturias (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 1^a), que coinciden en sus fundamentos jurídicos: la Sentencia núm. 375/2013, de 11 abril de 2013, (JUR 2013\188924) y la núm. 872/2012, de 31 julio de 2012, (JT 2012\1036), que en su FD 5º:

“[...]pues el informe de la Comisión de Control del Plan de pensiones de Empleados de Telefónica, que obra en autos, no contiene datos sobre la aportación de Telefónica al fondo de la mutualidad de previsión social de los trabajadores de la entidad como derechos consolidados por los partícipes del seguro colectivo de supervivencia, ni la dotación inicial del mismo, ni las aportaciones de la entidad hasta su disolución en 1992, como tampoco el concepto en que se realizaron tales aportaciones, y del mismo modo no consta la asignación individualizada que corresponde al recurrente en dichas cantidades, ni la cuantía de los importes retenidos en su nómina en concepto de seguro colectivo hasta el año 1992, y las retenciones fiscales practicadas al mismo por dicho concepto, todo lo cual hace que, atendiendo al conjunto

³⁵⁵ Es muy interesante sobre esta cuestión el Informe sobre “Reclamaciones IRPF sobre doble tributación por derechos consolidados Plan de Pensiones empleados Telefónica”, de fecha 24 de marzo de 2014 que realiza el Sindicato UGT, pp. 18 y ss.

de lo actuado, el recurso no pueda ser estimado”. El TSJ de Andalucía con sede en Málaga, (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 3ª), se adhiere a los pronunciamientos esgrimidos por el TSJ de Asturias, así su Sentencia núm. 2984/2013, de 23 de diciembre de 2013, (JUR 2014\130897), en su FD 3º.

Y, uno de los últimos pronunciamientos que ha sido dictado por el TSJ de la Rioja (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 1ª), núm. 262/2018, de 20 septiembre de 2018, (JUR 2018\299141), en su FD 4º:

“La parte actora no aporta ninguna prueba que acredite que la procedencia de las cantidades ingresadas en el Plan de Pensiones, en concepto de derechos por servicios pasados, sea la aportación del trabajador. Las cantidades ingresadas en el Plan de Pensiones en el concepto indicado, en ejecución del Plan de Reequilibrio del Plan de Pensiones, se dividen en Plan de Transferencia y en Plan de Amortización del Déficit, pero ninguna prueba demuestra, en el presente supuesto, que el Plan de Transferencia o el Plan de Amortización de Déficit se hayan constituido a partir de aportaciones efectuadas por el trabajador y que ya han tributado por IRPF”.

En sentido estimatorio, es clarificadora la Sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana (Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 3ª), núm. 338/2018, de 13 de abril de 2018, (JT 2018\717), en su FD 4º, que sigue la misma doctrina que las Sentencias del mismo Tribunal, así la núm. 142/2014, de fecha 29 de enero de 2014, (JUR 2014\105725) y la núm. 1321/2013, de 3 de octubre de 2013, (JUR 2013\371501): “[...] tras la adhesión del actor al plan de pensiones en el año 1992 le fueron reconocidos unos “derechos por servicios pasados” que conllevaron el reconocimiento de un importe inicial en el plan de pensiones de 38.602,34 euros. El reconocimiento de tal cantidad tiene su origen en las aportaciones realizadas al seguro colectivo desde 1969. El capital rescatado cuya tributación se discute tiene un origen mixto. Por lo que debe dotarse de un tratamiento fiscal diferenciado al capital percibido en función de su origen, en aras de evitar que se sometan nuevamente a gravamen las cantidades que ya estuvieron sujetas a tributación.”

Es decir, las cantidades provenientes de esa dotación inicial realizadas al Plan por el concepto de “servicios pasados”, que como ya se ha reseñado, provenían de la póliza originaria del seguro colectivo de supervivencia, ya habían tributado en el ejercicio fiscal que les correspondía. Ello implica no tener que tributar nuevamente por tales importes. Lo contrario supondría una doble tributación de las mismas.

Por tanto, sólo deben tributar en IRPF como rendimientos del trabajo aquellas cantidades que excedan de la citada dotación inicial y que hubiesen sido aportadas al Plan de Pensiones desde el año 1992 y en años sucesivos. Aplicándoles, según les corresponda, la reducción del 40% para los rendimientos irregulares, dependiendo de si el rescate se realiza en forma de renta o bien de capital.

Con respecto a los importes abonados a los trabajadores que fueran originados por la rentabilidad de la denominada dotación inicial, deben tributar conforme a la ley imperante en el momento del devengo: a) LIRPF 35/2006 como rendimientos de capital mobiliario, conforme a lo establecido en el artículo 25 y la Disposición transitoria cuarta. b) TRLIRPF 3/2004 de IRPF como rendimientos de capital mobiliario conforme lo establecido en el artículo 23 y la Disposición transitoria quinta. c) LIRPF 40/1998 como rendimiento de capital mobiliario conforme a lo establecido en su artículo 23, al considerar que en su origen no instrumentalizaban compromisos por pensiones, tan sólo un rendimiento de un contrato de seguro de vida o invalidez. d) LIRPF 18/1991 como incremento patrimonial según los ya mencionados artículos 25.k) y 48.uno. No obstante, como para el cálculo de estos importes hay que tener en cuenta la antigüedad de las primas, el resultado es que estas cantidades no tributan por tales conceptos.

Y, en lo relativo a la tributación de las percepciones percibidas por los trabajadores en función del origen de las aportaciones realizadas, se pronuncia la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 2ª), en su Sentencia de 1 de febrero de 2007, en el Recurso contencioso-administrativo núm. 621/2003, (JUR 2007\81070), siguiendo a la Sentencia del TS (Sala de lo Contencioso Administrativo), de 21 de

diciembre de 2006, en el recurso para unificación de doctrina núm. 3863/2001, (RJ 2006\8182). La sentencia de la AN resuelve bajo el fundamento de la resolución del TEAC de 8 de febrero de 2002, y que viene además a armonizar con la jurisprudencia del Tribunal Supremo que hemos citado anteriormente: de este modo, la sentencia distingue que en la formación del capital del Fondo de Pensiones de los empleados de Telefónica hay dos tipos de aportaciones diferenciadas:

- Por un lado, las cantidades transferidas al Plan por la entidad Telefónica España, denominadas dotación inicial, que tenían su origen en el fondo interno empresarial que constituyó la compañía, y que no pueden catalogarse como aportaciones al plan de pensiones en el sentido jurídico y técnico que le atribuye la ley, al no ser aportaciones o contribuciones realizadas por los partícipes ni por los promotores como decía la Ley 8/1987. Además, y a mayor abundamiento, las aportaciones de las que se componía esta dotación inicial fueron realizadas con antelación a la entrada en vigor de la citada Ley 8/1978.

-Y, por otro, las aportaciones, que conforme al artículo 8. 3º de la Ley 8/1987, fueron realizadas por el promotor y por los partícipes, respectivamente, en los casos que establecía el referido Plan de Pensiones.

Siguiendo la argumentación, la sentencia resuelve la tributación de las prestaciones percibidas procedentes del Plan de pensiones por la trabajadora en función del origen de los fondos de los que procedía la cantidad que le fue abonada. Dice la Sentencia en el FD 6º, amparándose en el F6º de la resolución del TEAC:

“En este caso y como conclusión de lo anterior, ha de concretarse la siguiente tributación de la cantidad percibida por el contribuyente con motivo de su jubilación: 1) Como rendimiento del trabajo personal, la parte que corresponda a la prestación del Plan de pensiones, o lo es lo mismo, la originada por las cantidades aportadas al mismo en virtud del Plan, que tienen lugar a partir de la entrada en vigor de la normativa sobre Planes y Fondos de Pensiones; 2) Tributará como incremento de patrimonio (artículo 48.Uno.i de la

Ley 18/1991) aquella parte de la prestación que tenga su origen en las cantidades aportadas a la mutualidad de previsión social, sea por el empleado o por la empresa.”

El TSJ del País Vasco (Sala de lo Contencioso, Sección 2ª), en la sentencia núm. 424/2011, de 10 de junio de 2011, (JT 2011\997), que en su FD 4º dice algo novedoso e interesante con respecto a la carga de la prueba por el trabajador recurrente, acordando la inversión de la misma, en atención al siguiente motivo:

“[...]Es obvio que la situación creada afectó no en condiciones particulares diferentes a cada empleado, sino que todos los que se encontraban en idéntica situación fueron sometidos a idéntico régimen, lo que incluye idéntica suerte procesal en relación a la determinación de la justificación de la dotación inicial que al Fondo efectuó Telefónica a 1.7.1992 mediante el reconocimiento de Derechos por Servicios Pasados.”

Las diferencias de criterio entre los diferentes TSJ se fundan en la desigual valoración de la prueba y la obligación de acreditar esa prueba por el demandante, dadas las dificultades que ello conlleva. Sobre todo, en lo referente a determinar los importes en que han consistido las aportaciones realizadas.

Lo cierto es que por razones de seguridad jurídica y atendiendo al principio de igualdad tributaria, se debería de unificar el criterio tributario aplicable, porque no es concebible que dependiendo de la plaza judicial en la que se litigue, se desestime o estime una demanda que es común para todos los trabajadores de la compañía Telefónica.

3. Por último, la última discusión suscitada ha venido provocada por la aplicación de los apartados 2 y 3 de la Disposición transitoria segunda de la LIRPF 35/2006 con respecto a las pensiones públicas que perciben los antiguos trabajadores de Telefónica, satisfechas por la Seguridad Social, en aquellos supuestos en que los trabajadores habían tenido cotizaciones con la antigua y, ya extinta, Institución Telefónica de Previsión con anterioridad a 01 de enero de 1979 y además estaban jubilados percibiendo una pensión de la Seguridad Social.

Como consecuencia de varias Sentencias dictadas por el TSJ de la Comunidad Valenciana, se produce la resolución número 46/18080/2014, de 31 de mayo de 2016 del TEAR de Valencia, que provoca un cambio de criterio en la Administración Tributaria Valenciana. Ante tal circunstancia, el Director de Departamento de Gestión de la Agencia Estatal de Administración Tributaria interpuso un Recurso Extraordinario de Alzada para Unificación de Criterio ante el Tribunal Económico Administrativo Central. La resolución de fecha 5 de julio de 2017 en el citado recurso núm. 07195/2016/00/00 (JT 2017\1066) ha venido a unificar el criterio sobre dicha cuestión.

El asunto ya había sido tratado en varias Consultas Vinculantes de la DGT, por citar una de las últimas, la Consulta Vinculante núm. V1397-16 de 5 de abril de 2016 que disponía que el régimen transitorio no era aplicable porque las prestaciones no habían sido satisfechas por una Mutualidad de previsión social:

“[...]En cuanto a la posible aplicación del régimen transitorio previsto en la disposición transitoria segunda de la Ley 35/2006, debe señalarse que, de acuerdo con el criterio de este Centro Directivo contenido en diversas consultas tales como V0459-04, V1031-05 y V1006-13, aun cuando el perceptor de las prestaciones hubiera cotizado previamente a una mutualidad de previsión social, este régimen transitorio no resultaría aplicable si dichas prestaciones no son satisfechas por mutualidades de previsión social.”

Para entender la cuestión es necesario resaltar los antecedentes, tal y como se hace en la resolución del TEAC: la Institución Telefónica de Previsión se fundó en el año 1944 perteneciente al Sistema de Previsión Social Obligatorio, conforme a la Ley de Mutualidades de Previsión Social de 6 de diciembre de 1941³⁵⁶. El colectivo protegido eran las clases activas y

³⁵⁶ Recordemos que la Ley de Seguros de 1908 excluyó de su ámbito de aplicación a las Mutualidades de Previsión Social. Dichas entidades no serían reguladas hasta la promulgación de la Ley de Mutualidades de Previsión Social de 6 de diciembre de 1941 y el Decreto de 26 de mayo de 1943 que aprobó su reglamento. En virtud de estos textos legales, las Mutualidades pasaron a depender del Ministerio de Trabajo. No sería hasta la promulgación del Real Decreto 1879/1978, de 23 de junio por el que se dictan normas de aplicación a las Entidades de Previsión Social que actúan como sustitutorias de las correspondientes Entidades Gestoras del Régimen General o de los Regímenes Especiales de la Seguridad Social, que se consideraron como Entidades Gestoras de la Seguridad Social. Tras la publicación de la Ley sobre Ordenación del Seguro Privado, de 2 de agosto de 1984, se consideraron

pasivas de la empresa Telefónica. En el año 1978 se reconoce a la Institución como Entidad Gestora de la Seguridad Social. Como ya se ha dicho más arriba, por la Orden de 30 de diciembre de 1991 del Ministerio de Trabajo y la Seguridad Social, la Institución Telefónica de Previsión se integró en el Régimen General de Seguridad Social con efectos de 1 de enero de 1992, produciéndose la disolución y liquidación forzosa de la misma, ese mismo año, por la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 10 de junio de 1992. No obstante, y debido al cumplimiento de los acuerdos de previsión social contenidos en el Convenio colectivo de Telefónica España (1993-1995), la compañía se comprometió a satisfacer a los trabajadores que tuviesen reconocida una pensión de jubilación por la ITP, la diferencia entre la pensión del INSS que les correspondiera y la que pudieran recibir de la ITP. Ese abono fue asumido por la compañía aseguradora Antares, S.A. creada *ex profeso* por Telefónica España.

Según el TEAC, los trabajadores de Telefónica que realizaron aportaciones anteriores al 1 de enero de 1979 a la extinta Institución Telefónica de Previsión, tienen derecho a la aplicación de los apartados 2 y 3 de la Disposición transitoria segunda de la LIRPF 35/2006 en la parte de su pensión de jubilación que se corresponda con dichas aportaciones. Esto último fundamentado en lo prevenido en el artículo 19 de la Ley 44/1978 de IRPF, que establecía como gastos deducibles para la determinación de los rendimientos de trabajo los importes satisfechos a Montepíos y Mutualidades de carácter obligatorio, tal y como ocurría con la Institución de Telefónica de Previsión³⁵⁷. Ello se explica porque las cantidades que fueron abonadas a

entidades aseguradoras, dependiendo a partir de ese momento de la Dirección General de Seguros del Ministerio de Economía y Hacienda. *Vid.* SÁEZ FERNÁNDEZ, F.J. Y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M. T., “Las Mutualidades de Previsión Social y los sistemas de protección complementarios”, en: GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.), *La Economía Social en España, Documento de Trabajo núm. 3*, Fundación ONCE, 2005, p. 37.

³⁵⁷ Artículo 19. Primero. b) de la LIRPF 44/1978: “[...] Para la determinación de los rendimientos netos a que se refieren los artículos catorce, dieciséis, diecisiete y dieciocho de esta Ley, se deducirán, en su caso, de los rendimientos íntegros obtenidos por el sujeto pasivo los gastos necesarios para la obtención de aquéllos y el importe del deterioro sufrido por los bienes de que los ingresos procedan, entre los que pueden enumerarse los siguientes:

Primero. Con carácter general:

b) Las cantidades abonadas a Montepíos Laborales y Mutualidades obligatorias, cuando amparen, entre otros, el riesgo de muerte; cotizaciones de la Seguridad Social correspondientes al sujeto pasivo; detracciones por derechos pasivos y cotizaciones de los Colegios de Huérfanos o Instituciones similares.”

partir del 01 de enero de 1979, conforme a la Ley de IRPF pudieron deducirse en el IRPF de cada trabajador, al ser consideradas cotizaciones a una Mutualidad como Entidad Sustitutoria de la Seguridad Social, que cubría las contingencias de muerte, jubilación e incapacidad. Lo que no ocurrió con las aportaciones realizadas con anterioridad a esa fecha.

Posteriormente, conforme a lo establecido en los artículos 28, 42 y 71.1 de la LIRPF 18/1991, las cotizaciones de las mutualidades eran deducibles o reducían la base imponible cuando resultasen ser obligatorias, y amparasen además el riesgo de muerte.

En el artículo 16.2 de la LIRPF 40/1998 se dispone que son considerados rendimientos del trabajo, entre otras, [...]:

“Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de contratos de seguros concertados con mutualidades de previsión social cuyas aportaciones hayan podido ser, al menos en parte, gasto deducible para la determinación del rendimiento neto de actividades económicas u objeto de reducción en la base imponible del impuesto.

Las prestaciones por jubilación e invalidez derivadas de dichos contratos se integrarán en la base imponible en la medida en que la cuantía percibida exceda de las aportaciones que no hayan podido ser objeto de reducción o minoración en la base imponible del impuesto por incumplir los requisitos previstos en el artículo 46.1, números 1.º, 2.º y 3.º, de esta Ley.”

Este *iter* legislativo, que también realiza la resolución, concluye en dar solución a la viabilidad de la aplicación de la reducción del 75% de las prestaciones percibidas de Mutualidades de Previsión Social, tal y como dispone la Disposición transitoria segunda de la LIRPF 35/2006 que, a su vez, se corresponde con la antigua Disposición transitoria tercera de la LIRPF 40/1998. En el caso concreto, resulta aplicable a las aportaciones realizadas a la extinta Institución de Telefónica de Previsión antes del 1 de enero de 1979, que es cuando las mismas no pudieron ser objeto de reducción o minoración en la base imponible del IRPF.

La resolución del TEAC de fecha 5 de julio de 2017 establece que el interesado, es decir, los trabajadores de Telefónica afectados deben acreditar

la fecha en que comenzaron a realizar las aportaciones a la Institución Telefónica de Previsión y el periodo durante el que las estuvo haciendo, así como la cuantía concreta de las mismas.

En caso de que tal extremo no pudiese acreditarse, se aplicará lo prevenido en la Disposición Transitoria segunda que establece que se integrará el 75% de las prestaciones de jubilación percibidas si no pudiera acreditarse la cuantía de las aportaciones que no hayan podido ser objeto de reducción o minoración en la base imponible.

5.5 PLANES INDIVIDUALES DE AHORRO SISTEMÁTICO

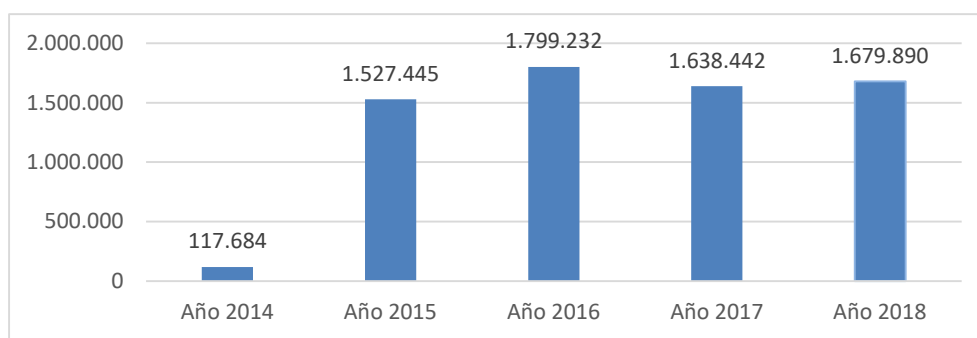
Como ya mencionamos en el capítulo IV, la regulación de estos contratos de seguros de vida se encuentra en las Disposiciones adicional tercera y transitorias decimocuarta y trigésima primera de la LIRPF y en la Disposición adicional quinta del RIRPF.

Los Planes Individuales de Ahorro Sistemático (en adelante, PIAS) son contratos concertados con compañías aseguradoras, en los que el pago de las primas que realiza el tomador sirve para constituir una renta vitalicia asegurada. Pueden contratarse a prima única o a prima periódica. Se trata de un contrato que combina caracteres de los planes de pensiones y los seguros de vida³⁵⁸.

Es un producto financiero muy reciente, cuyo nacimiento tuvo lugar el 1 de enero del año 2007, con la entrada en vigor de la LIRPF 35/2006. La finalidad de este tipo de figura contractual de ahorro previsión a largo plazo, es la constitución de una renta vitalicia con el capital acumulado.

³⁵⁸ A modo de curiosidad llama la atención, que siendo considerado una modalidad de contrato de seguro de supervivencia, en la Sentencia de la AP de Barcelona (Secc. 4^a), núm. 96/2018, de 14 febrero de 2018 (JUR 2018\79913) se recoja en su FD 3^o la suscripción de un Plan Individual de Ahorro Sistemático en el que no existe un cuestionario de salud.

Gráfico 8. Evolución del número de asegurados en los Planes Individuales de Ahorro Sistemático en España.

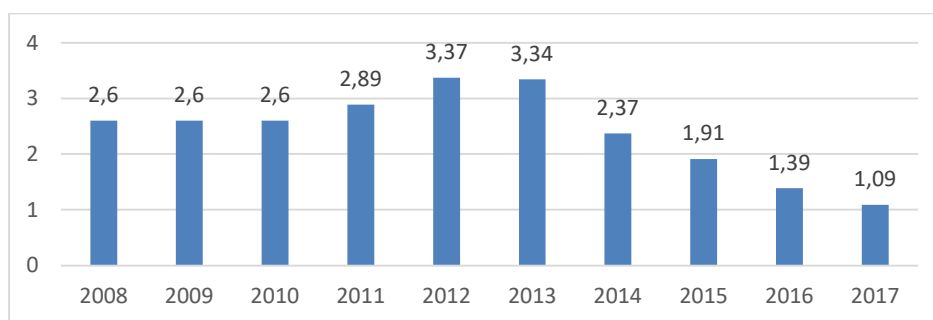


Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA).

En el año 2015 se produjo un crecimiento espectacular de los PIAS con respecto al año 2014, que ascendió a un 36,20%. En el año 2016 siguieron en aumento, alcanzando un crecimiento del 17,76%. Produciéndose un retroceso significativo en el año 2017 del (-)8,94%, y una leve remontada en el año 2018 con respecto al año 2017 de 2,61%, pero sin llegar a las cotas alcanzadas en el año 2016.

Actualmente, se ha sustituido la inversión en PIAS por otro tipo de productos con una rentabilidad más interesante. No hay más que ver la evolución del tipo de interés máximo aplicable para el cálculo de la provisión de seguros de vida, y comprobar que los años de crecimiento fueron 2012 y 2013, para comenzar una caída en picado en el año 2014.

Gráfico 9. Evolución tipos de interés máximo aplicable para el cálculo de la provisión de seguros de vida (años 2008-2017)³⁵⁹



Fuente: Elaboración propia a partir de Resoluciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

³⁵⁹ El artículo 33.1 del ROSSP regula el interés aplicable para el cálculo de la provisión de seguros de vida.

En el Gráfico 9 se observa la evolución del tipo de interés máximo aplicable para el cálculo de la provisión de los seguros de vida, alcanzando su punto álgido durante los años 2012 y 2013, con un interés superior a un 3%. A partir del año 2014 comienza una bajada vertiginosa de los tipos que no tiene visos de remontada. Su ventaja como inversión la constituía la gran rentabilidad que le proporcionaba la deuda pública española, con rendimientos que para otro tipo de productos de tan bajo riesgo era prácticamente imposible. Actualmente, la política de tipo de interés cero llevada a cabo por el Banco Central Europeo ha determinado una disminución en la contratación de los mismos por su escasa rentabilidad, o bien, su movilización hacia otro tipo de productos de ahorro más rentables³⁶⁰.

La LIRPF establece varios requisitos sobre los PIAS:

i. Las aportaciones deben instrumentarse a través de seguros individuales de vida.

ii. El contribuyente deberá ser al mismo tiempo el tomador, asegurado y beneficiario. No obstante, puede ocurrir que se nombre un beneficiario distinto para el caso de fallecimiento del tomador. Ello no desvirtúa la figura contractual del PIAS.

En este sentido, es relevante la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1132-07, de 30 mayo de 2007: “Es condición que contratante, asegurado y beneficiario sean la misma persona, lo que implica que deba figurar el contratante necesariamente designado como asegurado y beneficiario en la póliza del seguro de vida. Cumplida esta condición, la designación de un tercero como beneficiario para el caso de fallecimiento del contratante con anterioridad al inicio de la percepción de la renta vitalicia no obstaculiza la consideración del seguro como plan individual de ahorro sistemático ni, por tanto, la aplicación de la exención prevista en el artículo 7.v) de la Ley 35/2006”.

iii. Quedan fuera de este contrato cualquier tipo de recurso concertado mediante seguros colectivos, en especial los que instrumentan compromisos por pensiones³⁶¹. Es decir, cualquier instrumento de previsión social que lleve aparejada una reducción en la base imponible del impuesto.

³⁶⁰ Vid. CALVO VERGEZ, J., “La nueva fiscalidad de los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) y de las rentas vitalicias aseguradas en el IRPF”, en: *Gaceta fiscal*, núm. 377, 2017, pp. 52-68.

³⁶¹ Vid. Disposición adicional 1º TRLRPF.

iv. Destacan las limitaciones cuantitativas: La limitación de un máximo anual satisfecho en concepto de primas de 8.000 euros, independientemente de los límites de aportaciones del resto de sistemas de previsión social y la limitación de la cuantía de 240.000 euros por contribuyente en lo referido al importe total de primas acumuladas. Si estos límites máximos se superan, ya sea el anual, el total o bien ambos, representa un incumplimiento de lo previsto en la letra c) de la Disposición adicional tercera de la LIRPF, lo que se traduce en la pérdida de su tratamiento tributario favorable.

v. La primera prima satisfecha debe tener al menos una antigüedad superior a 5 años en el momento de la constitución de la renta vitalicia. Este plazo de 5 años también se aplica a los contratos suscritos con anterioridad al 1 de enero de 2015³⁶².

La principal ventaja frente a otros productos financieros muy parecidos es su liquidez, ya que pueden rescatarse en cualquier momento, y hacerlo en forma de capital o renta. Si bien es cierto, que la penalización durante el primer año de su constitución es muy elevada. Lo que implica que en caso de rescate anticipado no se recupere el 100 por 100 de lo acumulado. O, si se rescatan en forma de capital se pierda la exención del rendimiento.

Las aportaciones al Plan son muy flexibles, pudiendo ser realizadas de forma regular o bien extraordinaria. Siempre y cuando no se superen los límites establecidos en la Ley. Las citadas aportaciones, como ya se ha comentado, no reducen la base imponible del impuesto, cuestión que los diferencia claramente de los Planes de Pensiones y de los Planes de Previsión asegurada. Ello implica que no poseen ningún tipo de incentivo fiscal cuando se están realizando las aportaciones.

Estos productos son compatibles con otros instrumentos de previsión. Un mismo contribuyente puede ser tomador de uno o varios PIAS, pero el importe acumulado de todos ellos no puede superar los límites, ya referenciados, que establece la LIRPF.

Un PIAS cuenta también con la cobertura de fallecimiento, lo que se traduce en que el beneficiario tiene garantizado un capital igual al saldo total acumulado en el momento del deceso del tomador más el interés mínimo garantizado.

³⁶² Vid. Disposición transitoria 31ª de la LIRPF.

Su ventaja fiscal consiste en la exención de tributación de los rendimientos que se generen durante todo el periodo de vigencia del Plan, siempre y cuando se rescaten en forma de renta vitalicia y hayan transcurrido más de 5 años de la constitución del mismo³⁶³. Es necesario aportar un capital elevado para obtener más tarde una renta vitalicia relevante³⁶⁴.

Por otro lado, y en lo atinente a las posibles movilizaciones de los derechos económicos en los PIAS, que se regulan por la Disposición adicional quinta del Reglamento de IRPF: “Los tomadores de los planes individuales de ahorro sistemático podrán, mediante decisión unilateral, movilizar su provisión matemática a otro plan individual de ahorro sistemático del que sean tomadores [...]”.

Ha de tenerse en cuenta que la movilización, sólo afectará a aquellos Planes entre los que se realice, con independencia del resto de Planes que tenga suscrito el tomador/contribuyente. En cuanto a la información mínima que ha de proporcionar la entidad aseguradora de origen en caso de movilización, es la contenida en los párrafos segundo, cuarto y quinto del artículo 49.3 del RIRPF que, si bien, está referida a los Planes de Previsión Asegurados, es también aplicable a los Planes Individuales de Ahorro Sistemático³⁶⁵.

No es posible movilizar el saldo de un PIAS a un PPA o a un Plan de Pensiones, al ser estos últimos instrumentos de previsión social que reducen la base imponible.

Como un caso especial, estaría la posibilidad de movilizar un seguro de vida individual pero que fue contratado bajo el paraguas de un seguro colectivo o de grupo, en los que aparece como tomador una entidad distribuidora, transformándolo en un Plan Individual de Ahorro Sistemático. La Administración Tributaria mantiene el criterio, en estos casos, de que existe una coincidencia entre tomador, asegurado y beneficiario. Porque considera tomador del seguro al asegurado que figura en el boletín de adhesión, que además es quien se compromete a las obligaciones principales derivadas del

³⁶³ Originariamente el plazo era de 10 años, pero se rebajó a 5 años en la modificación operada en la letra g) de la Disposición adicional tercera de la LIRPF llevada a cabo por el art. 1.69 de la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, al objeto de equipararlos con los SIALPs.

³⁶⁴ *Vid.* artículo 7.v) de la LIRPF “Estarán exentas las rentas [...] que se pongan de manifiesto en el momento de constitución de rentas vitalicias aseguradas resultantes de los planes individuales de ahorro sistemático a que se refiere la disposición adicional tercera de esta Ley”

³⁶⁵ En este sentido, merece reseñarse la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1869-10, de 25 agosto de 2010.

contrato, como son el pago de la prima, el prestar el consentimiento o la declaración del riesgo. Por ello, es posible al hilo de lo establecido en la Disposición transitoria decimocuarta de la LIRPF, transformar este tipo de seguros de vida (siempre que hayan sido formalizados con anterioridad a 1 de enero de 2007) en un Plan Individual de Ahorro Sistemático. Ver en este sentido, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1277-09, de 29 mayo de 2009.

A modo de conclusión, la renta generada desde que se satisfizo la primera prima por el tomador hasta que éste comienza a cobrar la primera la renta vitalicia asegurada está exenta de tributación. La constitución de la renta vitalicia mediante la aportación de primas no tributa, sino que la tributación se diferirá a cuando la misma se cobre. Es decir, sólo tributarán los intereses devengados por el capital que se ha constituido con el importe de las primas, que además serán objeto de aplicación de los porcentajes fijados en la Ley en función de la edad del rentista.

Si el rescate de la renta vitalicia asegurada se produce transcurridos los 5 años que establece la LIRPF, la prestación recibida en forma de renta vitalicia tributará como rendimiento de capital mobiliario, en el importe percibido anualmente. A dicha cantidad se le aplicaran los porcentajes reductores establecidos en función de la edad del beneficiario en el momento de comenzar a cobrar la renta (que van desde el 40% al 8%), conforme establece el artículo 25.3.a) de la LIRPF.

También puede ocurrir que se produzca el rescate de la renta vitalicia con antelación al transcurso de los 5 años que establece la LIRPF para poder beneficiarse de la exención. En este caso, caben dos posibilidades:

- a) Que se trate de un rescate parcial, con lo cual, para el cálculo del rendimiento de capital mobiliario se tendrá en cuenta el criterio FIFO, es decir, que la cantidad recuperada se corresponda con las primas satisfechas de más antigüedad, incluyendo, la rentabilidad de las mismas³⁶⁶, conforme a lo prevenido en el artículo 17 del RIRPF. Por ello, y para el caso de que se hubiera producido el citado rescate, las primas que hubiesen sido recuperadas no pueden computarse, a efectos del IRPF, en el contrato de seguro a partir de dicha recuperación y, en

³⁶⁶ Vid. *Memento Práctico Fiscal 2019*, Ediciones Francis Lefebvre, S.A., 2019, pp.166-167.

consecuencia, no pueden tomarse en cuenta para el cómputo de la antigüedad requerida, la cual deberá computarse desde fecha de la primera aportación no recuperada. Ello implica que el PIAS solo podrá seguir considerándose como tal y gozando de la exención tributaria, si reúne la antigüedad necesaria. Es decir, si el periodo que reste desde la primera aportación no recuperada hasta la constitución de la renta vitalicia supera los 5 años³⁶⁷.

- b) Que se trate de un rescate total. En cuyo caso se estaría anticipando el pago de la totalidad del capital acumulado más la rentabilidad. Se perdería la exención tributaria de la rentabilidad de las primas satisfechas, integrándose el importe de la rentabilidad y del capital acumulado en la base del IRPF como un rendimiento de capital, dentro del ejercicio fiscal en el que se haya producido el rescate.

En el caso excepcional de que el tomador/asegurado/beneficiario fallezca antes del periodo de 5 años previsto en este tipo de contratos de seguro, el beneficiario/heredero tributará la percepción recibida por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

En un principio los PIAS nacieron como productos con una rentabilidad garantizada. Actualmente, también se comercializan PIAS no garantizados en los que el tomador asume el riesgo de la inversión, lo que implica que el capital acumulado se invierte en bolsas o cestas de productos de renta variable, en los que el tomador es quién decide el mayor o menor riesgo de la inversión³⁶⁸. En este último caso el régimen fiscal aplicable sería el correspondiente a los *Unit Linked*, cuya tributación veremos en un epígrafe posterior al que nos remitimos.

Al objeto de facilitar la comprensión sobre como tributa un PIAS, se ejemplifica el siguiente supuesto: Imaginemos un tomador que contrata un PIAS, en el que realiza

³⁶⁷ Vid. Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1132-07, de 30 de mayo de 2007.

³⁶⁸ Ejemplo de PIAS sin rentabilidad garantizada serían los productos: *LibertyPIAS Flexible*, cuyas condiciones contractuales pueden consultarse en: https://www.libertyseguros.es/opencms/export/download/liberty-docs/libertyseguros/condicionados/LE10PIA_0118.pdf, [última visita 01/03/2019] y *Seguro PIAS Proyecto Futuro* de la compañía aseguradora AXA, disponible en: <https://www.axa.es/documents/1119421/158289473/2019+OTROS+PIAS+Futuro+Nota+Informativa/f112b942-9792-b935-d81d-1415c87d939c> [última visita 01/08/2019].

abonos de primas anuales por importe de 2.000 euros, durante un periodo temporal de 30 años. El rendimiento alcanzado asciende a 140.000 euros. Rescata el PIAS cuando cumple 67 años.

a) Percepción como renta vitalicia a razón de 1.000 euros al mes:

La LIRPF establece la exención de los rendimientos que se han obtenido durante la vigencia del PIA, siempre que se hayan cumplido los requisitos antes citados. El capital acumulado como consecuencia del abono de las primas tributará aplicando los porcentajes reductores establecidos en el artículo 25.3.a) 2 de la LIRPF para las rentas vitalicias que, se perciban anualmente por el tomador/asegurado/beneficiario dependiendo de su edad a la fecha del rescate, aunque el régimen fiscal más favorable es para mayores de 65 años en adelante.

Aportaciones por primas = 2.000 euros x 30 años = 60.000 euros
--

Rentabilidad = 140.000 euros

Total acumulado = 200.000 euros

La rentabilidad está exenta.

1000 euros x 12 meses = 12.000 euros/año renta vitalicia

12.000 euros x 20% (porcentaje del art. 25.3.a.2 LIRPF) = 2.400 euros/año

2.400 euros x 19% (B.I. Ahorro) = 456 euros/año (RCM)

Tipo real de gravamen = $456 / 12.000 = 3,8\%$

El resto de la renta anual no tributará ($12.000 - 2.400 = 9.600$ euros) porque se trata del capital constituido mediante las primas.

b) Percepción como capital:

En estos casos, los rendimientos de capital mobiliario se calculan por la diferencia entre el capital percibido y el importe aportado en concepto de primas. El rendimiento resultante se integrará en la base imponible del ahorro, conforme a los siguientes gravámenes: 19% para los primeros 6.000

euros, 21% para las cantidades entre 6.000 y 50.000 euros y, 23% todo aquel exceso sobre 50.000 euros.

Cálculo de la tributación conforme a la tabla de la Base Imponible del Ahorro:

$6.000 \text{ al } 19\% + 44.000 \text{ al } 21\% + 90.000 \text{ al } 23\% = 31.080 \text{ euros/año}$

Se produce, en esta última opción, una tributación sin ningún tipo de exenciones fiscales, por lo que resulta mucho más gravosa para el tomador y nada aconsejable.

5.6 LOS SEGUROS *UNIT LINKED*

5.6.1 Cuestiones generales

Su nacimiento se produjo en Reino Unido a mediados de los años setenta, como consecuencia del deseo de las compañías aseguradoras de canalizar la alta rentabilidad de los tipos de interés ofertados dentro del mercado bursátil, derivados de la economía inflacionista de aquella época. El mercado asegurador fue consciente de que en el terreno de los seguros no tenía competencia con los fondos de inversión. Estos últimos, entre otras cosas, no podían venderse puerta a puerta. La comercialización en España no se producirá hasta los años noventa³⁶⁹. Se trata de una expresión inglesa que traducida significa “vinculado a unidad de negocio”.

Los seguros *Unit Linked* son seguros de vida ahorro en los que el tomador asume el riesgo de la inversión. Es decir, al tomador se le otorga la facultad de decisión sobre qué activos financieros desea que se inviertan las provisiones técnicas abonadas mediante del desembolso de su prima³⁷⁰.

Que son seguros de vida se deduce claramente del Anexo de la LOSSEAR, cuando al referirse al seguro directo sobre la vida dice “[...] Asimismo, comprende cualquiera de estos seguros cuando estén vinculados con fondos de inversión u otros activos [...]. Y, por tanto, como contrato de seguro su regulación se somete a la LCS.

³⁶⁹ Vid. GALLEGOS DÍAZ DE VILLEGAS, J.E., *Modalidades clásicas y modernas del seguro de vida entera. Los seguros Unit Linked*, Fundación Mapfre Estudios, 1997, p.275.

³⁷⁰ Vid. MALDONADO MOLINA, F.J., “Los seguros de vida *Unit Linked*”, en: *Revista Derecho de los Negocios*, núm. 121, del año núm. 11, 2000, p. 1.

Se trata de seguros encuadrables dentro de los productos de inversión, como se desprende del contenido dispuesto en el artículo 4.2 del Reglamento (UE) núm. 1286/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de noviembre de 2014 sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista vinculados y los productos de inversión basados en seguros: “[...] «producto de inversión basado en seguros»: producto de seguro que ofrece un valor de vencimiento o de rescate que está expuesto en todo o en parte, directa o indirectamente, a las fluctuaciones del mercado.”

En el antiguo Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, por el que se aprobó el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, se especificaba con respecto a los mismos: “La provisión de los seguros de vida en los que contractualmente se haya estipulado que el riesgo de inversión será soportado íntegramente por el tomador se determinará en función de los activos específicamente afectos o de los índices o activos que se hayan fijado como referencia para determinar el valor económico de sus derechos.”

Sin embargo, no será hasta la Sentencia del TJUE (Sala Quinta), de fecha 1 de marzo de 2012, en el Caso: “Alonso González versus *Nationale Nederlanden*”, en el Asunto C-166/11, EU:C:2012:119, cuando se produzca un pronunciamiento jurisprudencial que establezca un concepto claro de los seguros *Unit Linked*³⁷¹:

“No resulta, pues, manifiestamente erróneo calificar tal contrato de «contrato de seguro» en el sentido de la Directiva 85/577. En efecto, aunque el contrato examinado en el litigio principal ofrece un seguro de vida como contrapartida del pago mensual de unas primas destinadas a ser invertidas en renta fija, en renta variable y en productos financieros, cuyo riesgo financiero soporta el tomador del seguro, tales estipulaciones contractuales no son, sin embargo, inhabituales.

Antes, al contrario, los contratos denominados «*Unit-Linked*», «en unidades de cuenta» o «vinculados con fondos de inversión», como el celebrado por el Sr. González Alonso, son habituales en el Derecho de los seguros. Así, el legislador de la Unión ha

³⁷¹ Sobre un comentario más exhaustivo de la referida Sentencia *Vid.* BERMÚDEZ BALLESTEROS, M.S., “Los contratos *Unit Linked* están excluidos del ámbito de aplicación de la Directiva 85/577, referente a la protección de los consumidores en el caso de contratos negociados fuera de los establecimientos comerciales”, en: *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 2/2012, pp. 242-245.

considerado que este tipo de contrato forma parte de uno de los ramos del seguro de vida, tal como se desprende expresamente del anexo I, punto III, de la Directiva «del seguro de vida», interpretado en relación con el artículo 2, punto 1, letra a), de esta Directiva”.

Es decir, los *Unit Linked* son contratos de seguro que se incluyen dentro del ramo de vida y, por tanto, están regulados por la normativa referida a los contratos de seguro³⁷². Como ya se ha comentado, en este tipo de seguros existe un predominio de la inversión sobre lo que supone el aseguramiento o garantía propia de los contratos de seguro. Sin embargo, ello no puede suponer un obstáculo para que en los mismos se den cada uno de los elementos esenciales configuradores del contrato que vimos en el capítulo II de este trabajo, principalmente el riesgo. Pues en caso contrario, como ya dijimos, el contrato devendría en nulo por falta de causa.

La contratación de este tipo de contratos por los tomadores/asegurados ha supuesto en más de una ocasión alguna que otra complicación, al detectarse con posterioridad que el producto contratado no reunía los caracteres necesarios para ser considerado un auténtico contrato de seguro. De ello, ha sido reflejo la abundante jurisprudencia, que ha venido considerando la nulidad de los contratos cuando existe una falta de los elementos esenciales del mismo, principalmente la ausencia del riesgo. Algo que es difícil de discernir en ocasiones, debiendo apreciarlo caso por caso.

En este sentido, la Sentencia del TS (Sala de lo Civil, Secc. 1^a), núm. 107/2015 de 12 marzo de 2015, (RJ 2015\1459), en su FD 3^o, apartado 3, que declara la nulidad del contrato de seguro por falta de los elementos esenciales del contrato: “[...]Sobre este particular, es correcta la apreciación de que la carencia de base técnica actuarial y de aplicación de un interés técnico supone que no hay un desplazamiento del riesgo sobre la vida a la aseguradora que constituya la causa del contrato, con lo que falta este elemento necesario para que el contrato pueda ser considerado como un seguro de vida”.

De este modo, y una vez consultada la jurisprudencia, podemos concluir que a los efectos de consideración efectiva del riesgo en *Unit Linked* se tendrá que proceder a

³⁷² Vid. GILI SALDAÑA, M.A., “Comentario a la Sentencia de 12 de enero 2015 (RJ 2015, 608)”, en: *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil* núm. 99/2015, parte Sentencias, Resoluciones, Comentarios, pp. 307-534.

verificar la existencia de dos requisitos: por un lado, el interés técnico propio de los contratos de seguro y, por el otro, la consideración por parte de la compañía aseguradora de aquellos factores de riesgo sobre la vida del tomador/asegurado como son la edad, los antecedentes médicos, la salud actual, e incluso los hábitos de vida (fumador/deportista, etc.). Sin embargo, estos caracteres no vienen contemplados en la legislación, sino que deben extraerse caso por caso de la propia jurisprudencia, lo que hace que esta figura contractual sea extremadamente compleja de deslindar de otros productos de inversión que no son calificables como contratos de seguro. Por lo que no se puede generalizar.

Y, si ello es complejo desde un punto de vista jurisprudencial, no cabe duda de que dicha complicación se incrementa cuando se realiza una contratación de esta figura aseguraticia por un inversor no profesional. De ahí, que se hayan extremado las obligaciones de información que pesan sobre la compañía aseguradora y la distribuidora de tales contratos de seguro en todo el territorio de la Unión Europea³⁷³.

A tal efecto, son numerosas las sentencias que también han considerado la nulidad de los contratos basándose en la existencia de un error invalidante del consentimiento en los tomadores del seguro. Ver, en este sentido la STS (Sala de lo Civil, Secc. Pleno), núm. 460/2014, de 10 de septiembre de 2014, (RJ 2014\5304), en su FD 3º, apartado 7:

“ [...] en la contratación de productos o servicios de inversión con clientes no profesionales, no basta con el conocimiento difuso de la posible existencia de un riesgo que en principio puede suponerse al estar contratando un producto de inversión, ni siquiera la existencia de advertencias genéricas de riesgo; es precisa una información suficiente y clara, suministrada con la antelación adecuada, sobre las características del servicio o del producto [...], que permita al cliente formar correctamente las presuposiciones del contrato”

En la citada sentencia, el Tribunal Supremo consideró que existía una doble responsabilidad por falta de información en la contratación del producto *Unit Linked* a los clientes, tanto sobre su naturaleza como sobre los riesgos asociados. Por lo que

³⁷³ Vid. Reglamento 1286/2014 Reglamento (UE), 26 noviembre 2014, sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista empaquetados y los productos de inversión basados en seguros (PRIIPs). Ha comenzado a aplicarse en el año 2018.

condenó tanto al distribuidor del seguro como a los productores del mismo de forma solidaria.³⁷⁴

Entre otras, también se pueden reseñar la Sentencia del TS (Sala de lo Civil, Secc. Pleno), núm. 769/2014, de 12 enero de 2015, (RJ 2015\608), que califica este tipo de contrato de seguros como un producto financiero complejo y estima la alegación de la demandante de existencia de error en el consentimiento prestado por la tomadora del seguro: “[...]el consentimiento fue viciado por error por la falta de conocimiento adecuado del producto contratado y de los concretos riesgos asociados al mismo, que determina en el cliente que lo contrata una representación mental equivocada sobre las características esenciales del objeto del contrato, debido al incumplimiento por la empresa de inversión demandada de los deberes de información[...]”. La resolución finalmente estima la demanda declarando la nulidad del contrato de seguro “*Unit Linked*” y condena al banco a restituir a la demandante la cantidad invertida más los intereses devengados.

Y, una de las últimas resoluciones, el Auto (Sala de lo Civil, Sección 1^a), de fecha 16 de mayo de 2018 (JUR 2018\149748), en su FD 3º:

“Constituye jurisprudencia constante de esta sala que tanto bajo la normativa MiFID (en concreto el art. 79 bis LMV (RCL 2015, 1659, 1994), como en la pre MiFID (el art. 79 LMV y el Real Decreto 629/1993, de 3 de mayo (RCL 1993, 1560)) [en nuestro supuesto, los contratos litigiosos se suscribieron con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 47/2007 de 19 de diciembre (RCL 2007, 2302) , por la que se modifica la Ley 24/1988, de 28 de julio (RCL 1988, 1644y RCL 1989, 1149, 1781), del Mercado de Valores], en la comercialización de productos complejos por parte de las entidades prestadores de servicios financieros a inversores no profesionales existe una asimetría informativa, que impone a dichas entidades financieras el deber de suministrar al cliente una información comprensible y adecuada de las características del producto y los concretos riesgos que les puede comportar su contratación”

³⁷⁴ Para un comentario más exhaustivo de la referida sentencia *Vid.* DUQUE SANTAMARÍA, R., “Aspectos financieros y actuariales del *Unit Linked*”, en: *Revista Española del Seguro*, núm. 176, 2018, pp. 571-572.

La clasificación como contratos de seguro en el ramo de vida de los *Unit Linked* tiene gran importancia y no sólo a efectos civiles o mercantiles, sino también desde el punto de vista tributario como más tarde se verá. Entre otras razones, porque si se trata de un seguro ha de comercializarse por una entidad aseguradora, aplicándosele la legislación mercantil propia de los seguros, como son la LCS y la LOSSEAR, lo que permite al tomador nombrar un beneficiario, con las consecuencias previstas en el artículo 88 de la LCS³⁷⁵. Y, en cuanto al régimen jurídico tributario permite al tomador una tributación diferida en IRPF que se contempla en el artículo 25.3.a) de la LIRPF, en el ejercicio fiscal en el que se perciban de manera efectiva las prestaciones.

Además si, como ya se ha manifestado, el riesgo de la operación lo asume el tomador, la compañía aseguradora contrae una serie de obligaciones y responsabilidades, especialmente cuando diseña un producto asegurador como el *Unit Linked*, en atención a lo prevenido en el Reglamento Delegado (UE) 2017/2358 de la Comisión de 21 de septiembre de 2017 por el que se completa la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los requisitos de control y gobernanza de los productos aplicables a las empresas de seguros y los distribuidores de seguros.

La configuración de los activos que componen la cesta debe adecuarse al perfil que tenga el tomador/asegurador, y existe la obligación de proporcionar una información exhaustiva y veraz del contrato de seguro, sus riesgos y posibilidades de ganancia o pérdida, no sólo en el momento de la contratación sino durante toda la duración del contrato.

A raíz de las últimas sentencias dictadas por nuestro Tribunal Supremo, entre ellas las de 12 de enero de 2015, (RJ 2015\608) y 10 de septiembre de 2014, (RJ 2014\5304) que ya han sido comentadas, coincidimos con DUQUE SANTAMARÍA en que habrá que plantearse si el incumplimiento de la obligación de información no supondrá un incremento de la responsabilidad financiera del productor y del distribuidor del *Unit Linked* sobre los resultados de la inversión realizada por el tomador. Máxime si

³⁷⁵ Artículo 88 LCS: “La prestación del asegurador deberá ser entregada al beneficiario, en cumplimiento del contrato, aun contra las reclamaciones de los herederos legítimos y acreedores de cualquier clase del tomador del seguro. Unos y otros podrán, sin embargo, exigir al beneficiario el reembolso del importe de las primas abonadas por el contratante en fraude de sus derechos [...]”

el distribuidor y el productor pertenecen a un mismo grupo financiero y el cliente no es un inversor profesional³⁷⁶.

La tipología de estos seguros cubre un abanico amplio de posibilidades que puede ir desde un seguro de vida entera (para el caso de fallecimiento del asegurado) a un seguro mixto (tanto fallecimiento como supervivencia). Es decir, la inversión va acompañada de una garantía para el caso de fallecimiento o la supervivencia³⁷⁷. La prima puede ser única o fraccionada.

Se trata además, de contratos de adhesión, en los que el tomador efectivamente decide sobre que cesta de activos quiere invertir³⁷⁸. Pero cada cesta está previamente confeccionada por la compañía aseguradora. Habrá cestas más conservadoras y otras con un mayor riesgo en la inversión. El tomador decide en cuál de ellas invertir su provisión matemática. No existe una cesta confeccionada a medida con activos seleccionados, de forma individual, para cada tomador/asegurado. Las cestas están constituidas por un conjunto de bienes o/y derechos de carácter patrimonial, al igual que los fondos de inversión, pero se diferencian de estos últimos, en que la propiedad de esta corresponde en exclusiva a la compañía aseguradora. Ello significa que la

³⁷⁶ Vid. DUQUE SANTAMARÍA, R., “Aspectos financieros y actuariales del *Unit Linked*”, *Óp. cit.*, pp. 570-574.

³⁷⁷ Sobre los caracteres mercantiles de los seguros *Unit Linked*, Vid. TAPIA HERMIDA, A.J., *Manual de Derecho de seguros y fondos de Pensiones*, Thomson, Civitas, 2006, pp. 260-261. Y, TAPIA HERMIDA, A.J., “Noción del seguro de vida *Unit Linked*”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 176, 2018, pp. 477-506.

³⁷⁸ Cada cesta de activos está integrada por diferentes productos de inversión que han sido elegidos por la propia compañía aseguradora para integrarse en cada una de las cestas y obedecen a diferentes perfiles de riesgo (prudente, medio o arriesgado). Vid. artículos 124.4 y 136 del ROSSEAR, que regulan la información que debe proporcionar la aseguradora al tomador del seguro y la provisión de seguros de vida, cuando es el tomador quien asume el riesgo de la inversión. En este momento, se está a la espera de la regulación en nuestro Ordenamiento Jurídico de los productos de inversión basados en seguros, mediante la publicación inminente de la Ley de Distribución de seguros y reaseguros privados, a raíz de la transposición de la Directiva 2016/97 a la normativa interna española. En este sentido, reseñar el Documento de consulta de EIOPA de 2 de febrero de 2017 sobre los productos de inversión basados en seguros, en el que se incluyen directrices desarrolladas conforme a los artículos 30 (7) y (8) de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD), para facilitar las características de estos productos que pueden resultar complejos para los potenciales clientes, disponible en: http://www.rdmf.es/wp-content/uploads/2017/02/eiopa-cp-17-001_idd_guidelines_complex_ibips.pdf [última consulta 20/11/2018]. E igualmente, la Resolución del DGSFP de 18 de noviembre de 2016, que dispone una serie de pautas o directrices para las compañías aseguradoras y los intermediarios de seguros, disponible en: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2016-11401, [última consulta 20/11/2018].

aseguradora es quien realiza la inversión de los activos al ser la titular de los mismos, y la que establece su asignación a la póliza³⁷⁹.

La aseguradora debe informar al tomador de forma clara y precisa que la percepción de la rentabilidad depende de fluctuaciones que puedan producirse en los mercados financieros, ajenos al control del asegurador y cuyos resultados históricos no son indicadores de resultados futuros, conforme a lo prevenido en el artículo 96.3 de la LOSSEAR y 124.4 del ROSSEAR.

De este modo, para el cálculo del valor de este tipo de seguros, se tendrán que dividir las provisiones matemáticas del tomador, es decir, el importe de las primas aportadas menos el valor del seguro de vida más los rendimientos generados entre cada una de las participaciones que tenga la cesta de inversión.

Las aseguradoras deben invertir los activos que representan las provisiones técnicas de forma coherente, buscando el interés general de tomadores y beneficiarios. Los cuales deben de estar diversificados para evitar dependencias. Artículo 98.1.d) ROSSEAR³⁸⁰.

³⁷⁹ Ejemplo de *Unit Linked*: MAPFRE ESPAÑA ofrece actualmente "Rendimiento Activo IV", que es un producto de ahorro *Unit Linked* a 15 meses vinculado a la evolución del índice EuroStoxx 50. Se puede contratar a partir de 3.000 euros y ofrece una rentabilidad mínima del 2,50%, siempre que dicho índice no caiga más de un 30%. Este seguro de vida-ahorro es una alternativa de inversión en renta variable que permite diversificar los ahorros del cliente ofreciendo una rentabilidad superior a la que brinda el mercado para corto plazo. Este producto dispone de un capital garantizado en caso de fallecimiento. <https://noticias.mapfre.com/mapfre-lanza-rendimiento-activo-iv-unit-linked-vinculado-al-eurostoxx-50/> [última visita 6 de octubre 2017]. DEUTSCHE BANK comercializa "*Unit Linked* Fondos Selección db", se trata de un seguro de vida de la Compañía Aseguradora Zúrich Vida, S.A. que invierte en fondos de inversión total o parcialmente y que permite cambiar su inversión libremente de un fondo a otro sin comisiones de traspaso y sin consecuencias fiscales. El tomador puede elegir entre una lista de 51 fondos en función de su perfil inversor y de las oportunidades de cada mercado. Disponible en: <https://www.deutsche-bank.es/pbc/data/es/unit-link-fondos-seleccion-inversiones-pa.html> [última visita 6 de octubre 2017].

³⁸⁰ La EIOPA ha puesto de manifiesto después de un estudio realizado en el año 2017, sobre un 70% de las aseguradoras que operan en el mercado europeo, que éstas invertían gran parte de las provisiones matemáticas de sus clientes en aquellos fondos de inversión por los que más incentivos, comisiones o remuneraciones percibían por parte de los gestores de dichos fondos, produciéndose de este modo un grave conflicto de intereses y una gran falta de transparencia de las inversiones, dado que el cliente era totalmente desconocedor de este tipo de prácticas. Ver Informe de la EIOPA núm. BoS-17/295, de fecha 11 de diciembre de 2017 "*Opinion on monetary incentives and remuneration between providers of asset management services and insurance undertakings*", que puede consultarse en: [https://eiopa.europa.eu/Publications/Opinions/Opinion on monetary incentives and remuneration between providers of asset management services and insurance undertakings.pdf](https://eiopa.europa.eu/Publications/Opinions/Opinion%20on%20monetary%20incentives%20and%20remuneration%20between%20providers%20of%20asset%20management%20services%20and%20insurance%20undertakings.pdf) [última visita 22/02/2019]. Confiemos en que la Directiva 2016/97/UE, de 20 de enero de 2016, de Distribución de Seguros ponga termino a este tipo de prácticas. Sobre ello, también puede consultarse la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Cuarta), de fecha 31 de mayo de 2018, caso: "*Länsförsäkringar Sak Försäkringsaktiebolag contra Dödsboet efter I. M.*", asunto núm. C-542/16, EU:C:2018:369, que aclara

La labor de la compañía aseguradora, una vez que el tomador ha decidido cuál es la cesta de Fondos en la que desea invertir, se traduce en gestionar y administrar la inversión. No se ha de olvidar que la aseguradora es la titular de los activos o fondos que componen la cesta.

En un *Unit Linked* coexisten dos tipos de riesgo, por un lado, el riesgo biométrico propio de los contratos de seguro, ya comentado en el capítulo I de este estudio y, por otro, el riesgo de la inversión. La compañía aseguradora sólo asume el primero, es decir, el riesgo biométrico. Lo que se traduce en que no se garantiza una rentabilidad mínima a los asegurados en este tipo de contratos³⁸¹.

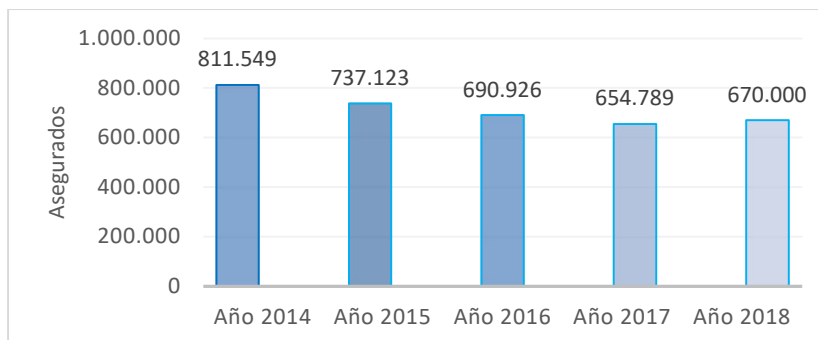
El tomador tiene, además, si así lo establece la póliza, la facultad de solicitar la reasignación de su provisión matemática, materializándola en una cesta de Fondos diferente, más o menos riesgosa que la anterior, o bien limitar la inversión en un determinado activo.

El rendimiento generado por un seguro *Unit Linked* dependerá de las fluctuaciones del mercado financiero, logrando beneficios o pérdidas. Pero las mismas, serán asumidas en exclusiva por el tomador de la póliza que no tiene garantizado ningún tipo de interés ni tampoco un rendimiento mínimo.

de un modo aplastante que la normativa a aplicar en el mercado asegurador para dirimir los conflictos de información y asesoramiento de los *Unit Linked* es la normativa propia de la distribución de seguros y no la normativa del mercado de valores que, en alguna ocasión, se ha aplicado por los Estados miembros. Circunstancia que se ha venido produciendo en España como lo demuestran las últimas resoluciones del Tribunal Supremo, entre ellas, la Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección Pleno), núm. 769/2014, de 12 enero de 2015, (RJ 2015\608), en su FD 7º, apartado 5: “[...]el producto ofertado y contratado por la demandante fue un producto de inversión, que se articuló a través de un seguro de vida "*Unit Linked*" por ser la fórmula contractual diseñada por el banco, con la colaboración de una aseguradora, para hacerla más atractiva a sus clientes desde el punto de vista fiscal. En tales circunstancias, no puede aceptarse la pretensión de rebajar el nivel de exigencia en la información a facilitar al inversor por la empresa de servicios de inversión (en este caso, el banco que diseñó el producto y lo ofertó a sus clientes a través de su red de oficinas), por el procedimiento de entender que no es aplicable la normativa reguladora del mercado de valores [...]”, quien a partir de ahora deberá de cambiar de doctrina jurisprudencial.

³⁸¹ Vid. RAMÍREZ MEDINA E., Y ORTIZ DE JUAN, J.M., “Aspectos fiscales del seguro de vida *Unit Linked*”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 176/2018, p. 599.

Gráfico 10. Evolución del número de asegurados en los seguros vinculados a activos (riesgo tomador) en España



Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA).

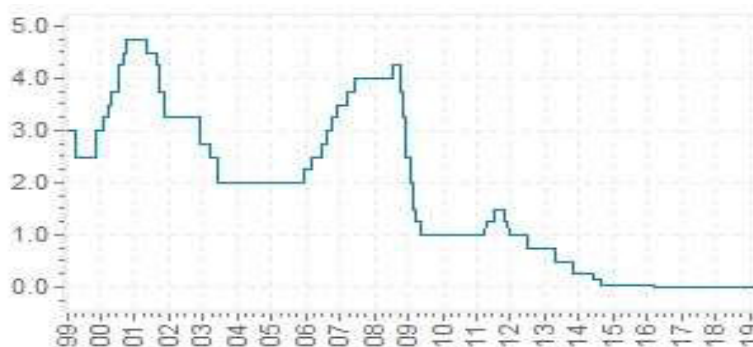
En el Gráfico 10 se puede apreciar la evolución del número de asegurados en los seguros de vida en los que el tomador asume el riesgo de la operación (*Unit Linked*).

Desde el año 2014 se aprecia un decrecimiento contante en este tipo de contratos que sólo llega a remontar la tendencia bajista en este último año 2018. Ya, en el propio año 2014 se produce una merma del 13,95% con respecto al año 2013 según los datos consultados. Esta bajada continua en el año 2015 con un descenso de 9,28%. En el año 2016 siguen cayendo un 5,6%, al igual que en 2017 que lo hacen en un 5,23%. Por fin, en el año 2018 se produce un pequeño crecimiento con respecto a 2017 del 2,47%. Se puede considerar en base a la estadística que los seguros *Unit Linked* han sufrido en cuestión de cinco años un descenso en el número de asegurados cercano a un 40%. El descenso durante estos últimos años puede deberse, en parte, a la mala prensa que han tenido, fundamentada en la excesiva litigiosidad de estos contratos en nuestros tribunales.

El gran inversor ha preferido invertir en los últimos años en otro tipo de instrumentos financieros como pueden ser directamente los fondos de inversión, sin pasar por la contratación de un seguro de vida cuya prima se incrementa a medida que avanza la edad del asegurado. El pequeño inversor prefiere optar por productos más conservadores y con menos riesgo como, en el que el interés técnico esté garantizado, por ejemplo, los SIALP.

El repunte de los *Unit Linked* durante el año puede deberse a los bajos índices de los tipos de interés que muestran bajos históricos (-0,25%).

Gráfico 11. Evolución del Interés Europeo Banco Central Europeo. Tipos de interés a largo plazo



Fuente: *Global-rates.com*³⁸²

Ello hace que su rentabilidad como producto de ahorro a largo plazo resulte más atractiva al estar vinculada a inversiones en fondos de inversión, eso sí, no garantizada. Por otro lado, se sitúa su liquidez inmediata, ya sea total o parcial, que lo convierte en un duro competidor frente a otro tipo de seguros de vida e incluso frente a los Planes de Pensiones. También tiene algunos atractivos fiscales que se tratarán en el capítulo correspondiente.

5.6.2 Cuestiones Tributarias

Hasta la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas, y del Orden Social no se abordó la regulación de esta modalidad de seguro. Las diferentes leyes de IRPF, entre ellas, la LIRPF 40/1998 habían obviado la normativización de los seguros vida-ahorro denominados *Unit Linked*.

Ante este silencio normativo, fueron numerosas las Consultas Tributarias formuladas a la DGT, que basaba sus respuestas en un Informe de la DGSFP de fecha 25 de julio de 1996. En el citado informe, la DGSFP reconoció a los contratos *Unit Linked* la condición de contratos de seguro de vida, apoyándose en la normativa mercantil³⁸³, que se fundamentaba sustancialmente en la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y supervisión de los Seguros Privados, y su Reglamento a los que ya se hizo mención en el primer capítulo de nuestro trabajo.

³⁸² *Global-rates.com*, más información puede consultarse en: <https://es.global-rates.com/tipos-de-interes/bancos-centrales/banco-central-europeo/interes-bce.aspx>, [última consulta 02/04/2019].

³⁸³ Vid. ALIAGA AGULLÓ, E., “Régimen Tributario de los Seguros *Unit Linked*”, en: *Revista Impuestos* núm. 15/16 año XVI, 2000, p.29.

Fruto de ello, fue la contestación de la DGT en su Consulta Vinculante núm. V0068-99, de fecha 30 de julio de 1999, estimando que tales contratos entrarían como una modalidad más del contrato de seguro, dentro del ramo de vida. La contestación se refería a los denominados contratos de seguro *Unit Linked* en los que el tomador asumía el riesgo de la inversión.

Más tarde, ese mismo año, la ley 55/1999 introdujo la adición en el artículo 14.2 de la LIRPF de la letra h), y un nuevo apartado 3 dentro del artículo 24, referidos ambos a los seguros en los que el tomador asume el riesgo de la inversión, lo que motivó un cambio significativo en la tributación en IRPF de este tipo de productos aseguraticios.

Desde la LIRPF 40/1998 todas las rentas originadas por los contratos de seguros de personas van a ser considerados como rendimientos de capital mobiliario, independientemente de que se obtengan en forma de renta o de capital, y no ganancias patrimoniales como ya se explicó en el capítulo perteneciente a la evolución normativa en IRPF.

De esta época son las dos Consultas Vinculantes de la DGT, núm. V1607-99 y núm. V1608-99 de 16 septiembre de 1999, en las que se establecía claramente que los rendimientos derivados de los *Unit Linked* constituían para el tomador rendimientos de capital mobiliario.

Sin embargo, dentro de esta consideración como rendimiento de capital mobiliario se hacía una doble distinción en la LIRPF 40/1998, sobre los *Unit Linked*, dependiendo de si la rentabilidad procedía del riesgo inherente a todo contrato de seguro, o bien, procedía de la inversión realizada.

Así, conforme a lo prevenido en el nuevo apartado h) del artículo 14.2. de la LIRPF, incorporado por la Ley 55/1999:

“Se imputará como rendimiento de capital mobiliario de cada período impositivo la diferencia entre el valor liquidativo de los activos afectos a la póliza al final y al comienzo del período impositivo en aquellos contratos de seguro de vida en los que el tomador asuma el riesgo de la inversión, que no cumplan los requisitos previstos en el artículo 24.3 de esta Ley.

El importe de las rentas imputadas minorará el rendimiento derivado de la percepción de cantidades de los contratos.”

En primer lugar, la imputación de los rendimientos se establecía producida en cada periodo impositivo, es decir, se ocasionaba una anticipación de la tributación cuando las rentas procedían de la inversión.

En segundo lugar, si se ejercitaba el derecho al rescate, como dice ALIAGA AGULLÓ, el rendimiento del capital mobiliario generado por el abono de la prestación satisfecha por la aseguradora se minoraba con el importe de las rentas que hubieran sido imputadas a lo largo de la vida del contrato y, que a tenor de lo que preveía el artículo 14.2.h) de LIRPF, ya habrían sido sometidas a tributación en cada uno de los periodos impositivos de generación³⁸⁴.

Y, en tercer lugar, los posibles rendimientos irregulares procedentes de este tipo de contratos de seguro no podían aprovecharse de la aplicación de los coeficientes reductores establecidos en el antiguo artículo 24.3 de la LIRPF.

Ello implicaba que, la tributación de estos contratos de seguro se diferenciaba notablemente de la establecida para los contratos de seguro “tradicionales”, en los que la tributación se difería en el tiempo hasta que se producía el vencimiento, cuando se materializaba la contingencia prevista en el mismo, además de la aplicabilidad del beneficio de los coeficientes reductores a los rendimientos irregulares.

Si bien, el propio artículo 24.3 de la LIRPF realizaba una matización dentro de los propios *Unit Linked*, estableciendo que los porcentajes reductores podían serles aplicables, si en estos concurrían alguna de las circunstancias que se describían en sus letras A) y B)³⁸⁵. Lo que venía a significar que se sancionaba tributariamente a aquellos

³⁸⁴ Vid. ALIAGA AGULLÓ, E., “Régimen Tributario de los Seguros *Unit Linked*”, *Óp. cit.*, pp. 38-39.

³⁸⁵ El texto del antiguo artículo 24.3 de la LIRPF 40/1998: “Las reducciones previstas en la letra b) del apartado 2 de este artículo no resultarán aplicables a los rendimientos derivados de percepciones de contratos de seguros de vida en los que el tomador asuma el riesgo de inversión, salvo que en tales contratos concorra alguna de las siguientes circunstancias: A) No se otorgue al tomador la facultad de modificar las inversiones afectas a la póliza. B) Las provisiones matemáticas se encuentren invertidas en:

a) Acciones o participaciones de instituciones de inversión colectiva, predeterminadas en los contratos, siempre que:

Se trate de instituciones de inversión colectiva adaptadas a la Ley 46/1984, de 26 de diciembre, reguladora de las instituciones de inversión colectiva.

Se trate de instituciones de inversión colectiva amparadas por la Directiva 85/611/CEE del Consejo, de 20 de diciembre de 1985.

contratos de seguro en los que el tomador asumía el riesgo de la inversión, cuando sus provisiones matemáticas estuviesen mayormente invertidas en carteras de inversión bajo una gestión privada.³⁸⁶ Es decir, se perseguía no impulsar las inversiones que se produjesen fuera de los mercados secundarios.

Los requisitos se entienden cumplidos cuando durante toda la vigencia del contrato:

- a) El tomador no tenga la facultad de modificar las inversiones afectas a la póliza.
- b) Las provisiones matemáticas se encuentren invertidas en:
 - Acciones o participaciones de instituciones de inversión colectiva, predeterminadas en los contratos, siempre que se trate de instituciones de inversión colectiva adaptadas a la Ley 35/2003, de 4 de noviembre de Instituciones de Inversión Colectiva, o amparada por la Directiva 2009/69/CEE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009³⁸⁷.

b) Conjuntos de activos reflejados de forma separada en el balance de la entidad aseguradora, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

La determinación de los activos integrantes de cada uno de los distintos conjuntos de activos separados deberá corresponder, en todo momento, a la entidad aseguradora quien, a estos efectos, gozará de plena libertad para elegir los activos con sujeción, únicamente, a criterios generales predeterminados relativos al perfil de riesgo del conjunto de activos o a otras circunstancias objetivas.

La inversión de las provisiones deberá efectuarse en los activos aptos para la inversión de las provisiones técnicas, recogidos en el artículo 50 del Reglamento de ordenación y supervisión de los seguros privados, aprobado por Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, con excepción de los bienes inmuebles y derechos reales inmobiliarios.

Las inversiones de cada conjunto de activos deberán cumplir los límites de diversificación y dispersión establecidos, con carácter general, para los contratos de seguro por la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y supervisión de los seguros privados, su Reglamento, aprobado por el Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, y demás normas que se dicten en desarrollo de aquélla.

El tomador únicamente tendrá la facultad de elegir, entre los distintos conjuntos separados de activos, en cuáles debe invertir la entidad aseguradora la provisión matemática del seguro, pero en ningún caso podrá intervenir en la determinación de los activos concretos en los que, dentro de cada conjunto separado, se invierten tales provisiones.

En estos contratos, el tomador o el asegurado podrán elegir entre un número limitado de instituciones de inversión colectiva o conjuntos separados de activos expresamente designados en los contratos, en ningún caso superior a 10, sin que puedan producirse especificaciones singulares para cada tomador o asegurado.

Las condiciones a que se refiere este apartado deberán cumplirse durante toda la vigencia del contrato”.

³⁸⁶ Vid. ALIAGA AGULLÓ, E., “Régimen Tributario de los Seguros *Unit Linked*”, *Óp. cit.*, p. 41.

³⁸⁷ Esta Directiva vino a sustituir a la Directiva 85/611/CEE del Consejo, de 20 de diciembre de 1985.

- Conjunto de activos reflejados de forma separada en el balance de la entidad aseguradora cuando se cumplan los requisitos que determina la Ley.

La DGT ha venido admitiendo, desde antiguo, que las provisiones matemáticas en un contrato de seguro *Unit Linked* se pueden invertir en acciones o participaciones de instituciones de inversión colectiva y también en conjuntos de activos. En tal sentido se hace remisión a la Consulta Vinculante núm. V0238-00 de 17 de febrero de 2000. Pero la diferencia en la inversión se traduce en una tributación distinta.

En la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2366-8, de 15 de diciembre de 2015, realizada con relación a un *Unit Linked* comercializado por una compañía de seguros luxemburguesa, y en cuya respuesta, la DGT establece que este contrato no podría ser beneficiario del régimen general aplicable a los contratos de seguro por no cumplir los requisitos de las letras A) y B) del antiguo artículo 24.3 de la LIRPF. Coincidimos con FALCON Y TELLA cuando manifiesta que este régimen fiscal especial “supone una importante penalización dudosamente compatible con la capacidad contributiva, en la medida en que conlleva la tributación de una renta no distribuida (y que, puede no llegar a percibirse nunca), y por tanto puede obligar a una desinversión para hacer frente al pago del impuesto”³⁸⁸.

En el supuesto de no reunir los requisitos mencionados los contratos de seguros *Unit Linked* tributarán conforme a lo dispuesto en la letra h) del párrafo 2 del artículo 14 de la LIRPF: “Se imputará como rendimiento de capital mobiliario a que se refiere el artículo 25.3 de esta Ley, de cada período impositivo, la diferencia entre el valor liquidativo de los activos afectos a la póliza al final y al comienzo del período impositivo en aquellos contratos de seguros de vida en los que el tomador asuma el riesgo de la inversión. El importe imputado minorará el rendimiento derivado de la percepción de cantidades en estos contratos.”

Ello supone que en estos casos la tributación del contrato de seguro no se difiere al momento del rescate si no que tributa anualmente, perdiendo gran parte de su atractivo fiscal.

³⁸⁸ Vid. FALCÓN Y TELLA, R., “Los *Unit Linked* luxemburgueses y la Res. DGT 15 diciembre 2008: ¿un cambio de criterio?”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 6/2009 parte Editorial, pp. 7-12.

Tras la reforma operada en la LIRPF 40/1998, desapareció la posibilidad de practicarse por el tomador ningún tipo de deducción en la cuota del IRPF, por el abono de primas de seguros de vida, asunto que ya fue comentado en su momento al tratar la evolución normativa del seguro de vida en el IRPF. Por tanto, al ser el *Unit Linked* un seguro perteneciente al ramo de vida, igualmente no se beneficia de deducción alguna.

Al ser considerado como un contrato de seguro, le es aplicable el mismo régimen tributario que al resto de contratos de seguro de vida individuales en el IRPF. Las prestaciones devengadas con ocasión de las contingencias de supervivencia o invalidez del tomador del seguro se computarán como un rendimiento de capital mobiliario dentro de la base del ahorro del IRPF, conforme al artículo 25.3 de la LIRPF en el momento de su percepción, lo que significa un diferimiento en la tributación al ejercicio fiscal en que se haga efectiva la prestación. La cuantificación del rendimiento dependerá de la forma en que se perciba la prestación, bien como un capital, bien como una renta (vitalicia -inmediata o diferida, temporal -inmediata o diferida), cuestión que ya se ha comentado en el presente capítulo.

5.7 LOS PLANES DE AHORRO A LARGO PLAZO (SIALP)

Este tipo de contrato de seguro de vida fue introducido por el artículo 77 de la Ley 26/2014, de 27 de noviembre de 2014, que modificó la Disposición adicional vigesimosexta de la LIRPF. Se trata de un nuevo producto asegurador que, según la propia ley, se configura como un contrato celebrado entre el contribuyente y una entidad aseguradora o de crédito.

Pueden instrumentarse a través de un seguro individual de vida, serían los llamados Seguros Individuales de Ahorro a Largo Plazo (en adelante, SIALP), o bien, mediante depósitos y contratos financieros integrados en una Cuenta individual de Ahorro a Largo Plazo (en adelante, CIALP).

Hay diferencias notables entre ambos. Así en primer lugar, en los SIALP, la compañía que ofrezca el producto será una aseguradora o una entidad de crédito autorizada para operar en el mercado asegurador y en los CIALP, se tratará de una entidad bancaria o de crédito. En segundo lugar, en lo atinente a la seguridad de estos productos, los SIALP, como contratos de seguros de vida que son, estarán cubiertos por las garantías y vigilancia que establece la Dirección General de Seguros y Planes de

Pensiones, mientras que los CIALP, como producto netamente financiero, estarán sujetos al Fondo de Garantía de Depósitos³⁸⁹.

La referida Disposición adicional vigesimosexta de la LIRPF, en su apartado 2, precisa que el Seguro Individual de Vida a Largo Plazo es un seguro individual de vida distinto de los previstos en el artículo 51 de esta Ley, que no cubre contingencias distintas de supervivencia o fallecimiento, y en el que el propio contribuyente es al mismo tiempo contratante, asegurado y beneficiario salvo en caso de fallecimiento, disponiendo que en el clausulado del contrato se hará constar de forma expresa y destacada que se trata de un Seguro Individual de Ahorro a Largo Plazo.

Las limitaciones que caracterizan este tipo de seguros son a grandes rasgos: un máximo de aportaciones anuales (5.000 euros), la no disposición parcial del capital que se esté constituyendo, mantenimiento del Plan durante un periodo mínimo de 5 años, y una misma persona sólo puede ser titular de un PALP.

La entidad aseguradora ha de garantizar al contribuyente la percepción del 85% de la suma de las primas satisfechas o bien de los depósitos realizados. Las aportaciones pueden consistir en primas periódicas o bien primas únicas a la hora de realizar la contratación, siendo muy flexibles, incluso se permite realizar aportaciones con carácter extraordinario.

La apertura del SIALP se entiende producida en el momento en el que el contribuyente abona la primera prima al seguro; y la extinción se producirá cuando el tomador efectúe cualquier disposición de este. No se considera que existe disposición cuando llegado el vencimiento del plazo establecido, el contribuyente realiza una movilización íntegra del Plan a uno nuevo. En este caso, no operará el límite de los 5.000 euros.

Si se cumple con cada una de las limitaciones establecidas en la Ley, los rendimientos de capital mobiliario derivados de este tipo de contrato de seguro están exentos, en virtud del apartado ñ) del artículo 7 de la LIRPF, como ya quedo indicado en el capítulo IV de este trabajo. Para el caso de no respetar las limitaciones citadas o

³⁸⁹ *Vid.* MORIES JIMÉNEZ, M.T., “La nueva figura de los seguros de vida individuales a largo plazo en la nueva Ley 26/2014 del IRPF”, en: *Revista Española del Seguro*, núm. 163-164, 2015, pp. 641 a 654.

disponer anticipadamente del capital, los rendimientos de capital mobiliario positivos generados (incluidos los que pudiesen obtenerse por la extinción de este) tributarán en el periodo en que se produzca el incumplimiento, conforme a la escala aplicable a la base liquidable del ahorro (19%, 21% y 23%), al igual que el resto de los rendimientos de capital mobiliario que se integran en el artículo 23 de la LIRPF.

Los tomadores de un SIALP, al igual que sucede en los PIAS, los PPA e incluso los Planes de Pensiones, conforme a la Disposición adicional quinta del RIRPF, pueden movilizar su provisión matemática de forma total o parcial a otro Plan del que sean tomadores sin penalización fiscal alguna, todas las veces que se desee. Sólo existe una limitación que impide la citada movilización y es que sobre el Plan recaiga algún embargo, carga, pignoración o limitación de disposición legal o contractual.

El procedimiento para llevar a cabo la movilización se reduce a tres condicionantes: en primer lugar, la solicitud formal dirigida a la entidad aseguradora o de crédito de destino; en segundo lugar, una comunicación a la entidad de origen efectuada por la entidad de destino en el plazo máximo de cinco días hábiles; y, por último, la transferencia a la entidad de destino en el plazo de 10 días hábiles. Se prohíbe a las entidades tanto de destino como originarias exigir penalizaciones, gastos o descuentos, al objeto de garantizar el traspaso de la totalidad del Plan. En el caso de los SIALP el importe del Plan se calculará atendiendo al importe de la provisión matemática del día en que se haga efectivo el traspaso, o bien, del día hábil inmediatamente anterior. En el caso de que la entidad cuente con inversiones afectas se atenderá al valor de mercado de los activos asignados³⁹⁰.

En cambio, si son tenidos en cuenta los rendimientos negativos de capital mobiliario durante la vigencia del mismo, incluidos los que pudieran obtenerse con motivo de la extinción del Plan. Se imputarán al período impositivo en que se produzca dicha extinción y únicamente en la parte del importe total de dichos rendimientos negativos que exceda de la suma de los rendimientos del mismo Plan a los que hubiera resultado de aplicación la exención.

Con periodicidad anual las entidades aseguradoras deberán comunicar a los tomadores de Planes el valor de los derechos de los que son titulares y trimestralmente

³⁹⁰ *Vid.* Artículo 49.3 y la Disposición transitoria octava del Reglamento de IRPF.

poner a disposición de los mismos dicha información. E igualmente, deberán presentar, con carácter anual, en la Agencia Estatal de Administración Tributaria (en adelante, AEAT) la declaración informativa Modelo 280, en aras del deber de suministro de información tributaria³⁹¹. La citada declaración será comprensiva de información relativa a los sujetos que hayan sido titulares de un SIALP en el correspondiente ejercicio fiscal. Tal y como se previene en el artículo 69.3 del RIRPF.

Coincidimos con la profesora MORIES JIMÉNEZ en que se trata de un producto financiero, a medio camino entre el depósito financiero, el seguro de ahorro y un plan de pensiones³⁹².

Actualmente se comercializan dos tipos de SIALP:

- Aquellos que garantizan una rentabilidad anual³⁹³. Transcurrido el año, la entidad te comunica el nuevo interés, pudiendo el tomador movilizar el plan a otra entidad si no le convence la rentabilidad.
- Aquellos que invierten parte del capital aportado en una renta variable, no garantizando una rentabilidad anual, pero si asegurando el abono del 85% del capital aportado³⁹⁴.

³⁹¹ Vid. Orden HFP/1822/2016, de 24 de noviembre, por la que se introducen determinadas modificaciones técnicas en los diseños físicos y lógicos de los modelos de declaración informativa nºs. 165, 170, 193, 194, 196, 280 y 282 aprobados, respectivamente, por Orden HAP/2455/2013, de 27 de diciembre, Orden EHA/97/2010, de 25 de enero, Orden EHA/3377/2011, de 1 de diciembre, Orden de 18 de enero de 1999, Orden EHA/3300/2008, de 7 de noviembre, Orden HAP/2118/2015, de 9 de octubre y Orden HAP/296/2016, de 2 de marzo. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2016-11251> [última visita 01/12/2018].

³⁹² Vid. MORIES JIMÉNEZ, M.T., “La nueva figura de los seguros de vida individuales a largo plazo en la Ley 26/2014 del IRPF”, *Óp. cit.*, p. 653.

³⁹³ En este sentido hay varios ejemplos, como: a) Seguro de Ahorro “*Cuenta Caixafuturo*” – SIALP que, mediante aportaciones mensuales de 50 euros, con un máximo de 5.000 euros anuales, garantiza un tipo de interés técnico del 0,10% durante los 12 primeros meses. b) Plan de Ahorro Santander SIALP, con aportaciones flexibles en cuanto al importe mensual, garantiza un tipo de interés fijo del 0,15% anual neto (a descontar el coste de la cobertura de fallecimiento). Dispone de un tipo de interés adicional del 0,25% anual neto, si se cumple con todas y cada una de las aportaciones mensuales. Esto hace un total del 0,40% anual neto (a descontar el coste de la cobertura de fallecimiento). Los tipos de interés técnico que se ofertan en este tipo de producto por las entidades aseguradoras oscilan entre el 0,10% y el 0,50%. La rentabilidad es muy reducida situándose por debajo del nivel inflacionario. Recordemos que la Tasa Interanual de Inflación durante el mes de febrero de 2019 ascendió al 1,1%. Quizás una crítica a este tipo de seguro sea que no son productos a largo plazo, debido a que el periodo máximo que se contempla son cinco años y, por otro lado, la inversión anual limitada a tan sólo 5.000 euros no puede generar grandes rendimientos.

³⁹⁴ Como ejemplo de SIALP que no garantiza una rentabilidad anual, la aseguradora *Nationale-Nederlanden* oferta el producto “Plan Creciente SIALP”, seguro de vida, en el que existe una aportación

Tras cuatro años en el mercado podemos afirmar que la rentabilidad de los SIALP no es nada elevada. Los tipos de interés fluctúan entre el 0,05% y el 0,5% TAE, lo que implica que, si un tomador realiza cada año la aportación máxima de 5.000 euros, durante el plazo máximo de 5 años, es decir, aporta un capital de 25.000 euros, la rentabilidad máxima que puede obtener serían unos intereses cercanos a los 378 euros en los cinco años, siendo la mínima de 38 euros. Eso sí, en ambos casos los rendimientos están exentos.

Tabla 20. SIALP calculado con una TAE del 0,5

	Aportaciones	Capital	Rentabilidad/Año	Cantidad Final
Año 1	5.000	5.000	25	5.025
Año 2	5.000	10.025	50	10.075
Año 3	5.000	15.075	75	15.151
Año 4	5.000	20.151	101	20.251
Año 5	5.000	25.251	126	25.378
	25.000			25.378

Fuente: Elaboración propia tomando como referencia los datos proporcionados por el Diario digital elEconomista.es³⁹⁵.

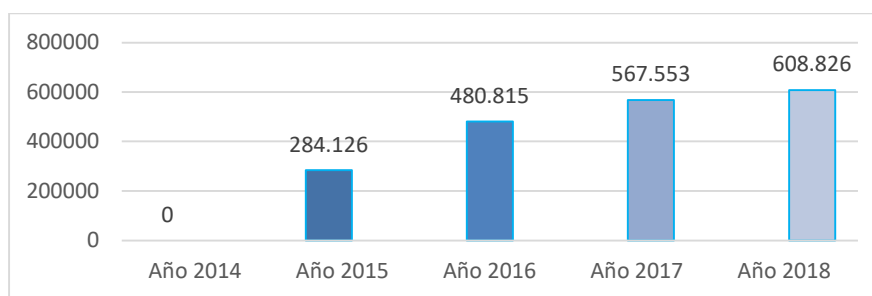
Por lo tanto, las ventajas fiscales afectan realmente a cantidades muy pequeñas. La finalidad de ahorro a largo plazo para la que fueron creados no se corresponde en absoluto con la realidad. Si bien, el riesgo asumido por el tomador/asegurado es mínimo al tener garantizado el 85% del capital, por lo que se trata de un producto muy conservador destinado fundamentalmente a pequeños inversores a medio plazo. La información sobre su rentabilidad podemos encontrarla expresada en TIN, TAE, e Interés Técnico. En este último habría que estudiar si están incluidos las comisiones y los gastos de gestión, porque en caso contrario la rentabilidad neta sería todavía menor³⁹⁶.

mínima de 1.800 euros anuales con un máximo de 5.000 euros/año. Los capitales son invertidos en fondos de inversión, garantizándose el 85% el importe de las primas aportadas. Se recomienda una permanencia de 10 años para obtener cierta rentabilidad. Se trata de un producto riesgo medio-bajo. La rentabilidad a 10 años vista oscila entre un interés del -3% en el peor de los escenarios, a un 10% en el mejor.

³⁹⁵ Diario Digital [elEconomista](http://elEconomista.es), de fecha 10/01/2018, disponible en: <https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/8856599/01/18/Invertir-en-planes-Ahorro-5-de-la-banca-solo-renta-como-maximo-un-05-al-ano.html>, [última visita 01/12/2018].

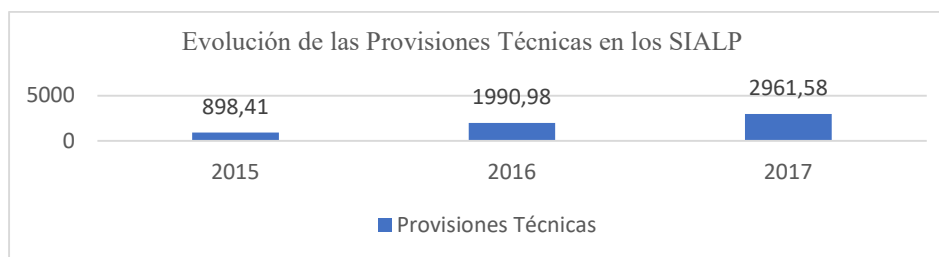
³⁹⁶ Vid. ROSADO CEBRIÁN, B. y CALVO VERGER, J., “Régimen fiscal y rentabilidad financiera de los nuevos planes y Seguros de Ahorro a Largo Plazo”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 5, marzo 2016, pp. 19 a 39.

Gráfico 12. Evolución del número de asegurados en los SIALP en España



Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA).

En el Gráfico 12 se aprecia una evolución continuamente creciente desde su nacimiento y, por lo tanto, muy favorable en la contratación de este tipo de seguros de vida. Irrumpieron en el mercado nacional en el año 2015, lo que explica la ausencia de datos en el año 2014. El mayor crecimiento se produjo en el año 2016 con un porcentaje del 18,04%. En los años 2017 y 2018 el crecimiento ha sido más moderado, del 18,04% y 7,36% respectivamente.

Gráfico 13. Evolución de las Provisiones Técnicas en los SIALP (años 2015, 2016 y 2017) en España³⁹⁷

Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA).

Como se observa en el Gráfico 13, en el transcurso de dos años las provisiones técnicas han ido aumentando significativamente, con incrementos del 118,08% en el año 2016, y del 48,75% en el 2017 lo que da idea de la relevancia del producto en cuestión dentro del sector asegurador.

³⁹⁷ La LOSSEAR, en su artículo 69, obliga a las entidades aseguradoras a computar entre sus deudas las provisiones técnicas necesarias para reflejar todas las obligaciones derivadas de los contratos de seguro y reaseguro que hayan concertado. El valor de estas provisiones se corresponde con el importe actual que las entidades aseguradoras tendrían que abonar si transfirieran sus obligaciones de seguro y reaseguro de manera inmediata a otra entidad. Para su cálculo se utiliza la información facilitada por los mercados financieros y los datos generalmente disponibles sobre riesgos de suscripción. Sirven para garantizar los compromisos de futuro que ha adquirido la empresa aseguradora, reforzando su margen de solvencia.

5.8 LOS SEGUROS DE VIDA DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

5.8.1 Cuestiones generales

Con mucha frecuencia la adquisición de un inmueble es realizada mediante la suscripción de un contrato de préstamo hipotecario. El prestamista habitualmente le exige al prestatario la contratación de un contrato de seguro. Su finalidad no es otra que la de asegurar la posición del acreedor frente al deudor hipotecario, garantizándose con ello el cobro del capital. Dentro de los contratos de seguro que se relacionan con el préstamo hipotecario destacan dos:

- El seguro de hogar, también denominado “combinado” o “multiriesgo”, que cubre las contingencias derivadas de cualquier accidente o daño ocurrido en el hogar causado por el agua, el fuego, la ruptura de cristales, fenómenos atmosféricos, averías de electrodomésticos y dispositivos digitales, robos y responsabilidad civil. En los últimos años se le han ido adicionando nuevas coberturas como asistencia en viajes, defensa jurídica, etc.³⁹⁸.
- El seguro de vida que amortiza las cantidades pendientes de pago del préstamo hipotecario por razón del fallecimiento o incapacidad permanente o absoluta del prestatario e incluso, en ocasiones, por motivos de desempleo. Este último es el objeto de investigación en el presente epígrafe.

El seguro de vida de amortización de préstamo hipotecario es una tipología de contrato de naturaleza compleja porque con una sola póliza se cubren tres riesgos de lo más diverso: vida para caso de fallecimiento, accidentes y enfermedad y, por último, en ocasiones también se cubre el riesgo de desempleo³⁹⁹.

El objetivo del prestamista, con la exigencia de contratación de este seguro, es prevenir la imposibilidad de abono de las cuotas del préstamo hipotecario por la no generación de ingresos por el prestatario o deudor hipotecario. Para el prestatario este

³⁹⁸ Vid. PARRA LUCÁN, M.A., “El seguro del hogar y el seguro comunitario: problemas de seguro múltiple”, en: *Revista Aranzadi Civil: revista quincenal* núm. 2/2008, pp. 2333 y 2334.

³⁹⁹ Vid. VARGAS VASSEROT, C., “Los seguros y la hipoteca”, en: BATALLER GRAU, J. y VEIGA COPO, A.B.(dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, Thomson Reuters-Civitas, 2014, pp. 1317-1353.

contrato de seguro representa la posibilidad de prevenir el riesgo de impago para él y/o su familia por razón de su fallecimiento, invalidez o desempleo.

El deudor hipotecario ocupa la posición de tomador y asegurado en el contrato de seguro. La entidad prestamista obligatoriamente ha de ocupar la posición de beneficiaria⁴⁰⁰, y para el caso de acaecer el siniestro, ser ella la destinataria del capital asegurado que consistirá en aquella cantidad que aún quede pendiente de amortización en el préstamo hipotecario. Si el capital asegurado tuviese un sobrante, dicha cantidad iría a manos del asegurado, o bien, en caso de fallecimiento a sus herederos.

La exigencia de contratación de este tipo de seguro a los deudores hipotecarios como condición necesaria para la concesión del préstamo hipotecario ha sido una cuestión polémica, máxime cuando en ocasiones ha sido el propio banco quién ha “aconsejado” al prestamista para contratar el seguro con una compañía aseguradora de su propio grupo, limitando su opción de elegir libremente la compañía aseguradora⁴⁰¹.

El Real Decreto 716/2009, de 24 de abril, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario y

⁴⁰⁰ En los seguros de daños sobre inmuebles vinculados a préstamos hipotecarios (seguros de hogar o multirriesgos) aún cuando gran parte de las entidades bancarias exigen al deudor hipotecario que la posición de beneficiario debe ostentarla el propio banco, no es ese el criterio establecido por la DGSFP amparándose en lo estipulado en los artículos 40 a 42 de la LCS, así en una de sus consultas resuelve: “[...]el acreedor hipotecario no tiene la condición de un “beneficiario” con derecho propio a cobrar la indemnización correspondiente al siniestro del bien inmueble. Lo que le reconoce la Ley es el derecho a que la garantía real que pesa sobre el inmueble se extienda a la indemnización, pero dicha indemnización únicamente debe ser entregada al titular del bien asegurado, es decir, a su propietario. No obstante, lo anterior, en la práctica hay contratos de seguro de daños en los que se estipula que el acreedor hipotecario es beneficiario del seguro o que el propietario del bien cede sus derechos sobre la indemnización a la entidad de crédito, o cualquier otra cláusula que implique la concesión de derechos al acreedor hipotecario superiores a los que les atribuye la Ley de Contrato de Seguro. El Servicio de Reclamaciones de la DGSFP considera que este tipo de cláusulas son contrarias a los artículos 40 y 42 de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de contrato de seguro; en consecuencia las citadas cláusulas se consideran nulas y se tendrán por no puestas [...]”. Disponible en: <http://www.dgsfp.mineco.gob.es/reclamaciones/documentos/SPH1%20SEGUROS%20DE%20DA%C3%91OS%20PROPUESTA%20MODIFICACION%20DE%20CRITERIO%20-%20negro.pdf> [Última consulta 10/08/2019].

⁴⁰¹ *Vid.* Sentencia de la AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 6^a), de 23 de marzo de 2011, en el recurso contencioso administrativo núm. 489/2009, (RJCA 2011\292). Ausbanc perdió en recurso frente a varias entidades bancarias, al no apreciar el Tribunal que: “[...]existía un abuso de posición de dominio, dado que, en la mayoría de los casos, en el comportamiento de las entidades de crédito no se aprecia vinculación entre la concesión del crédito y la exigencia del contrato de seguro. Ni se aprecia práctica desleal con incidencia en la libre competencia [...]. La cuestión había sido rechazada previamente por la Comisión Nacional de la Competencia en la Resolución de fecha 29 de mayo de 2009, en el FD 6º manifestaba “[...]la normativa no impide que las entidades financieras vendan este tipo de productos e incluso exijan la contratación de un seguro como requisito para la formalización de un préstamo”.

otras normas del sistema hipotecario y financiero no contemplaba como obligatoria la contratación de un seguro de vida de amortización de préstamo hipotecario. No obstante, si el cliente quería optar a unas mejores condiciones en el diferencial del interés de su préstamo hipotecario se veía impelido a la contratación del mismo en las condiciones ofertadas por la entidad bancaria⁴⁰².

Recientemente se ha publicado la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, producto de la transposición a nuestro Derecho interno de la Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y por la que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) n.º 1093/2010, que ha venido a establecer una mayor transparencia a las operaciones de venta simultánea de los contratos de crédito con otros productos, entre ellos, los seguros de vida de amortización de préstamos. La Directiva establece dentro de su clausulado que la contratación de un seguro de vida de amortización de préstamo es una operación lícita, siendo intrascendente que sea una exigencia obligatoria para la contratación del préstamo (práctica vinculada), o bien, le suponga al prestatario un beneficio en las condiciones del préstamo (práctica combinada)⁴⁰³.

La reciente Ley 5/2019 se refiere expresamente a esta tipología de seguros en su artículo 17.3 cuando dice: “[...]los prestamistas o intermediarios de crédito inmobiliario podrán exigir al prestatario la suscripción de una póliza de seguro en garantía del cumplimiento de las obligaciones del contrato de préstamo, así como la suscripción de un seguro de daños respecto del inmueble objeto de hipoteca y del resto de seguros previstos en la normativa del mercado hipotecario”. E impone tres requisitos para la contratación de los mismos: a) La entidad bancaria debe admitir aquellas pólizas alternativas que el prestatario le exponga “de todos aquellos proveedores que ofrezcan

⁴⁰² Vid. GARCIA MONTORO, L., “Seguros de protección de pagos: Una garantía limitada ante situaciones de fallecimiento, desempleo o incapacidad temporal”, en: *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 10/2014, p. 39. Y, GÓMEZ LOZANO, M.M., “Contratación de seguros de vida vinculados a préstamos hipotecarios (seguros de amortización) (I)”, en: *Revista de Derecho Civil*, vol. II, núm. 1 (enero-marzo, 2015), pp. 215-126.

⁴⁰³ Vid. GARCIA VILLARRUBIA, M., “A vueltas con la distribución de gastos en los préstamos hipotecarios”, en: *El Derecho. Revista de Derecho Mercantil*, núm. 65, 2018. Disponible en: <https://www.uria.com/es/publicaciones/buscador-publicaciones.html?id=5764&pub=Publicacion> [última consulta 2/09/2019].

unas condiciones y un nivel de prestaciones equivalentes a la que aquel hubiera propuesto”; b) “El prestamista no podrá cobrar comisión o gasto alguno por el análisis de las pólizas alternativas que se le presenten por el prestatario”; y c) “La aceptación por el prestamista de una póliza alternativa, distinta de la propuesta por su parte, no podrá suponer empeoramiento en las condiciones de cualquier naturaleza del préstamo”.

5.8.2. Cuestiones tributarias

Como ya dijimos anteriormente, estamos en presencia de un contrato complejo, cuya tributación dependerá del riesgo contratado (fallecimiento o invalidez del asegurado) y de los elementos subjetivos:

a) Seguro de vida de amortización de préstamos que tenga cubierto el riesgo de fallecimiento del tomador/asegurado, quien ostentará así mismo la cualidad de prestatario: la entidad aseguradora abonará a la entidad bancaria prestamista, en caso de producirse la contingencia de fallecimiento, el importe garantizado, bien reduciendo el capital del préstamo hipotecario pendiente de abono, bien, cancelándolo completamente por su total amortización. El rendimiento para el tomador/asegurado fallecido no sería una prestación económica, sino la cancelación de una deuda hipotecaria. Es decir, una variación o alteración en su patrimonio, por lo tanto, una ganancia patrimonial (*Vid.* artículo 33.1 de la LIRPF).

No obstante, dicho rendimiento que consistiría en el capital pendiente de amortización del préstamo hipotecario, conforme a lo dispuesto en el artículo 33.3.b) de la LIRPF no estaría sujeto al IRPF: “Se estimará que no existe ganancia o pérdida patrimonial en los siguientes supuestos: [...]Con ocasión de transmisiones lucrativas por causa de muerte del contribuyente.”

En cuanto a los herederos del tomador/asegurado fallecido, dependiendo de si la amortización del préstamo hipotecario es parcial o total, tendrán que hacerlo constar en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, pues dicha circunstancia afectará al cálculo del valor neto de la adquisición hereditaria. En este sentido, la Consulta Vinculante de la DGT núm. V2931/2017, de 15 de noviembre de 2017.

b) Seguro de vida de amortización de préstamo por invalidez del tomador/asegurado: Conforme a lo dispuesto en el artículo 25.3.a) de la LIRPF califica

las prestaciones procedentes de los contratos de seguros de vida e invalidez como rendimientos de capital mobiliario.

Sin embargo, el criterio mantenido por la DGT en sus consultas matizaba en parte este tratamiento tributario cuando se trataba de un seguro de amortización de préstamo, estableciendo que el rendimiento generado por la amortización completa del capital del préstamo en caso de invalidez del asegurado constituía una alteración de su patrimonio, por lo que se trataba de una ganancia patrimonial sujeta del artículo 33.1 de la LIRPF⁴⁰⁴. Y si, además de la citada cancelación, el prestatario percibía una cantidad adicional de dinero como sobrante, la misma tributaba como rendimiento de capital mobiliario. Ver, entre otras, las Consultas Vinculantes de la DGT núm. V0719-13, de 7 de marzo de 2013 y V2833-13, de 26 de septiembre de 2013.

Este panorama se ha mantenido hasta la reforma de la LIRPF por la Ley 26/2014, que inserta dentro del texto normativo la Disposición adicional cuadragésima:

“Las rentas derivadas de la prestación por la contingencia de incapacidad cubierta en un seguro, cuando sea percibida por el acreedor hipotecario del contribuyente como beneficiario del mismo, con la obligación de amortizar total o parcialmente la deuda hipotecaria del contribuyente, tendrán el mismo tratamiento fiscal que el que hubiera correspondido de ser el beneficiario el propio contribuyente. No obstante, estas rentas en ningún caso se someterán a retención.

A estos efectos, el acreedor hipotecario deberá ser una entidad de crédito o entidad profesional, u otra entidad que, de manera profesional realice la actividad de concesión de préstamos o créditos hipotecarios”.

Lo que se traduce a partir del año 2015, en que los rendimientos generados por la contingencia de incapacidad tributan en IRPF como rendimientos de capital mobiliario dentro de la base imponible del ahorro (art. 49 LIRPF), que se calcularán por la diferencia entre el importe total de las prestaciones de los seguros correspondientes a la entidad de crédito y el importe de las primas satisfechas en el año en curso, y siempre que el tomador/asegurado sea una persona física y el

⁴⁰⁴ En este sentido, COLEGIO DE GESTORES ADMINISTRATIVOS DE MADRID, 2016, “Préstamo hipotecario en la Declaración de la Renta”, *ELDERECHO.COM (en línea)*, 22 de abril, disponible en: <https://elderecho.com/prestamo-hipotecario-en-la-declaracion-de-la-renta>, [última consulta 16/09/2019].

beneficiario/prestamista sea una persona física o bien una entidad bancaria o dedicada profesionalmente a la actividad crediticia. Estos rendimientos están exentos de la obligación tributaria de retención. Ver Consulta Vinculante de la DGT V0174-17, de 25 de enero de 2017.

En artículo 14 de la LIRPF dispone cuando surge la obligación de declaración de los citados rendimientos. En el citado artículo se establece una regla general en apartado 1.a): “[...] Los rendimientos del trabajo y del capital se imputarán al periodo impositivo en que sean exigibles por su perceptor [...]”. Y, una regla especial contenida en el apartado 2.h) ya comentada en el epígrafe relativo a los seguros de vida *Unit Linked*. No obstante, el seguro de vida de amortización de préstamo hipotecario por invalidez no encaja en esta regla especial, por lo que tendrá que aplicarse la regla general de imputación al periodo en que hayan sido exigibles por su perceptor, es decir, por el beneficiario del seguro. En este sentido la Consulta Vinculante de la DGT, V1300-16, de 30 de marzo de 2016.

Por otro lado, y dado que el abono de la prima de un seguro de vida de amortización de préstamo hipotecario constituye un gasto en el desembolso de la prima para el tomador/asegurado, la LIRPF en su actual Disposición Transitoria decimoctava relativa a la deducción por inversión en vivienda habitual⁴⁰⁵, que permite aplicar la referida deducción a aquellos contribuyentes que hubiesen adquirido su vivienda habitual o satisfecho cantidades por su construcción con anterioridad al 1 de enero de 2013, dispone la posibilidad de incluir dentro de la base de deducción la cuantía de las primas de seguro de vida de amortización que vengán exigidas por la formalización de un préstamo hipotecario.

En el supuesto de que el seguro de vida de amortización fuese una exigencia de la formalización de un préstamo hipotecario para la adquisición de un inmueble, necesario para el desempeño de la actividad económica, tendría la consideración de gasto deducible sobre el cálculo del rendimiento neto de la actividad económica. Y ello, por cuanto se trataría de un gasto no voluntario y correlacionado con la obtención de ingresos de la actividad económica (*Vid.* artículo 28.1 LIRPF). En este sentido resulta

⁴⁰⁵ Deducción que fue suprimida por la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica, con entrada en vigor el 01/01/2013.

interesante la Sentencia del TSJ de Madrid, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 5^a), núm. 590/2017 de 14 junio de 2017, (JUR 2017\187707).

CAPITULO VI

LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS FORMALES EN EL CONTRATO DE SEGURO VIDA: EN ESPECIAL LA ASISTENCIA MUTUA

“¿Cómo puede alguien adoptar decisiones sensatas a largo plazo en un marco de incertidumbre? Sin un claro sentido de la dirección, continuaran cometiéndose costosos errores...La política impositiva es algo demasiado importante como para improvisar continuamente”

(Johnson P.)⁴⁰⁶

⁴⁰⁶ JOHNSON P., “Bad tax laws are worse tan the pop stars who skirt them”, en: *Financial Times*, 16 mayo 2014.

6.1 INTRODUCCIÓN

En capítulos anteriores se ha analizado, entre otras cuestiones, como el contrato de seguro de vida se configura como una figura jurídica compleja, que tributariamente no ha dejado de evolucionar en los últimos cuarenta años. Se han estudiado los elementos que conforman su hecho imponible en el IRPF y las consecuencias de su realización por el sujeto pasivo, que conllevan necesariamente el gravamen de la operación mediante el nacimiento de la obligación tributaria principal de pago del impuesto. Es decir, hasta aquí se ha profundizado en las obligaciones de carácter material.

En el presente capítulo, con el objeto de completar nuestro examen tributario, se hace preciso el estudio de las obligaciones tributarias de carácter formal que acompañan siempre a las obligaciones materiales, tal y como refiere el artículo 17.2 de la LGT. Su encaje se encuentra en el artículo 31.3 de la Constitución española cuando se refiere a las prestaciones personales de carácter público que han de realizarse con arreglo a la ley⁴⁰⁷.

Son aquellas obligaciones tributarias, a diferencia de las materiales, que no consisten en un pago dinerario pero cuyo cumplimiento viene impuesto a los obligados tributarios por la normativa tributaria y aduanera, sean estos deudores o no de un tributo, tal y como previene el artículo 29 de la LGT. Su incumplimiento suele llevar aparejado el inicio de un procedimiento sancionador.

Estas obligaciones formales vienen recogidas en los artículos 104 y 105 de la LIRPF, dentro del Título XI denominado “Gestión del Impuesto”, que se conectan con la Disposición adicional decimotercera de la LIRPF, estableciendo una enumeración amplia de operaciones y sujetos que pueden ser objeto de habilitación reglamentaria para el establecimiento de obligaciones de información. Su desarrollo reglamentario aparece establecido en los artículos 68 “Obligaciones Formales, contables y registrales”

⁴⁰⁷ Vid. HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, F., “Las obligaciones tributarias formales”, en: *Revista Hacienda Canaria*, núm. 10, Ejemplar dedicado a: La nueva Ley General Tributaria: Ley 58/2003 de 17 de Diciembre, pp. 53-71.

y 69 “Otras Obligaciones de información” del RIRPF, que se conectan con la Disposición adicional decimotercera de la LIRPF⁴⁰⁸

En atención a ello, y al objeto de tener una visión de conjunto de la tributación del contrato de seguro de vida se aborda, en este capítulo, el estudio de las obligaciones tributarias de carácter formal. En concreto, y dada su singularidad, el régimen jurídico tributario de las nuevas obligaciones de información e intercambio automático de información en relación con la asistencia mutua.

Estas obligaciones afectan tanto a las personas físicas como a las jurídicas. Esto es, a tomadores, beneficiarios y compañías aseguradoras que intervienen en el contrato de seguro, es decir, a las relaciones jurídico tributarias emanadas de la citada figura contractual que constituye el objeto de nuestra investigación.

El fundamento de estas obligaciones se halla en los criterios o puntos de conexión tanto de la residencia fiscal como del establecimiento permanente. Conceptos cuyo tratamiento fiscal en el ámbito internacional no ha sido pacífico, estando muy cuestionadas las posiciones tradicionales por el avance imparable de las nuevas tecnologías y los negocios disruptivos nacidos al amparo de las mismas. Es necesario detenerse en la actual regulación para comprender su vinculación con el nacimiento de las obligaciones informativas derivadas del deber de asistencia mutua.

Estas nuevas obligaciones tributarias tienen su origen, entre otros motivos, en la globalización del espacio económico-financiero, en los casos de evasión fiscal acontecidos en el ámbito internacional, y en las posteriores iniciativas tanto gubernamentales como legislativas surgidas para luchar contra el fraude y la evasión fiscal:

⁴⁰⁸ *Vid.* las Sentencias del TS (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 2^a), de 22 de abril de 2015 (RJ 2015, 1545) y de 20 de octubre de 2014 (RJ 2014, 5615): “[...] Este deber general, que objetivamente se refiere a datos, informes, antecedentes y justificantes con trascendencia tributaria, desde un punto de vista subjetivo alcanza a todo sujeto de derecho respecto de sus propias obligaciones tributarias y, tratándose de las de otras personas, a quienes dispongan de elementos de información ajenos como consecuencia de sus "relaciones económicas, profesionales o financieras" con otras personas [...]”. Es decir, las obligaciones de información son exigibles a todos los obligados tributarios, así como a aquellos terceros en virtud de las relaciones económicas, profesionales o financieras que mantengan con ellos. En este sentido, SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., “Algunas cuestiones controvertidas en relación con los requerimientos de información de terceros. Un análisis jurisprudencial”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 9, 2018, pp. 109 y ss.

a) *Foreign Accounts Tax Compliance Act (FATCA)*, patrocinada por los Estados Unidos y,

b) *The Common Reporting Standard (CRS)*, elaborada por la OCDE y respaldada por la Unión Europea.

La incorporación a nuestro Derecho interno de estas iniciativas mediante las Directivas 2014/107/UE y 2016/881/UE, se ha traducido en la implementación en el sistema impositivo español de nuevas obligaciones tributarias de carácter informativo que han incidido directamente en el sector asegurador.

6.2 LOS CRITERIOS DE SUJECCIÓN EN LA TRIBUTACIÓN DE LAS OPERACIONES DE SEGUROS

Como es sabido la residencia fiscal y el establecimiento permanente constituyen los criterios de sujeción o puntos de conexión más significativos y complejos de la tributación de las aportaciones realizadas en un contrato de seguro, así como de las prestaciones que se obtienen tras la contratación del mismo.

La importancia de estos no es baladí, siendo además un tema prioritario a nivel internacional, como viene marcándose en la agenda de la propia OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico)⁴⁰⁹. Concretamente el Informe BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*)⁴¹⁰ y su posterior Plan de Acción, iniciativa impulsada por la OCDE que trata de combatir prácticas de elusión fiscal en el ámbito internacional⁴¹¹. En el mismo, se hace referencia a estos puntos de conexión como

⁴⁰⁹ La Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE) surge en el año 1948, siendo su objetivo prioritario, la dirección del Plan Marshall financiado por Estados Unidos, cuya finalidad era la reconstrucción de Europa tras la Guerra Mundial. En diciembre de 1960 a la OCEE, debido al éxito de sus objetivos, se adhirieron como miembros Canadá y EE.UU. con lo que se produjo el nacimiento de la actual Organización para la Cooperación y el desarrollo Económicos (OCDE). Se trata de una organización internacional de carácter intergubernamental. Hoy día está conformada por 37 países que se requieren entre sí para identificar problemas, estudiarlos y analizarlos, y promover políticas para resolverlos. Más información disponible en: <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/OCDE/es/quees2/Paginas/Pa%C3%ADses-Miembros.aspx>, [última visita 5/01/2019].

⁴¹⁰ Traducido al español “Erosión de la base imponible y traslado de beneficios”. Todo lo concerniente al Informe BEPS y su posterior Plan de Acción, incluidas sus novedades puede consultarse en <http://www.oecd.org/ctp/beps/> [última visita 8/06/2018].

⁴¹¹ El informe BEPS fue elaborado por la OCDE por indicación de los países integrantes del G8 en año 2013, que emitieron un documento en el que se manifestaba “los países deben cambiar las reglas que permiten a las empresas trasladar sus beneficios a través de las fronteras para evitar los impuestos”. Vid. CRUZ PADIAL, I. “La economía digital en BEPS: Una síntesis”, en: *Revista Nueva Fiscalidad* núm.

objetivo en tres de sus Acciones: la Acción 1 “Abordar los retos de la economía digital para la imposición”; la Acción 2 “Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos”; y la Acción 7 “Impedir la elusión artificiosa del estatuto de establecimiento permanente”. Siendo esta última acción la que ha conllevado recientemente la modificación del artículo 5 del Modelo de Convenio OCDE (en adelante, MCOCDE) relativo al Establecimiento Permanente (en adelante, EP).

6.2.1 Normativa interna

Si, con referencia a los puntos de conexión, tomamos en consideración la normativa relativa al Impuesto de la Renta de las Personas Físicas y la conectamos con el contrato de seguro de vida, podemos llegar a varias conclusiones:

La LIRPF 35/2006 determina en su artículo 8 que son contribuyentes aquellas personas físicas que tengan su residencia habitual en territorio español, según los criterios fijados por el artículo 9 del mismo texto legal: permanencia durante un periodo superior a 183 días dentro del año natural en territorio español, o bien la existencia en España de la base de las actividades o intereses económicos. Se incluye, además, una presunción *iuris tantum* de residencia, cuando en España resida de forma habitual el cónyuge no separado legalmente y los hijos menores de edad que dependan de aquel. Criterios que son complementados con otros diseminados a lo largo del texto legal.

Se acompaña una fórmula anti-elusión en los artículos 8.2. y 9.1.a) para el supuesto de países o territorios considerados paraísos fiscales consistente en la no pérdida de la condición de residente para personas de nacionalidad española durante el periodo impositivo en que se comunique el cambio de residencia y los cuatro periodos impositivos siguientes, junto con la posible exigencia probatoria de la permanencia en los referidos territorios durante más de 183 días en el año natural⁴¹².

2/2016, p. 36. Y, GARCÍA NOVOA, C., “Base erosion and profit shifting (Beps) y sus implicaciones en los ordenamientos domésticos”, en: *Revista Nueva Fiscalidad* núm. 3/2015, p. 45.

⁴¹² En este sentido, *Vid.* MARTÍN QUERALT, J. *et al.*, que señala como normas complementarias entre otras: a) Como modo de salir al paso de ciertos fraudes de Ley, cuando se esté domiciliado en territorios calificados como paraísos fiscales, se podrá exigir la prueba de la permanencia en ellos durante 183 días en el año natural. b) Se consideran residentes los españoles que estén físicamente en el extranjero cubriendo puestos públicos en embajadas, consulados u otro tipo de organismos internacionales, c) Aquellos que adquieran su residencia como consecuencia de un traslado al territorio español por razones de trabajo, podrán optar por tributar como residentes o no residentes en el periodo de traslado, y en los cinco periodos siguientes. En: *Curso de Derecho Financiero y Tributario*, edición 29^a, Madrid, 2018, p. 764.

La LIRPF considera también residentes a las personas físicas, que, ostentando la nacionalidad española, tuviesen su residencia habitual en el extranjero por alguna de las circunstancias previstas en el artículo 10 de la Ley; se incluyen en estos casos a título de contribuyentes a todos los miembros que formen parte de la unidad familiar.

Teniendo en consideración que el IRPF es un impuesto que está cedido a las Comunidades Autónomas también es de aplicación la normativa propia de cada Comunidad Autónoma junto a la normativa estatal. Y, en este sentido, según lo dispuesto en el artículo 72 de la LIRPF, se considera que los contribuyentes con residencia habitual en territorio español son residentes en el territorio de una Comunidad Autónoma cuando permanezcan en su territorio un mayor número de días del periodo impositivo, computándose las ausencias temporales.

Si las anteriores afirmaciones las trasladamos al contrato de seguro de vida, podemos señalar, a efectos del IRPF, que el obligado tributario será aquella persona física, que teniendo su residencia fiscal en territorio español conforme a la normativa referenciada:

a) Abona una cantidad en concepto de prima a la compañía aseguradora.

b) Figura en el contrato como beneficiario de las prestaciones derivadas del contrato. En este último supuesto debe concurrir la condición de contratante-tomador y beneficiario⁴¹³.

Si por el contrario nos referimos al Impuesto sobre Sociedades (en adelante IS), también impuesto directo, relacionándolo con el contrato de seguro de vida, debemos indicar que el IS gravará toda la renta mundial obtenida por todo tipo de entidades aseguradoras que tengan personalidad jurídica propia, cualquiera que sea su forma o denominación, residentes en territorio español. La Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, LIS), en su artículo 8.1. fija como criterio de sujeción la residencia, estableciendo tres requisitos: a) que se hubieran constituido conforme a las leyes españolas, b) que tengan su domicilio social en territorio español, y c) que tengan su sede de dirección efectiva en territorio español.

⁴¹³ Interpretación que se desprende a *sensu contrario* de lo dispuesto en el artículo 3.1.c) del Impuesto Sobre Sucesiones y Donaciones.

No existe ninguna prevalencia entre los mismos, bastando el cumplimiento de uno sólo para tener la consideración de residente. Y, para el caso de no cumplir ninguno de ellos, reconocer a la entidad aseguradora como no residente fiscal.

Sobre los referidos criterios las soluciones no han sido pacíficas, apreciándose en ocasiones cuestiones problemáticas. Y ello, porque incluso se percibe un cambio de criterio en la DGT cuando se procede al estudio de varias de sus consultas vinculantes.

Así, en la Consulta vinculante núm. V1782-14, de 8 de julio de 2014, se analiza el caso de una entidad que traslada su domicilio social y sede de dirección efectiva a Luxemburgo, respondiendo la consulta a la cuestión de si la misma sigue teniendo la condición de residente en territorio español en base al criterio establecido en el artículo 8.1.a) del TRLIS, por ser una entidad constituida conforme a las leyes españolas. La respuesta concluye que como la entidad ya no estaría constituida conforme a la legislación española, al inscribirse en el Registro Mercantil del Estado de Luxemburgo, habría perdido toda conexión con el ordenamiento jurídico español y, por tanto, perdería su condición de residente fiscal en territorio español, debido a que no cumple ninguno de los requisitos establecidos en el artículo 8.1 de la LIS.

Este criterio difiere claramente de lo establecido dos años antes, en la Consulta vinculante de la DGT, núm. V0004-12, de fecha 10 de enero de 2012, que establece que el cambio de domicilio social y de sede de dirección efectiva de las entidades a Perú no determina por sí mismo que estas entidades dejen de ser residentes fiscales en España: “por cuanto las mismas se han constituido conforme a las leyes españolas y no se extinguen, sino que mantienen su personalidad jurídica con los citados cambios. Por tanto, en la medida en que no existe un Convenio para evitar la doble imposición en materia de impuestos sobre la renta de las sociedades, y dado que estas entidades siguen siendo entidades constituidas conforme a las leyes españolas, el cambio de domicilio social y sede de dirección efectiva no determina la pérdida de la condición de sociedad residente fiscal en territorio español”.

Se establece, además, en el segundo párrafo del artículo 8.1 de la LIS, una presunción *iuris tantum* de residencia en territorio español, como medida antielusiva. Se trataría de aquellos supuestos, en nuestro campo de estudio, de entidades aseguradoras radicadas en países de nula tributación o calificados como paraísos fiscales, de modo muy parecido a lo que se establece en la Ley de IRPF: a) Cuando sus

activos principales, directa o indirectamente, consistan en bienes situados o en derechos que se ejerciten en territorio español; b) O, cuando su actividad principal se desarrolle en territorio español.

Igualmente, se establece como domicilio fiscal, además del domicilio social, el lugar dónde se realice la gestión administrativa y/o la dirección de sus negocios; y en defecto de estos, dónde radique el mayor valor de inmovilizado.

Es necesario completar nuestro estudio con lo prevenido en el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, que en su artículo 6 se limita a hacer una simple remisión a la Ley de IRPF sobre el concepto de residencia. Sin embargo, resulta muy interesante el criterio de sujeción de EP establecido en el artículo 13.1.a) del texto legal. Se entiende por EP el lugar fijo de negocios sito en España, ya sea un local o bien instalaciones, a través del que la empresa realiza la totalidad o parte de su actividad económica. Y, más en particular, constituyen EP las sedes de dirección, las sucursales, las oficinas, las fábricas, los talleres, los almacenes, las tiendas u otros establecimientos, las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras, las explotaciones agrícolas, forestales o pecuarias o cualquier otro lugar de explotación o de extracción de recursos naturales y las obras de construcción, instalación o montaje cuya duración exceda de seis meses.

El itinerario seguido hasta aquí no estaría completo sino se hiciera una tímida mención a la tributación internacional. Y, más concretamente a los Convenios de Doble Imposición Internacional y el Modelo de Convenio de la OCDE.

6.2.2 El Modelo de Convenio de la OCDE y los Convenios de Doble Imposición Internacional

España ha adoptado el Modelo de Convenio fiscal sobre la Renta y el Patrimonio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (en adelante, MOCDE) para la confección de los Convenios de Doble Imposición Internacional (en adelante, CDIs) que suscribe con otros países. Los Modelos de Convenio nacieron en la fiscalidad internacional para adecuar los mecanismos de solución de la doble imposición internacional, así como para implementar mecanismos de cooperación y colaboración entre los diferentes Estados implicados. El Modelo de Convenio de la

OCDE le otorga al legislador interno de cada Estado la facultad de establecer su propio concepto de residencia fiscal⁴¹⁴.

Con fecha 18 de diciembre de 2017, la OCDE ha presentado una nueva edición de su Modelo de Convenio que incorpora importantes modificaciones para adecuarlo al proyecto BEPS⁴¹⁵. Algunas de estas modificaciones pueden ser interesantes para nuestro estudio:

a) La cláusula “*savings clause*”, el Convenio no puede utilizarse como mecanismo de limitación para gravar a sus propios residentes, sino que debe tener como finalidad beneficiar a los residentes del país que suscribe el Acuerdo;

b) Se aplica un cambio de criterio en lo atinente a la dirección efectiva, estableciendo que, en caso de doble residencia en entidades (compañías aseguradoras), serán los Estados quienes habrán de ponerse de acuerdo para definir la residencia que se aplica a efectos del Tratado, y en defecto de acuerdo, el Tratado no será aplicable;

c) Cambios en los Comentarios sobre el artículo 4 (residente) sobre qué es “hogar permanente disponible” o “domicilio habitual” en la regla de desempate; d) Cambios en los Comentarios al artículo 5 (establecimiento Permanente)⁴¹⁶.

Para determinar la residencia de un obligado tributario a efectos del contrato de seguro de vida, en primer lugar, habrá de estarse a lo previsto por la legislación interna española, tal y como se establece en el apartado 1 del artículo 4 del Modelo OCDE:

“A los efectos de este Convenio, la expresión «residente de un Estado contratante» significa toda persona que, en virtud de la legislación de ese Estado, esté sujeta a imposición en el mismo en razón de su domicilio, residencia, sede de dirección o cualquier otro criterio de naturaleza análoga. Esta expresión no incluye, sin embargo, a las personas que estén sujetas a imposición en ese Estado exclusivamente por la renta que obtengan de fuentes situadas en el citado Estado o por el patrimonio situado en el mismo.”

⁴¹⁴ Vid. GARCIA PRATS, F.A., “Los Modelos de Convenio, sus principios rectores y su influencia sobre los Convenios de Doble Imposición”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 133, 2009, pp. 103-104.

⁴¹⁵ Vid. <http://www.oecd.org/tax/treaties/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-20745419.htm> [última visita 15/04/2018].

⁴¹⁶ Vid. <http://www.oecd.org/tax/treaties/oecd-approves-'17-update-model-tax-convention.htm> [última visita 30/01/2018].

No obstante, y teniendo en cuenta que existen diferentes criterios para definir la residencia, dependiendo del Estado de que se trate, pueden producirse supuestos de doble imposición. Sobre esta cuestión resulta interesante la Sentencia del TS (Sala 3ª de lo Contencioso-Administrativo), de 4 de julio de 2006, en el recurso núm. 3400/2001 (RJ\2006\6109), en su Fundamento de Derecho 4º cuando dice: “[...] es innegable que el criterio utilizado por la legislación interna española para determinar la sujeción por obligación personal es el de la residencia, acorde pues a lo dispuesto en el apartado 1 del art. 4 del Convenio, sin que en éste se entre a cuestionar cuales sean los criterios que la legislación de cada Estado aplique para estimar que se da esa residencia.” Una misma persona puede ser considerada residente fiscal en dos Estados diferentes conforme a sus diferentes normativas internas. En caso de conflicto por razón de doble residencia hay que acudir a las reglas previstas en el CDI, que resuelve el conflicto mediante la realización de un test que hace mención de las conexiones personales de la persona con el Estado (vivienda permanente, centro de intereses vitales, presencia habitual, nacionalidad)⁴¹⁷.

Así, el apartado 4.2 del Modelo OCDE:

“Cuando, en virtud de las disposiciones del apartado 1, una persona física sea residente de ambos Estados contratantes, su situación se resolverá de la siguiente manera:

a) Dicha persona será considerada residente solamente del Estado donde tenga una vivienda permanente a su disposición; si tuviera una vivienda permanente a su disposición en ambos Estados, se considerará residente solamente del Estado con el que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas (centro de intereses vitales).

b) Si no pudiera determinarse el Estado en el que dicha persona tiene el centro de sus intereses vitales o si no tuviera una vivienda permanente a su disposición en ninguno de los Estados, se considerará residente solamente del Estado donde more.

c) Si morara en ambos Estados, o no lo hiciera en ninguno de ellos, se considerará residente solamente del Estado del que sea nacional.

⁴¹⁷ *Vid.* DE JUAN Y LEDESMA, A., “Fiscalidad del Comercio Electrónico: mito o realidad”, en: *Estudios Financieros, Revista de Contabilidad y Tributación, comentarios y casos prácticos*, núm. 204, marzo-2000, pp. 134 y 135.

d) Si fuera nacional de ambos Estados, o no lo fuera de ninguno de ellos, las autoridades competentes de los Estados contratantes resolverán el caso de común acuerdo.”

En cuanto al otro de los puntos de conexión, el EP, tampoco está exento de complicaciones.

El artículo 5.1 del MCOCDE se refiere al EP como: “lugar fijo mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad”. Y, en el apartado 5 del mismo artículo, determina que confluirá EP si “una persona distinta de un agente independiente actúa por cuenta de una empresa y tiene y ejerce habitualmente en un Estado contratante poderes que le facultan para concluir contratos en nombre de la empresa”. En resumen, se presumirá que existe EP cuando no teniendo un lugar fijo de negocios exista un agente dependiente⁴¹⁸.

Vivimos en una economía globalizada en la que las empresas, gracias a los avances digitales, presentan una gran movilidad fuera de los Estados en los que tienen fijado su domicilio social o su EP. Ya no es necesario residir físicamente en un territorio, ni tan siquiera tener un EP para operar en un mercado o en un país, basta con tener acceso a internet a través de cualquier dispositivo tipo Smartphone y, de este modo, obtener y procesar la información en tiempo real.

En este sentido, y si tenemos en cuenta la normativa que regula el sector asegurador en territorio español y en el marco europeo, cuando se concede la pertinente autorización a una compañía aseguradora para operar en el mercado asegurador, de manera automática se le está facultando para desarrollar su actividad aseguradora en cualquier Estado miembro. No es necesario ningún tipo de licencia o permiso de carácter especial.

Enlazando esta cuestión, cabe la posibilidad de que una entidad no residente aseguradora pueda trabajar en cualquier Estado perteneciente a la Unión Europea mediante las denominadas sucursales y las entidades en libre prestación de servicios.

⁴¹⁸ Vid. DUARDO SÁNCHEZ, A., “La exclusión fraudulenta del estatus de establecimiento permanente”, en LUCAS DURÁN, M. y DEL BLANCO GARCÍA, A. (Dir.), *Documentos de Trabajo núm. 3/2018 del Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid, 2018.

La normativa permite operar a las entidades aseguradoras no residentes mediante el empleo de las llamadas sucursales. No se requiere, ni tan siquiera, que la entidad aseguradora posea activos de inversión que garanticen la actividad aseguradora en el Estado en el que va a operar a través de la sucursal. Bastará con que los referidos activos se encuentren en el Estado de residencia de la compañía.

Como dice MAROTO SÁENZ, el problema de las aseguradoras reside en los activos de inversión en que se materializan las primas que se cobran para posteriormente afrontar las indemnizaciones correspondientes a los siniestros que puedan sobrevenir. Dice la autora que, al no tener estos activos de inversión radicados en España, los ingresos correspondientes al EP derivados de estos activos no pueden tributar en España. Ello convierte en una pieza clave del sistema a estos activos porque dependiendo de quién ostente su titularidad (la matriz o el EP) así se determinará el Estado al que le corresponde la tributación de los ingresos⁴¹⁹.

En cuanto a las llamadas entidades en libre prestación de servicios, pueden actuar a través de las denominadas *Coverholders*, los mediadores de seguros y sus propios trabajadores. Habría que determinar en cada uno de esos tres operadores si la aseguradora no residente está actuando mediante un EP o no. La tarea es sumamente complicada y se tendría que realizar un estudio conjugando varios factores como las funciones, la habitualidad, la presencia física en España, y la inversión de las primas entre otras. Esto en definitiva es lo que viene a poner de manifiesto el artículo 5 de MCOCDE y el comentario 39 que sobre el mismo realiza el propio Convenio⁴²⁰.

Los convenios para evitar la doble imposición internacional detallan las diferentes rentas que resultan afectadas, estableciendo con referencia a las mismas,

⁴¹⁹ Vid. MAROTO SÁENZ, A. “Una aproximación de las estructuras utilizadas por las compañías financieras y de seguros al artículo 5 del Modelo de Convenio de la OCDE”, en: *Documentos de Trabajo núm. 5/2017 del Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid, 2017, pp. 17 y ss.

⁴²⁰ “Conforme a la definición de la expresión “establecimiento permanente”, una compañía de seguros de un estado puede someterse a imposición en el otro Estado por sus operaciones de seguro si tienen un lugar fijo de negocios en el sentido del apartado 1 o si realizan sus actividades mediante una persona en las condiciones del apartado 5. Dado que las agencias de compañías de seguros extranjeras no siempre responden a uno u otro de estos supuestos, puede ocurrir que dichas compañías realicen actividades a gran escala en un Estado sin que se sometan a imposición en ese Estado por los beneficios generados por tales actividades. Para evitar esa situación, varios convenios suscritos por países miembros de la OCDE contienen una disposición conforme a la cual se considera que las compañías de seguros de un Estado tienen un establecimiento permanente en el otro si cobran primas en ese otro Estado por medio de un agente establecido allí [...] o aseguran riesgos situados en ese territorio por medio de él [...]”.

cuáles son las potestades tributarias que le corresponden a cada Estado que suscribe el Convenio:

- En unos Convenios se atribuirá una potestad exclusiva para el país de residencia del contribuyente.
- En otros, esta potestad exclusiva se concederá al país en el que se originan las rentas.
- Y, en tercer lugar, también existen supuestos en los que la potestad está compartida por los Estados, pero con la observación de que el Estado de residencia ha de adoptar las medidas necesarias para evitar la doble imposición.

Como conclusión se puede afirmar que en la normativa tributaria anteriormente comentada, si bien existe una normativización con carácter general de la residencia fiscal y el EP, se advierte una doble ausencia, en primer lugar, de una definición clara y actualizada al momento del concepto de residencia y EP, en segundo lugar, de una ordenación del concepto de residencia fiscal/EP vinculado de forma directa al contrato de seguro en términos generales, pese a la complejidad y especificidad tributaria que presenta la fiscalidad de éste. No obstante, ello aún puede complicarse más con el avance a pasos agigantados de la economía digital que en poco tiempo hará irrelevante el lugar de residencia fiscal o el establecimiento permanente de los contratantes, sin ir más lejos, el disruptivo fenómeno *InsurTech*⁴²¹.

6.2.3 Conflictos derivados por la adopción del criterio de la residencia fiscal/ establecimiento permanente en el contrato de seguro

Considerando la normativa comentada, podemos encontrar situaciones en las que no es tan fácil deslindar si se está o no ante un residente en territorio español, en especial, cuando nos hallamos ante un hecho imponible derivado de un contrato de seguro.

⁴²¹ El término *Insurtech* proviene de la acumulación en una de dos vocablos ingleses *Insurance* y *Technology*. Podríamos definirlo como el conjunto de actividades que, mediante el empleo de la tecnología digital, permite la prestación de servicios o la contratación de productos pertenecientes al mercado asegurador.

No olvidemos, que una misma persona física puede tener su residencia fiscal conforme a la legislación española y, pese a ello, cumplir con los requisitos establecidos en otro país para considerarle también residente. En estos casos se acudiría al Convenio de Doble Imposición suscrito entre los Estados en los que haya surgido el conflicto.

En este sentido, se ha pronunciado la DGT, en varias de sus Consultas Vinculantes:

Así la Consulta Vinculante núm. V1643-17, de 26 junio de 2017, en la que un no residente español percibe en el momento de su jubilación un plan de pensiones privado, gestionado por un banco español y un plan de jubilación gestionado por una aseguradora española. El consultante acredita su residencia fiscal en la República Árabe de Egipto. Habrá que estar a lo que se establezca en el CDI entre el Reino de España y la República Árabe de Egipto, hecho en Madrid el 10 de junio de 2005 (BOE 11 julio 2006). “En este sentido, el artículo 21 del Convenio entre España y la República Árabe de Egipto establece, en su apartado primero: 1. Las rentas de un residente de un Estado contratante, cualquiera que fuese su procedencia, no mencionadas en los anteriores artículos del presente Convenio, se someterán a imposición únicamente en ese Estado.” Las rentas que se obtengan con ocasión del rescate del plan de pensiones privado por parte del consultante sólo podrán someterse a imposición en Egipto y no, por tanto, en España.

Un caso diferente y que también plantea interrogantes es el que se dilucida en la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2115-14, de 1 agosto de 2014, sobre las prestaciones derivadas de un fondo de pensiones del Banco Pastor en España, entre otros emolumentos, percibidas por una funcionaria de la Embajada española en París, que actualmente vive en Estrasburgo, y que tiene residencia fiscal en Francia:

Si la consultante resulta ser residente fiscal en España y al mismo tiempo pudiera ser considerada residente en Francia, de acuerdo con su legislación interna, se produciría un conflicto de residencia entre los dos Estados. Dicho conflicto de residencia se resolvería de acuerdo con el artículo 4, apartado 2, del CDI entre el Reino de España y la República Francesa. Es decir, si la consultante es residente fiscal en España, ésta tributaría en territorio español, como contribuyente del IRPF, por su renta mundial.

Por el contrario, en el caso de que la consultante no tenga la consideración de residente fiscal en España, ésta será considerada contribuyente del IRNR, por los rendimientos de fuente española que pudiera obtener. Asimismo, y bajo la premisa de que es residente fiscal en Francia, la consultante manifiesta haber percibido una cantidad de dinero de un Fondo Monetario-Pastor Vida del Banco Pastor. Este tipo de rentas no se tratan en ningún artículo del Convenio Hispano-Francés de manera expresa, por lo que será de aplicación el artículo 22 “otras rentas”, que señala: “1. Las rentas de un residente de un Estado contratante, cualquiera que fuese su procedencia, siendo este residente su beneficiario efectivo, y que no estén mencionadas en otros artículos del presente Convenio, sólo pueden someterse a imposición en este Estado. En este supuesto, la competencia exclusiva de gravar el fondo de pensiones sería del Estado de residencia de la consultante, es decir Francia.

En los casos, de un tomador-beneficiario que no sea nacional español, que contrata un contrato de seguro de vida en España, la entidad aseguradora tiene obligación de solicitarle el correspondiente certificado de residencia fiscal en España al objeto de evitar problemas futuros⁴²². La DGT viene estableciendo que este certificado de residencia debe ser expedido por la autoridad competente y debe constar de modo expreso que el sujeto es residente. No es válido, a estos efectos, el pasaporte o el certificado de empadronamiento. En este mismo sentido, también se pronuncia el artículo 7.1 del Reglamento del IRNR: “[...] A tal efecto, deberán adjuntar a la declaración un certificado de residencia expedido por la autoridad fiscal correspondiente, o el formulario previsto en las órdenes de desarrollo de los convenios”.

Si el tomador no tuviese este certificado de residencia, se podría acudir a alguno de los supuestos contemplados en el artículo 9 de la LIRPF. Y si, en última instancia, no fuera posible incardinarlo como residente fiscal español, tendríamos que acudir al Impuesto sobre la Renta de no residentes y a los CDIs según la materia a dilucidar. Sobre esta cuestión resulta interesante la Sentencia AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 2º), num.165/2017 de 30 de marzo de 2017 (JUR 2017\103897),

⁴²² La Orden HAC/3626/2003, de 23 de diciembre, contiene en su Disposición Adicional segunda, la regulación de los certificados de residencia fiscal en España, del procedimiento para su solicitud y expedición. Distingue dos tipos: a) Certificado de residencia fiscal en España que acredita la residencia fiscal en España, es decir, en territorio español. b) Certificado de residencia en España-Convenio que acredita la residencia fiscal en España a los efectos de aplicación de los Convenios de Doble Imposición que haya suscrito España.

que señala además los requisitos que deben constar en un certificado de residencia fiscal: a) que la persona está sujeta a imposición en dicho Estado por su renta mundial; b) que se expide por la Autoridad fiscal competente; y c) si existe convenio para evitar la doble imposición, que la persona es residente en el sentido del Convenio⁴²³.

De acuerdo con lo expresado, se encuentra la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V4165-16, de 29 septiembre de 2016, que se pronuncia sobre la tributación del rescate de los derechos consolidados de un contribuyente que fue realizando aportaciones a una entidad de Previsión Social Voluntaria ubicada en el territorio de la Comunidad Autónoma del País Vasco durante su residencia en la misma, si bien actualmente reside en territorio común y planea cambiar su residencia a otro país de Unión Europea. “resultará de aplicación el Convenio de Doble Imposición suscrito entre España y el Estado miembro donde resulte ser residente. Puesto que el consultante no indica el Estado miembro en concreto al que se trasladará, se contesta de acuerdo con lo previsto en el Modelo de Convenio de la OCDE, por ser este el marco general en el que se suscriben dichos Convenios. [...]Por último, hay que mencionar que, si el Estado miembro al que se traslada el consultante fuera Dinamarca, España podría, ante la ausencia de Convenio de Doble Imposición en vigor entre ambos países, gravar la renta sin límite alguno en los términos del TRLIRNR y su normativa de desarrollo.”

También existen dudas cuando estamos ante ciudadanos no nacionales que han establecido su residencia fiscal en territorio español y están percibiendo prestaciones derivadas de contratos de seguro contratados en su país de origen. En estos últimos casos, la DGT remite al Convenio firmado entre España y el país de la nacionalidad del residente, tendente a evitar la doble imposición y prevenir la evasión y el fraude fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio:

Sobre esta cuestión, la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0302-14, de 7 febrero de 2014, en la que una persona física que ha sido residente durante años en Bélgica, y en donde ha realizado diversas inversiones en seguros de vida, pasa a ser residente en España en el año 2011. A los efectos, de determinar la tributación por dichas rentas, resulta de aplicación el CDI entre España y Bélgica, hecho en Bruselas el 14 de junio de 1995, y del Acta que lo modifica, hecha en Madrid el 22 de junio de

⁴²³ Vid. MULEIRO PARADA, L.M., “La prueba de la residencia fiscal en el extranjero”, en: LUCAS DURAN, M., *Residencia fiscal: problemática y cuestiones actuales, Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 6/2019, 2019, pp. 53 y ss.

2000. En el citado Convenio no aparecen reguladas de modo expreso las percepciones derivadas de contratos de seguros de vida, por lo que se realiza su encaje, vía analogía, en el artículo 21 (Otras rentas)⁴²⁴. El citado artículo atribuye a España, país de residencia del consultante, la potestad para gravar estas rentas, tributando por el apartado 3 de artículo 25 de la LIRPF.

La residencia fiscal se constituye, como se ha podido ver, en uno de los puntos de conexión trascendentales en la tributación tanto de aportaciones realizadas en los contratos de seguro como en las percepciones derivadas de los mismos.

Sin embargo, estos criterios de sujeción o puntos de conexión podrían ser distintos de los que regulan la aplicación de la normativa de Derecho Privado en el contrato de seguro de vida⁴²⁵. Y ello, se complica aún más si tenemos en cuenta que la cuestión aseguradora es una materia armonizada jurídicamente en la Unión Europea que últimamente está siendo objeto de significativas modificaciones.

Así, interesa subrayar lo dispuesto en la regulación mercantil del contrato de seguro de vida, en concreto, el artículo 108 de la Ley 50/1980, de octubre, de Contrato de Seguro (en adelante, LCS), sobre el ámbito de aplicación:

“1. La presente Ley será de aplicación a los contratos de seguro sobre la vida en los siguientes supuestos:

a) Cuando el tomador del seguro sea una persona física y tenga su domicilio o su residencia habitual en territorio español. No obstante, si es nacional de otro Estado miembro del Espacio Económico Europeo distinto de España podrá acordar con el asegurador aplicar la ley de su nacionalidad.

b) Cuando el tomador del seguro sea una persona jurídica y tenga su domicilio, su efectiva administración y dirección o su principal establecimiento o explotación en territorio español.

⁴²⁴ En la mayoría de los CDI ocurre lo mismo, las rentas derivadas de los contratos de seguros de vida no aparecen reguladas de modo expreso por lo que hay que hacer uso del cajón de sastre de “Otras rentas”.

⁴²⁵ Vid. CAYERO BILBAO, J.A., “Los puntos de conexión civiles y fiscales en el País Vasco”, en: *Revista Zergak: Gaceta tributaria del País Vasco*, núm. 35, 2008, pp. 169-203.

c) Cuando el tomador del seguro sea una persona física de nacionalidad española con residencia habitual en otro Estado y así lo acuerde con el asegurador.

d) Cuando el contrato de seguro de grupo se celebre en cumplimiento o como consecuencia de un contrato de trabajo sometido a la ley española [...]."

Definición que hay que complementar con lo prevenido en el artículo 2 a) de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras (en adelante, LOSSEAR):

"Quedan sometidas a los preceptos de esta Ley:

a) Las entidades aseguradoras y reaseguradoras con domicilio social en España, así como las sucursales establecidas en España de entidades aseguradoras y reaseguradoras domiciliadas en terceros países."

Como se puede advertir, el concepto de residencia habitual y el de domicilio son también de suma importancia en la regulación que realiza la normativa de Derecho Privado. A efectos civiles, el concepto de residencia habitual enlaza directamente con el de domicilio, que se regula en el artículo 40 del CC⁴²⁶.

La DGSFP, con fecha 20 de julio de 2016, ha publicado "Normas de interés general y otras disposiciones aplicables a entidades de otros Estados miembros de la Unión Europea que operan en España en régimen de derecho de establecimiento y en régimen de libre prestación de servicios", en el citado texto se dispone que "Las distintas modalidades de seguros se regirán por lo previsto en la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro. [...] Los preceptos de esta Ley tienen carácter imperativo, salvo para los contratos de seguros por grandes riesgos, definidos en el artículo 11 de LOSSEAR. [...] En los artículos 107 y siguientes de la Ley de Contrato

⁴²⁶*Vid.* Sentencia del TC (Sala Primera), núm. 50/1995, de 23 febrero de 1995, (RTC 1995\50), en el FJ 5º: "El domicilio, lugar de residencia habitual, según definición legal (art. 40 CC), acota el espacio donde el individuo vive sin estar sujeto necesariamente a los usos y convenciones sociales, haciéndolo con la libertad más espontánea". En el mismo sentido, la Sentencia del TC, núm. 22/1984, de 17 febrero de 1984, (RTC 1984\22), dictada en el Recurso de Amparo núm. 59/1983 que, además matiza aún más el concepto de domicilio en el FJ 2º: "En relación con este tema debe señalarse que la idea de domicilio que utiliza el artículo 18 de la Constitución no coincide plenamente con la que se utiliza en materia de Derecho privado, y en especial en el artículo 40 del Código Civil, como punto de localización de la persona o lugar de ejercicio por ésta de sus derechos y obligaciones. Como se ha dicho acertadamente en los alegatos que en este proceso se han realizado, la protección constitucional del domicilio es una protección de carácter instrumental, que defiende los ámbitos en que se desarrolla la vida privada de la persona"

de Seguro, se establecen las normas de Derecho Internacional Privado, donde se establece la Ley aplicable a cada contrato”.

Circunstancias éstas que, también se han puesto de manifiesto a través de la normativa comunitaria, así en la Directiva 2009/138/CEE (Solvencia II), en la hoy derogada Directiva 2002/83/CEE y en el apartado 6 del artículo 7 del Reglamento de Roma I⁴²⁷. Este último artículo dispone que el riesgo se entiende localizado en el país del compromiso. Es decir, donde el tomador tiene su residencia habitual si se trata de una persona física, o bien su establecimiento, si es persona jurídica⁴²⁸. Como dice CAAMIÑA DOMÍNGUEZ, en esta modalidad contractual existe una autonomía de la voluntad limitada, al existir un parte más débil. Las reglas establecidas son las que siguen: a) Ley del Estado miembro en que se localice el riesgo, b) Ley del país de residencia habitual del tomador del seguro, c) Ley del Estado miembro de la nacionalidad del tomador del seguro. Esta posibilidad sólo cabe en caso de que el tomador del seguro sea nacional de un Estado miembro, d) Ley del Estado miembro del siniestro, cuando se trate de contratos de seguro que cubren riesgos limitados a siniestros que ocurran en un Estado miembro distinto del Estado miembro de localización del riesgo, e) Ley de cualquiera de los Estados miembros de localización de

⁴²⁷Reglamento (CE) núm. 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), DOUE L 177, 4-VII-2008. Aplicable también a los contratos internacionales de seguros en materia civil y mercantil. Antes del Tratado de Roma I el sistema era sumamente complejo y pivotaba en torno a dos ejes: la localización del riesgo y el establecimiento del asegurador. En el artículo 7 del Tratado de Roma I se regulan dos tipos de contratos: los contratos de seguro relativos a grandes riesgos, con independencia de la localización del riesgo y los contratos de seguro que cubren riesgos distintos de los anteriores siempre que el riesgo se encuentre localizado en el territorio de los Estados miembros. Con referencia a los contratos de grandes riesgos, rige el principio de autonomía de la voluntad. Será aplicable la ley que elijan las partes contratantes, pudiendo ser la del propio Estado miembro o bien la ley de un tercer Estado. En defecto de éstas, se aplicará la ley del país en el que el asegurador tenga su residencia habitual, a menos que del conjunto de circunstancias que se reseñen en el contrato se desprenda la existencia de vínculos más estrechos con otro país. Con referencia a los contratos distintos de los anteriores, que no cubren grandes riesgos, y cuyos riesgos se localizan en Estados miembros les sería de aplicación el artículo 7.3 del Tratado. Este párrafo tercero del artículo 7 ha sido objeto de varias críticas, así *Vid.* MIQUEL LARA, R., argumenta que hubiera sido mejor incluir la posibilidad de elegir cualquier ordenamiento cuando el tomador se dirige por su propia iniciativa a un asegurador que no ejerza ni dirija de cualquier modo su actividad al Estado en que se encuentra situado el riesgo. De este modo, tendrían respuesta aquellas situaciones en que el tomador del seguro que prevé cambiar de residencia habitual en un futuro pretende contratar directamente con un asegurador del Estado de la futura residencia habitual. Y en esta línea, también recalca que las normas sobre autonomía de la voluntad no son obligatorias para los Estados miembros, que pueden dictar normas con otro contenido. En “¿Un futuro instrumento opcional europeo para el contrato de seguro?”, en: *Indret: Revista para el Análisis del Derecho*, Núm. 2, 2015, pp. 19-20.

⁴²⁸ *Vid.* Artículo 1.1.g) de la Directiva 2002/83/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de noviembre de 2002, sobre el seguro de vida.

los riesgos cuando el tomador ejerce una actividad comercial, industrial o profesión liberal; o la Ley del país de residencia habitual del tomador⁴²⁹.

A modo de conclusión, se puede afirmar que la legislación civil aplicable al contrato de seguro de vida, en líneas generales, es aquella donde tenga establecido el domicilio o la residencia habitual el tomador-beneficiario del seguro de vida⁴³⁰.

Sin embargo, y realizada la anterior afirmación, si volvemos al apartado 1.a) del artículo 108 de la LCS, nada obsta para que, se plantee el supuesto de una persona física que tenga su residencia habitual en España, pero cuya nacionalidad sea de otro Estado miembro del espacio Económico Europeo, y que conforme a ello pueda acordar la aplicación de su ley nacional en el articulado de su contrato de seguro de vida, suscrito en España.

E incluso, se puede plantear el hipotético caso de firma de contrato de seguro de vida concertado en España, por un tomador-beneficiario no residente fiscal, nacional o no, pero que establezca en su clausulado, un domicilio español y la aplicación de la ley de Derecho Privado española, en virtud del principio de autonomía de la voluntad.

Se debe hacer un inciso con respecto a los no residentes, porque si atendemos a lo prevenido en el artículo 108 LCS, sólo se podría concertar un seguro de vida si éstos tuviesen su domicilio habitual radicado en un Estado miembro y la compañía aseguradora estuviese autorizada con antelación para poder contratar bajo el régimen de Libre Prestación de Servicios. En el supuesto diferente de que un tomador con residencia fiscal en España modificase está a otro Estado miembro, vendría obligado a comunicarlo a la compañía aseguradora, tal y como se prevé en el artículo 8 de LCS. Las consecuencias jurídicas dependerían, en gran medida, de si se trata de un contrato de seguro de vida temporal o de vida entera, o bien, se esté ante un contrato renovable por anualidades.

Hasta aquí lo establecido en la normativa común. La pregunta es si el ordenamiento tributario que regula la fiscalidad de las rentas derivadas de los seguros de vida sería aquí coincidente o no con la normativa Derecho Común. Podría ocurrir que

⁴²⁹ Vid. CAAMIÑA DOMÍNGUEZ, C.M., “Los contratos de seguro del art. 7 del Reglamento Roma I”, en: *Revista: Cuadernos de Derecho Transnacional*, octubre 2009, Vol. 1, Núm. 2, pp. 30-51.

⁴³⁰ Vid. RUIZ ECHAURI, J., “El papel del domicilio en la determinación de la ley y fuero aplicables al contrato de seguro de vida”, en: *Revista Española del Seguro*, núm. 147/2011, pp. 636-646.

en el oportuno CDI firmado entre España y el país de nacionalidad del tomador-beneficiario, se dispusiera que las rentas derivadas del mismo hubieran de tributar exclusivamente en el país de su residencia fiscal.

Por todo lo anterior, se constata que la regulación tributaria y la propia del Derecho Privado aplicable al contrato de seguro de vida no tienen por qué ser coincidentes. Habrá ocasiones en que ambas sean afines, y en otras, el tratamiento tributario pueda llegar a depender de las circunstancias personales, familiares o económicas del perceptor de las rentas (dónde permanece el centro de sus intereses económicos, dónde reside su núcleo familiar, vivienda habitual, etc.), y atendiendo a esas últimas coyunturas, el tratamiento jurídico será claramente discrepante⁴³¹.

En este sentido, la Sentencia del TS (Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 7^a), de fecha 11 de abril de 1995, en el Recurso núm. 9674/1992, (RJ 1995\3283), en su FD 4º: “[...] la propia Sentencia 45/1989, de 20 febrero, del Tribunal Constitucional, dice que «la legislación tributaria, en atención a su propia finalidad, no está obligada a acomodarse estrictamente a la legislación civil (que, sin embargo, tampoco puede ignorar) [...]».⁴³²

Igualmente, la Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2^a), de 27 de septiembre de 2001, en el recurso contencioso-administrativo núm. 1223/1998, (JT 2001\1631), en su FD 3º.

Dada la casuística antes comentada, unida a la posibilidad de intervención de varios Estados en la contratación aseguradora, en aras de prevenir el fraude y la evasión fiscal en este tipo de operaciones contractuales, se ha hecho imprescindible la colaboración tributaria entre los diferentes países, sobre todo, en lo atinente al intercambio de información.

⁴³¹ Vid. RUIZ ECHAURI, J., El papel del domicilio..., *Óp. cit.* pp. 649-651.

⁴³² Vid. Fundamento Jurídico 6º de la STC (Pleno), núm. 45/1989, de 20 febrero de 1989, (RTC 1989\45).

6.3 LAS OBLIGACIONES INFORMATIVAS TRIBUTARIAS GENERADAS POR LA EXIGENCIA DE ASISTENCIA MUTUA EN EL CONTRATO DE SEGURO

6.3.1 Introducción

La información tributaria se ha revelado esencial para articular una correcta aplicación de los tributos, así como luchar de una forma efectiva contra el fraude fiscal.

La información tributaria y, por tanto, el deber de colaboración en España adquiere relevancia a partir del artículo 41 de la Ley 50/1977, de 14 de noviembre sobre medidas urgentes de reforma fiscal, que reformó el artículo 111 de la antigua Ley 230/1963 General Tributaria, ampliando este deber a las entidades financieras⁴³³.

No obstante, a medida que se produce la integración de España en la Unión Europea, estas exigencias de información no sólo adquieren importancia a nivel nacional, sino que se internacionalizan⁴³⁴. En la actualidad, las políticas tributarias de intercambio de información en nuestro país se encuentran condicionadas por la OCDE y la propia Unión Europea. De este modo, en un primer estadio resulta importante destacar la cláusula sobre intercambio de información tributaria contenida en el artículo 26 del Modelo de Convenio de la OCDE, que aparece inserta en todos los CDI suscritos por España. Fórmula que se ha seguido también en el artículo 26 del Modelo de Convenio de Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo.

⁴³³ Artículo 41 de la Ley 50/1977, de 14 de Noviembre: “Quedan plenamente sujetos al deber de colaboración a que se refiere el apartado uno del artículo ciento once de la Ley General Tributaria, doscientos treinta/mil novecientos sesenta y tres, de veintiocho de diciembre, los Bancos, Cajas de Ahorros, Cooperativas de Crédito y cuantas personas físicas o jurídicas se dediquen al tráfico bancario o crediticio, sin que puedan exonerarse de dicha obligación al amparo de lo dispuesto en los párrafos b) y c) del apartado dos del citado artículo, en el artículo cuarenta y nueve del Código o en cualquier otra disposición.”

⁴³⁴ *Vid.* la Directiva 77/799/CEE del Consejo, de 19 de diciembre de 1977, relativa a la asistencia mutua entre las autoridades competentes de los Estados miembros en el ámbito de los impuestos directos, de determinados impuestos sobre consumos específicos y de los impuestos sobre primas de seguros. Norma que fue transpuesta a nuestro Derecho interno por el Real Decreto 1326/1987, de 11 de septiembre, por el que se establece el procedimiento de aplicación de las Directivas de la Comunidad Europea sobre intercambio de información tributaria. Esta Directiva proporcionó a los Estados miembros, en su momento, el marco jurídico necesario para el intercambio de información tributaria. Directiva que más tarde fue sustituida por la Directiva 2004/56/CE, de 21 de abril de 2004, relativa a la asistencia mutua entre las autoridades competentes de los Estados miembros.

Artículo 26 MCOCDE “Las autoridades competentes de los Estados Contratantes intercambiarán la información previsiblemente pertinente para aplicar lo dispuesto en el presente Convenio o para administrar o exigir lo dispuesto en la legislación nacional de los Estados Contratantes relativa a los impuestos de toda clase y naturaleza establecidos por los Estados Contratantes, sus subdivisiones políticas o entidades locales, en la medida en que la imposición prevista en los mismos no sea contraria al Convenio. El intercambio de información no estará limitado por los Artículos 1 y 2. [...]”

En un primer momento, este intercambio de información tributaria se produjo previa petición, según la normativa comunitaria imperante. Pero tras los casos de evasión de capitales protagonizados por las entidades bancarias *Liechtenstein Global Trust (LGT)* y de la *Union Bank of Switzerland(UBS)*⁴³⁵, el posterior escándalo desencadenado a nivel internacional por la “lista Falciani⁴³⁶” y los “papeles de Panamá⁴³⁷” se ha puesto de manifiesto que se hace preciso un intercambio de

⁴³⁵ Entidades bancarias que facilitaban a clientes extranjeros la posibilidad de ocultar al beneficiario efectivo mediante la creación de sociedades interpuestas (fundaciones o Trust), y de este modo permitir la evasión fiscal de sus operaciones. Amparándose en el paraguas del secreto bancario y el uso de prácticas bancarias consistentes, entre otras, en la utilización de códigos para disfrazar el nombre de los clientes o bien encubrir transferencias de activos en entradas y salidas de cuentas. Vid. JIMENEZ MACIAS, I., En Tesis Doctoral: *El intercambio de información y el sistema fiscal internacional después de FATCA: diagnóstico y perspectivas*, 2017, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Derecho.

⁴³⁶La “Lista Falciani” es un documento filtrado en 2008 por el entonces empleado de la rama suiza del banco británico HSBC Hervé Falciani, ingeniero informático, que recogió el nombre de 106.000 clientes con cuentas opacasen esta entidad (en su mayor parte fortunas ocultas que no habían tributado), provenientes de 203 países, que en total acaparaban más de 100.000 millones de dólares. Falciani facilitó el documento al Gobierno francés y posteriormente la autoridad fiscal del país inició una investigación. Fue el periódico francés *Le Monde* quien publicó su contenido y lo compartió con el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (ICIJ es una red internacional que agrupa a más de 190 periodistas de más de 65 países). Posteriormente, las autoridades fiscales francesas facilitaron los datos a la Agencia Estatal de Administración Tributaria española, quien inició las correspondientes acciones penales en nuestro país. Entre las diversas condenas se puede mencionar la Sentencia de la A.P. de Madrid (Secc. 23^a), núm. 280/2016, de 29 de abril de 2016, dictada en el Recurso núm. 1498/2015, (JUR 2016\96862). Sentencia que fue posteriormente ratificada por la Sentencia del TS (Sala de lo Penal, Secc. 1^a), núm. 116/2017, de fecha 23 de febrero de 2017, (RJ 2017\1908), que admite como prueba válida la “lista Falciani” para fundar una condena de delito fiscal, y que condena al sujeto por dos delitos fiscales. Actualmente, en otro de los procedimientos seguidos como consecuencia de la admisión como prueba de la “lista Falciani”, se ha admitido un Recurso de Amparo ante el Tribunal Constitucional interpuesto por la defensa de D. Sixto Delgado Coba, condenado y actualmente prófugo de la justicia española. https://www.elconfidencial.com/espana/17-10-20/constitucional-revisara-lista-falciani-supremo-sixto-delgado_1463791/ [última visita 9/01/2018].

⁴³⁷ Filtración de documentos confidenciales del despacho jurídico panameño *Mossack Fonseca & Co.*, a través de una entrega de 2,6 terabytes de información al periódico alemán *Süddeutsche Zeitung* quién a su vez compartió su contenido con el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación. En su contenido aparecen más de 214.488 entidades *offshore*, con conexiones con personas de más de 200 países. En España, la cifra se ha estimado en más de 2.000 sociedades. La investigación reveló que los clientes de la citada firma de abogados recibían servicios consistentes en la creación y establecimiento de sociedades *offshore* radicadas en paraísos fiscales (Suiza, Singapur, Chipre, Islas Vírgenes, etc.), cuya

información más fluido y dotado de mayor eficiencia, es decir, automático y recíproco, que proporcione una herramienta eficaz a los diferentes Estados para luchar contra el fraude y la evasión fiscal.

En la Unión Europea no será hasta la Directiva 2011/16/UE del Consejo cuando se aborde y regule la asistencia mutua entre los Estados miembros, referida a la tributación directa (renta y patrimonio). El apartado 9 del artículo 3 de la Directiva detalla el intercambio de información como “La comunicación sistemática a otro Estado miembro de información preestablecida, sin solicitud previa, y a intervalos regulares de tiempo fijados con anterioridad”. Y, en su artículo 8 establece la obligatoriedad del intercambio automático de información sobre las rentas de los productos de seguro de vida, no cubiertos por otros instrumentos jurídicos de la Unión, sobre el intercambio de información y otras medidas similares.

La citada Directiva se incorporó a nuestro Derecho interno a través de dos instrumentos normativos: Real Decreto Ley 20/2011, de 30 de diciembre de medidas urgentes en materia tributaria y, Real Decreto 1558/2012 de 15 de noviembre que modifica la LGT y el RGGI en materia de asistencia mutua.

Para la Unión Europea el intercambio de información tributaria entre los Estados se ha convertido en una cuestión prioritaria, y así lo demuestra la abundante normativa relacionada de forma directa con la asistencia mutua que ha sido publicada en los últimos años:

a) Directiva 2014/107/UE, del Consejo de 9 de diciembre de 2014 que modifica la Directiva 2011/16/UE por lo que se refiere a la obligatoriedad del intercambio automático de información en el ámbito de la fiscalidad.

b) Directiva 2015/2376 UE, de 8 de diciembre de 2015, que modifica la Directiva 2011/16/UE en lo que respecta al intercambio automático y obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad.

finalidad era el ocultamiento de la identidad de los propietarios y, de este modo, servir de instrumento para la evasión de capitales, a través de la opacidad de cualquier tipo de operación. Los primeros resultados de la investigación salieron a la luz el 3 de abril de 2016, publicados por 109 medios de comunicación de forma simultánea, y en 76 países. En España, los medios informativos que publicaron la noticia fueron el diario El Confidencial y la cadena de TV La Sexta.

c) Reglamento de Ejecución 2015/2378 de la Comisión, de fecha 15 de diciembre de 2015, que aprueba los modelos y soportes informáticos para el intercambio de información de carácter tributario, y de este modo hacer efectivas las obligaciones contenidas en la Directiva 2011/16/UE del Consejo relativas a la cooperación fiscal en el seno de la Unión Europea.

d) Directiva 2016/881 del Consejo, de 25 de mayo de 2016, que modifica la Directiva 2011/16/UE, en lo que atañe al intercambio automático obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad. Que ha supuesto la implementación del "Informe país por país". En España, la incorporación de la obligación referido informe se ha realizado en el Reglamento del Impuesto de Sociedades para el año 2017, en relación con los datos del ejercicio fiscal 2016.

e) Directiva 2016/1164 del Consejo, de 12 de julio de 2016, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior. El objetivo principal es luchar contra la planificación fiscal agresiva y evitar la doble imposición internacional. La Transposición a nuestra normativa está prevista para el 31 de diciembre de 2018.

f) Directiva 2017/952 que reforma la Directiva 2016/1164 abordando las asimetrías híbridas respecto de países no pertenecientes a la UE. Cuya transposición a nuestra normativa interna está prevista para el 31 de diciembre de 2019.

g) Directiva 2017/1371 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de julio de 2017, sobre la lucha contra el fraude que afecta a los intereses financieros de la Unión a través del Derecho Penal. Su transposición a nuestra normativa está prevista para el 6 de julio de 2019.

El legislador español ha plasmado este intercambio de información, en primer lugar, en la Disposición Adicional Vigésimosegunda de la LGT, que establece las obligaciones de información y diligencia debida relativas a las cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua⁴³⁸.

⁴³⁸ Introducida por la Ley 34/2015, de 21 de septiembre, de modificación parcial de la Ley General Tributaria, como dice su preámbulo para incrementar el grado de integración legal y efectividad del Derecho de la Unión Europea y en cumplimiento de la obligación de adoptar medidas para exigir que las instituciones financieras apliquen de forma efectiva las normas de comunicación de información y diligencia debida incluidas en la Directiva 2011/16/UE, del Consejo, de 15 de febrero de 2011,

El intercambio internacional de información tributaria se encuentra amparado en nuestra legislación por el artículo 177 *Ter* de la LGT⁴³⁹:

“La Administración tributaria podrá facilitar a otros Estados o a entidades internacionales o supranacionales los datos, informes o antecedentes obtenidos en el desempeño de sus funciones, siempre que la cesión tenga por objeto la aplicación de tributos de titularidad de otros Estados o de entidades internacionales o supranacionales, en los términos y con los límites establecidos en la normativa sobre asistencia mutua, sin perjuicio de que el Estado o entidad receptora de la información pueda utilizarla para otros fines cuando así se establezca en dicha normativa”.

Precepto desarrollado reglamentariamente en el artículo 201 del RGGI, en el que se recogen las tres modalidades para intercambiar información tributaria⁴⁴⁰: a) previa solicitud de asistencia mutua de la autoridad competente del otro Estado o entidad, b) de forma automática, y c) de forma espontánea. El legislador ha utilizado una fórmula muy abierta que no supone ningún tipo de impedimento o limitación al intercambio internacional de información.

La incidencia del mercado globalizado en el sector asegurador, la casuística propia del contrato antes descrita, y la normativa referida han provocado el nacimiento de nuevas obligaciones tributarias de carácter formal para casi todos los sujetos que intervienen en el contrato de seguro de vida.

Todas ellas están relacionadas con la preocupación nacional e internacional de combatir la evasión y el fraude fiscal dentro de los Estados, y que han recaído en: a) aquellos sujetos que satisfacen primas o/y obtienen capitales o rentas derivadas de la suscripción de un contrato de seguro, b) o, bien en las entidades aseguradoras que perciben esas primas y son las obligadas al pago de esos capitales o rentas al tomador, asegurado o beneficiario, cuando tiene lugar ese acontecimiento futuro e incierto

modificada por la Directiva 2014/107/UE, del Consejo, de 9 de diciembre de 2014. Originada por la implementación del Acuerdo intergubernamental para la aplicación de *FATCA*.

⁴³⁹ Este artículo fue introducido por la Disposición Final primera del Real Decreto-Ley 20/2011, de 30 de diciembre, de medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público.

⁴⁴⁰ 1ª Previa solicitud de asistencia mutua de la autoridad competente del otro Estado o entidad, 2ª De forma automática, y 3ª De forma espontánea.

previsto en su póliza. Estas obligaciones tributarias formales de carácter informativo están enlazadas directa o indirectamente con los puntos de conexión tributarios de residencia fiscal y EP.

La LGT dispone, en los artículos 29 y 29 *bis*, que los obligados tributarios, y entre ellos, los tomadores, asegurados, beneficiarios y compañías aseguradoras, se encuentran sometidos a una serie de obligaciones tributarias formales que se establecen al margen de las obligaciones materiales de declarar y autoliquidar el impuesto. Y, entre las mismas, se encuentran las obligaciones tributarias derivadas del deber de asistencia mutua en el artículo 29 bis: “[...] aquellas que deriven de la normativa sobre asistencia mutua. En el caso de su incumplimiento por los obligados tributarios, podrán imponerse las sanciones tributarias establecidas en la ley”.

Este artículo ha tenido su desarrollo reglamentario en el artículo 37 *bis* del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, Reglamento General de las Actuaciones y Procedimientos de Gestión e Inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación tributarios (en adelante RGGI):

“1. Conforme a lo dispuesto en los artículos 1.2 y 29.bis de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria y 30.2 de este reglamento, las instituciones financieras vendrán obligadas a presentar una declaración informativa sobre cuentas financieras abiertas en aquellas cuando concurren las circunstancias especificadas en la normativa sobre asistencia mutua que, en cada caso, resulte de aplicación.

2. Respecto de las cuentas a que se refiere el párrafo anterior, y en atención a la normativa sobre asistencia mutua, las instituciones financieras deberán identificar la residencia o en su caso nacionalidad de las personas que, en los términos establecidos en dicha normativa, ostenten la titularidad o el control de estas. Dicha identificación se realizará conforme a las normas de diligencia debida que se determinarán mediante Orden del Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas. [...]”.

Estas obligaciones informativas que afectan directamente a la esfera aseguradora se han ido materializado a través de diversas declaraciones tributarias que han sido desarrolladas mediante Órdenes Ministeriales.

6.3.2 La declaración informativa anual sobre bienes y derechos situados en el extranjero: El Modelo 720

La Disposición Adicional decimoctava de la LGT establece la obligación de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero.

Esta Disposición ordena en su apartado b) que los obligados tributarios deben suministrar a la Administración Tributaria información relativa a los seguros de vida o invalidez de los que sean tomadores, y de las rentas vitalicias o temporales de las que sean beneficiarios como consecuencia de la entrega de un capital en dinero, bienes muebles o inmuebles, contratados con entidades establecidas en el extranjero.

Se trata de una obligación vinculada al ámbito internacional, derivada directamente de la reforma operada por el apartado diecisiete del artículo 1 de la Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude⁴⁴¹.

Ello debe ser completado con la exigencia recogida en el apartado 3 del artículo 42^{Ter} del RGGI sobre información sobre valores, derechos, seguros y rentas depositados, gestionados u obtenidas en el extranjero. La norma dispone el deber de suministrar a la Administración Tributaria información a través de una declaración informativa anual sobre bienes y derechos situados en el extranjero, por aquellas personas físicas o jurídicas residentes en territorio español que posean bienes o derechos en el extranjero (cuentas bancarias, valores, seguros y otro patrimonio inmobiliario), siempre que su valor supere en conjunto, en cada una de las tres categorías o bloques, los 50.000 euros. Para importes inferiores no existe obligación.

En los ejercicios fiscales siguientes a la primera declaración sólo existe obligación de informar sobre aquellos bloques en los que el incremento haya sido superior a 20.000 euros en relación con la declaración presentada el año inmediatamente anterior. En la declaración informativa aparecen tres categorías o bloques diferenciados de bienes: a) cuentas en entidades financieras situadas en el extranjero, b) valores, derechos, seguros, y rentas depositados, gestionados u obtenidas en el extranjero, y, c)

⁴⁴¹ *Vid.* CUBERO TRUYO, A., “Medidas adoptadas en tiempo de crisis en materia de fiscalidad internacional”, en: MALVÁREZ PASCUAL, L. Y RAMÍREZ GÓMEZ, S. (dir.), *Fiscalidad en tiempos de crisis*, ed. Thomson Reuters Aranzadi, 2014, pp. 371-373.

bienes muebles y derechos sobre bienes inmuebles situados en el extranjero; y pese a que cada bloque de bienes se corresponde con una obligación informativa totalmente diferente, sin embargo, las tres son declaradas en el mismo modelo/formulario.

Esta obligación se ha materializado, a través de la Orden HAP/72/2013, de 30 de enero, que aprueba la declaración informativa sobre bienes y derechos en el extranjero (en adelante, Modelo 720). La propia Orden establece que la obligación de información no está ligada a ningún impuesto específico por lo que se ha optado por un criterio amplio, como es el de residencia, para fijar qué obligados tributarios han de cumplir con la misma⁴⁴². La declaración informativa ha de presentarse por vía telemática a través de internet de forma obligatoria⁴⁴³.

En concreto, esta declaración obliga a proporcionar información tributaria a quienes sean tomadores, a fecha 31 de diciembre de cada año, de seguros de vida o invalidez cuando la entidad aseguradora se encuentre situada en el extranjero, con indicación de su valor de rescate a dicha fecha. De igual modo, también obliga a quienes sean beneficiarios, a 31 de diciembre, de rentas temporales o vitalicias, como consecuencia de la entrega de un capital en dinero, con indicación de su valor de capitalización a dicha fecha. Tanto los tomadores como los beneficiarios han de

⁴⁴² El modelo 720, la declaración informativa sobre bienes y derechos situados en el extranjero, a que se refiere la Disposición Adicional decimoctava de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria fue aprobado por la Orden HAP/72/2013, de 30 de enero. En este sentido, *Vid.* MAYORAL MARSAL, J, “La nueva obligación de informar sobre los bienes situados en el extranjero”, en: *Revista Actualidad Jurídica Aranzadi*, núm. 861/2013, Ed. Aranzadi, S.A.U., S.A.U., Cizur Menor. 2013.

⁴⁴³ *Vid.* artículo 4 de la Orden HAP/72/2013, de 30 de enero. Modificada por la Orden HAP/2194/2013, de 22 de noviembre, con efectos de vigencia a partir del 01/01/2014. La obligatoriedad de presentar el Modelo 720 por vía telemática junto con las sanciones establecidas para el supuesto de no presentar por este medio la citada declaración ha sido criticada por la doctrina tributaria, que ha precisado que este medio de presentación no ha sido exigido por la Ley o por un Decreto, sino a través de una Orden Ministerial, sin expresa habilitación especial al respecto, en concreto se dispone en el artículo 4.1 de la HAP/72/2013, de 30 de enero. Y, en consecuencia, no se puede sancionar a quien no realice la presentación telemáticamente. *Vid.* FALCÓN Y TELLA, R., “El modelo 720 (y II): ¿es una obligación, son tres, o se trata de una obligación inexigible hasta que se apruebe un modelo para la presentación en papel?”, en: *Revista Quincena Fiscal* núm. 12/2013. En este sentido, también *Vid.* LITAGO LLEDÓ, R., “La necesidad de interpretación sistemática y acorde al régimen sancionador de la LGT de la obligación de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero”, en: *Tribuna Fiscal: Revista Tributaria y Financiera*, núm. 268, 2013, pp. 9-18. Recientemente se ha modificado por el RD 1072/2017 de 29 de diciembre, el apartado 7 del artículo 15 del Reglamento General Sancionador Tributario, en el sentido de eliminar la responsabilidad por infracción formal por falta de presentación de la citada declaración por medios telemáticos si ésta ya hubiese sido presentada por otros medios y para el caso de que la misma se presente telemáticamente antes de recibir algún tipo de requerimiento previo por la AEAT.

identificar a la entidad aseguradora, expresando su razón social o denominación completa y domicilio⁴⁴⁴.

No existe obligación de informar sobre los seguros de vida en ciertos supuestos. En concreto, cuando el tomador los haya contratado con entidades aseguradoras extranjeras que operen en España en régimen de libre prestación de servicios y se proporcione a la Administración Tributaria española la información prevista en el artículo 39.3.a) del RGGI⁴⁴⁵.

Tampoco existe obligación de información sobre los planes de pensiones (de las aportaciones a los mismos) contratados en el extranjero en tanto no se produzca la incidencia que da lugar al cobro de la pensión en modo de renta temporal o vitalicia. Cuando se produzca cualquiera de las contingencias cubiertas por el plan, el beneficiario deberá informar de los derechos existentes en el mismo, indicando su valor de rescate (art. 42 *ter*.3.a RGGI) o si se constituye una renta (art. 42.*ter*.3.b RGGI)⁴⁴⁶.

⁴⁴⁴ En este sentido, los impatriados, acogidos al régimen especial, no tendrán obligación de presentar esta declaración informativa. Impatriados es el término que designa a los trabajadores desplazados a territorio español. *Vid.* CALVO VERGEZ, J., “La aplicación de la orden HAP/72/2013, de 30 de enero, por la que se aprueba el modelo 720, declaración informativa sobre bienes y derechos situados en el extranjero. Principales cuestiones conflictivas”, en: *Revista Quincena Fiscal* núm. 17/2014, pp. 157-170. *Vid.* también en este sentido la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0092-14, de 16 de enero de 2014: La consulta la formula una persona que no ha sido residente fiscal en España en el año 2012 pero que adquiere la residencia fiscal en España en 2013, acogiéndose al régimen fiscal especial aplicable a los trabajadores desplazados al territorio español previsto en el art. 93 de la LIRPF 35/2006 y desarrollado por los artículos 113 a 120 del Reglamento de IRPF. La consulta resuelve la no obligación de presentar la Declaración informativa Modelo 720 al no concurrir en la esa persona la obligación de tributar en el IRPF por la integridad de su renta, sino exclusivamente por las rentas obtenidas en territorio español.

⁴⁴⁵ Artículo 39.3.a) del RGGIT: “Las entidades aseguradoras, incluidas las entidades aseguradoras domiciliadas en otro Estado miembro del Espacio Económico Europeo que operen en España en régimen de libre prestación de servicios, así como las entidades financieras, deberán presentar una declaración anual comprensiva de la siguiente información: **a)** Nombre y apellidos y número de identificación fiscal de los tomadores de un seguro de vida a 31 de diciembre, con indicación de su valor de rescate a dicha fecha. **b)** Nombre y apellidos y número de identificación fiscal de las personas que sean beneficiarias a 31 de diciembre de una renta temporal o vitalicia, como consecuencia de la entrega de un capital en dinero, bienes muebles o inmuebles, con indicación de su valor de capitalización a dicha fecha, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 17 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio. Redactado por el apartado nueve del artículo primero del R.D. 1070/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifican el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos

⁴⁴⁶*Vid.* Preguntas frecuentes sobre el Modelo 720 en el portal de la Agencia Estatal de Administración Tributaria. http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Modelos_Procedimientos_y_Servicios/Ayuda_Modelo_720/Informacion_general/Preguntas_frecuentes_actualizadas_a_marzo_de_2014/Preguntas_frecuentes_Modelo_720/Obligacion_de_declarar/Existe_obligacion_de_declarar_los_planes_de_pensiones_contratados_en_el_extranjero_shtml

En conexión con esta obligación, pero independiente de la misma, debemos hacer alusión a la obligación que se halla el apartado b) del artículo 1 de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de Prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, en cuanto instituye que la citada Ley se aplicará a las entidades aseguradoras autorizadas para operar en el ramo de vida y los corredores de seguros cuando actúen en relación con seguros de vida. Obligando a dichas entidades a la comprobación de la identidad del tomador, siempre con carácter previo a la celebración del contrato de seguro de vida e igualmente la comprobación de la identidad del beneficiario del seguro de vida con carácter previo al pago de la prestación derivada del contrato o al ejercicio de los derechos de rescate, anticipo o pignoración conferidos por la póliza⁴⁴⁷.

La citada comprobación deberá realizarse siempre mediante el empleo de documentos fehacientes, consistiendo los mismos para las personas físicas en el Documento Nacional de Identidad, Pasaporte o Tarjeta de residencia. Y, para el caso de personas jurídicas, el uso de documentos públicos que acrediten su existencia como el Certificado expedido por el Registro Mercantil⁴⁴⁸.

No han tardado en surgir los primeros conflictos relacionados con esta declaración y ya contamos con varias Consultas Vinculantes de la DGT muy interesantes, en las que la Administración Tributaria va pergeñando una doctrina propia al respecto.

En este sentido cabe mencionar la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V5306-16, de fecha 14 de diciembre de 2016, en la que la consultante es una funcionaria española de la UE casada con un no residente en régimen de gananciales. Disponen de fondos de pensiones en el extranjero constituidos con aportaciones de sus empleadores anteriores cuyo capital se cobraría en el momento de retirarse. La consulta resuelve sobre la obligación de información de los derechos consolidados en un plan de pensiones situado y constituido en el extranjero, que se ha de tener en cuenta que tales derechos no están incluidos en ninguna de las categorías de bienes y derechos situados

⁴⁴⁷Vid. artículo 3.3 de la ley 10/2010, de 28 de abril, de Prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.

⁴⁴⁸ Obligación de identificación formal mediante la utilización de documentos fehacientes, la identidad de cuantas personas físicas o jurídicas pretendan establecer relaciones de negocio o intervenir en cualesquiera operaciones ocasionales cuyo importe sea igual o superior a 1.000 euros, establecida en el artículo 4 del Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.

en el extranjero a los que se refieren la disposición adicional decimoctava de la LGT y los artículos 42 bis, 42 ter y 54 bis del RGGI. No obstante, la consultante no ofrece excesiva información, por lo que en la medida en que las condiciones del plan de pensiones extranjero establecieran la posibilidad de ejercer el derecho de rescate a favor del partícipe en los términos propios de un seguro de vida, deberá ser objeto de información conforme al artículo 42 ter. 3.a). Por tanto, de la información suministrada por la consultante, en el sentido que el capital acumulado se cobraría en el momento de retirarse y partiendo de la premisa que dicho plan no pudiera ser objeto de rescate, no estará en la obligación de declarar dicho plan en la declaración informativa sobre bienes y derechos en el extranjero.

La más reciente ha sido la Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1609-17, de fecha 21 de junio de 2017, en la que se plantea si se ha de presentar en España declaración por el IRPF por las rentas que se han obtenido durante el año 2016, y si ha de presentar el modelo 720; teniendo en cuenta que el consultante ha tenido su residencia fiscal en Bélgica desde 1991 hasta el 5 de agosto de 2016, fecha en la que ha trasladado su residencia habitual a España. Indica que, según la normativa interna belga, se le considera no residente desde la fecha de comunicación de cambio de residencia. Asimismo, indica que ha procedido a liquidar los impuestos en Bélgica hasta la fecha de cambio de residencia. La consulta resuelve estableciendo que existe la obligación de presentar el modelo 720 si la consultante reúne los requisitos necesarios para considerarla residente fiscal en España, y en la medida que ello no se posible, no tendrá obligación de presentarla.

Finalmente, conviene referirse al régimen sancionador previsto para el incumplimiento de estas obligaciones informativas, cuestión que ha generado más de una discusión doctrinal.

La sanción mínima por la falta de presentación del Modelo 720 cuando se tuviesen las tres obligaciones de información ascendería a 30.000 euros. No obstante, si tan sólo existiese una de las tres obligaciones de información, la sanción se establece en 10.000 euros. Así mismo, constituye infracción tributaria conforme al apartado 2 de la Disposición Adicional decimoctava de la LGT la omisión, inexactitud, falsedad o aportación incompleta de los datos o conjunto de datos enumerados en el artículo 42 ter del RGGI (seguros de vida o invalidez y rentas temporales o vitalicias), como son por

ejemplo la denominación incompleta o inexacta de la entidad aseguradora y su domicilio, o el dato de valor de rescate a 31 de diciembre en el caso de los seguros. Además, en el supuesto, de localización por la Administración Estatal de Administración Tributaria de derechos (seguros) no contratados en España, podrían ser considerados como una ganancia patrimonial no justificada, que debería ser declarada y gravada en el último ejercicio fiscal no prescrito. Lo que supone para una persona física tener que integrar la misma dentro de la base imponible general del IRPF, y ver incrementada su cuota en hasta un 54% del valor de los derechos o bienes no declarados más los intereses de demora y más la sanción establecida que puede llegar hasta un 15% de la cuota⁴⁴⁹.

En caso de presentación del Modelo 720 fuera del plazo establecido (entre el 1 de enero y el 31 de marzo del ejercicio siguiente a aquel que se refiera la información tributaria), las sanciones que se han establecido pueden llegar hasta el 150% del valor de lo declarado si hubo mediado requerimiento previo de la AEAT, o bien un recargo del 20% si se produjo una presentación extemporánea.

El 15 de febrero de 2017, la Comisión Europea envió un dictamen motivado a España instándole a que modificase este régimen sancionador por considerarlo desproporcionado, al ser contrario a los principios de la UE sobre libertad de circulación de personas (art. 21 TFUE) y libre circulación de capitales (art. 63 TFUE): “establece un régimen de declaración fiscal en el marco del modelo 720 que parece discriminatorio y desproporcionado a la luz de la Jurisprudencia pertinente del Tribunal de Justicia”⁴⁵⁰.

⁴⁴⁹ Vid. CUYÁS PRAT, D. y COCA FRAILE, C., “Situación actual de la obligación de declarar los bienes en el extranjero”, en: *Actualidad Jurídica Aranzadi*, núm. 946, 2018, p. 9.

⁴⁵⁰ Vid. [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-17-234_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-234_es.htm) [última visita 10/01/2018]. Si bien, la citada modificación al día de la fecha no se ha producido. Recordemos que los Dictámenes no son vinculantes, al no ser considerados fuentes del Derecho, conforme a lo prevenido en el artículo 249 TCE. En atención al presente dictamen motivado, se ha de significar que no ha sido publicado por la Comisión de la Unión Europea ni tampoco por Administración Tributaria española. El texto íntegro ha sido conseguido por el Despacho DMS Consulting tras exigirlo como documento probatorio en un procedimiento seguido ante la Audiencia Nacional. La Comisión considera que en España no existe una obligación tributaria formal de estas características (Modelo 720) para los contribuyentes que sean residentes en España y sean poseedores de bienes y derechos iguales o muy parecidos sitios en España. Igualmente, tampoco es comparable el régimen sancionador general y el aplicable a los incumplimientos por razón del Modelo 720, mucho más gravoso. De esta manera, a modo de ejemplo, se puede comprobar en atención a lo establecido en el artículo 198.1 de la Ley General Tributaria, que la sanción prevista por la no presentación de una declaración del IRPF negativa son 200 euros, cuando las sanciones establecidas por la no presentación del Modelo 720 se elevan a 5.000 euros por cada dato omitido, con un mínimo de 10.000 euros. En atención a este y otros motivos se insta por la Comisión al Reino de España a: “[...] en aplicación de lo dispuesto en el artículo 258, párrafo primero, del Tratado de Funcionamiento de la Unión

En el mismo, la Comisión Europea ha razonado que el legislador español ha asimilado las inversiones en el extranjero con las inversiones realizadas a través de medios fraudulentos en todos los casos, aun cuando éstas pueden ser llevadas a cabo legamente en el ejercicio de las libertades comunitarias establecidas en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea⁴⁵¹. A tenor, de lo dispuesto en el contenido del citado Dictamen motivado, a nuestro juicio, el actual régimen sancionador del Modelo 720 vulnera claramente los principios de igualdad y proporcionalidad.

Unos meses más tarde, se publicó la Consulta vinculante de la DGT, núm. V1434-17, de 5 de junio de 2017, que establece la no aplicación de la multa del 150% de la deuda no declarada, siempre que el contribuyente regularice la ganancia patrimonial no justificada de forma voluntaria. Es la primera Consulta vinculante de la DGT que se pronuncia sobre el régimen sancionador de la declaración modelo 720⁴⁵².

La AEAT ha señalado que son casos constitutivos de infracción tributaria, por ocultación/omisión/inexactitud o falsedad de datos en la citada declaración, aquellos que se refieren expresamente a los supuestos contemplados en el apartado 3 del artículo 42 *ter* de la LGT (seguros de vida o invalidez y rentas temporales o vitalicias): a) Conjunto de datos: la denominación completa de la entidad aseguradora y su domicilio, b) Se considera dato el valor de rescate a 31 de diciembre en el caso de los seguros, y el valor de capitalización a 31 de diciembre en el caso de las rentas temporales o vitalicias,

Europea, adopte las medidas requeridas para ajustarse al presente dictamen motivado en un plazo de dos meses a partir de la recepción del mismo”. Actualmente, y dado que la normativa española referida al Modelo 720 no ha sido modificada conforme a lo solicitado en el citado Dictamen motivado, el Despacho Jurídico DMS Consulting ha interpuesto con fecha 27/11/2018 una reclamación ante el Defensor del Pueblo Europeo con el número 1854/2018/SRS. En este sentido, <https://www.consultingdms.com/dictamen-motivado-de-la-comision-europea-contra-el-modelo-720-analisis-y-consecuencias/> [última visita 01/02/2019].

⁴⁵¹ ALVAREZ BARBEITO, P., “Contenido del Dictamen motivado de la Comisión Europea sobre el Modelo 720”, en: *Análisis de Gómez-Acebo & Pombo*, enero 2019. Disponible en: <https://www.ga-p.com/publicaciones/contenido-del-dictamen-motivado-de-la-comision-europea-sobre-el-modelo-720/> [última visita 01/02/2019].

⁴⁵² Vid. http://petete.minhafp.gob.es/consultas/?num_consulta=V1434-17 [última visita 10/01/2018]. Vid. http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Modelos_Procedimientos_y_Servicios/Ayuda_Modelo_720/Informacion_general/Preguntas_frecuentes_actualizadas_a_marzo_de_2014/Preguntas_frecuentes_Modelo_720/Sanciones_y_efectos/Respecto_a_que_datos_o_conjunto_de_datos_la_omision_inexactitud_falsedad_o_aportacion_incompleta_de_los_mismos_constituye_ral_Tributaria_shtml [última visita 11/01/2018]. Según informaciones proporcionadas por la propia Agencia Tributaria, ésta reconoció haber impuesto, durante el año pasado, más de 400 sanciones de hasta el 150% de la cuota defraudada. Vid. “¿Quiénes están obligados a presentar el modelo informativo 720 en su declaración?”, *Inversión&Finanzas.com*, 21/01/2018, <http://www.finanzas.com/noticias/declaracion-renta/20180121/quienes-estan-obligados-presentar-3765006.html>.

c) En todos estos casos se entenderá que el “domicilio” se ha declarado de forma incompleta o inexacta cuando de la información suministrada no se permita determinar la ubicación concreta de la entidad.

Si bien, la citada modificación solicitada desde la Comisión, al día de la fecha, no se ha producido. Es más, en el Anteproyecto de Ley de Medidas de Prevención y Lucha contra el Fraude Fiscal de fecha 19 de octubre de 2018, se ha planteado la ampliación de esta información en el Modelo 720 a las criptomonedas sitas en el extranjero: “con la finalidad de reforzar el control tributario sobre los hechos imposables relativos a monedas virtuales, se establecen dos nuevas obligaciones informativas referidas a la tenencia y operativa con monedas virtuales”⁴⁵³. Ello ha llevado a la Comisión de la Unión Europea a elevar el asunto al Tribunal de Justicia de la Unión Europea⁴⁵⁴. El citado Recurso ha sido publicado con fecha 23 de diciembre de 2019 en el Diario Oficial de la Unión Europea (Asunto C-788/19)⁴⁵⁵.

Hasta la fecha ya habían sido varios los pronunciamientos jurisdiccionales españoles que habían puesto en tela de juicio la citada declaración, así se pueden destacar del TSJ de Cataluña, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1^a), Sentencia núm. 572/2019, de 20 mayo de 2019, (JUR 2019\235863); del TSJ de Extremadura, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1^a), las Sentencias núm. 249/2019 de 11 julio de 2019, (JUR 2019\247710), núm. 268/2019 de 18 julio de 2019, (JUR 2019\245864), núm. 272/2019 de 22 julio de 2019, (JUR 2019\246887)⁴⁵⁶.

⁴⁵³ El Anteproyecto de Ley de Medidas de Prevención y Lucha contra el Fraude Fiscal puede consultarse en el siguiente enlace: <http://www.hacienda.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Proyectos/Tributarios/ANTEPROYECTO%20LEY%20ATAD.pdf> [última visita 01/02/2019].

⁴⁵⁴ Ver Nota de la Comisión de fecha 6 de junio de 2019, disponible en: https://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-2774_es.htm, [última consulta 01/09/2019].

⁴⁵⁵ El Recurso interpuesto el 23 de Octubre de 2019 por la Comisión Europea contra el Reino de España puede consultarse en el siguiente enlace: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1577106176652&uri=CELEX:62019CN0788>. En el referido Recurso la Comisión aduce con referencia a las sanciones dimanantes del incumplimiento del Modelo 720: “La Comisión llega a la conclusión que las sanciones que consisten en la calificación de los activos como ganancias patrimoniales, la inaplicación de las reglas normales de prescripción y las multas pecuniarias fijas, constituyen una restricción a las libertades fundamentales del TFUE y del EEE. Aunque en principio estas medidas puedan ser adecuadas para alcanzar los objetivos perseguidos que son la prevención y la lucha contra la elusión y el fraude fiscal, resultan desproporcionadas.” [última consulta 27/12/2019].

⁴⁵⁶ *Vid.* sobre esta cuestión, CEF FISCAL.IMPUESTOS, Editorial de 30/08/2019, *Ultimas sentencias sobre las sanciones relacionadas con el Modelo 720 informativo de bienes y derechos en el extranjero*, disponible en: <https://www.fiscal-impuestos.com/ultimas-sentencias-sobre-sanciones-relacionadas-modelo-720-bienes-extranjero.html>, [última consulta el 4/09/2019].

Tras la interposición del Recurso ante el TJUE se abre un escenario incierto en caso de condena al Reino de España dada la primacía del Derecho de la UE. Las resoluciones del TJUE pueden tener eficacia retroactiva *ex tunc*, lo que implicaría en el presente caso retornar la situación a octubre de 2012, cuando la normativa de la Declaración 720 entró en vigor, con la consiguiente anulación de sanciones y devolución de cantidades⁴⁵⁷.

6.3.3 Otras obligaciones de información y de diligencia debida relativas a cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua

El intercambio de información tributaria ha sido una preocupación constante entre los Estados, desde hace tiempo. Máxime, teniendo en cuenta como ya hemos referido anteriormente, que la globalización es un hecho indiscutible, que se ha propagado en casi todos los ámbitos, esencialmente en el económico-financiero.

6.3.3.1 La Declaración informativa anual de cuentas financieras de determinadas personas estadounidenses (FATCA)

Hay que hacer un poco de historia y remontarse a la legislatura del presidente estadounidense Obama. El 18 de marzo de 2010, el Congreso de EE.UU. aprobó la “Ley de incentivos a la contratación para Recuperación del Empleo”, L.P. 111-147 (llamada también Ley HIRE), que modificó el Código Tributario norteamericano (*Internal Revenue Code*, en adelante IRC), introduciendo el capítulo 4 del subtítulo A, que contiene los artículos 1471 a 1474, denominado “Impuestos para hacer efectiva la obligación de informar sobre determinadas cuentas extranjeras (*Taxes to Enforce Reporting on Certain Foreign Accounts*), conocido como *Foreign Accounts Tax Compliance Act* (en adelante, FATCA)”⁴⁵⁸. De este modo, queda establecido un sistema de comunicación de información aplicable a las instituciones financieras y, dentro de

⁴⁵⁷ En este sentido, DEL CAMPO ZAFRA, A., “La Comisión Europea lleva el Modelo 720 ante el Tribunal Justicia UE: jaque mate tras nuestra denuncia en febrero 2013”, en el *Blog del Despacho de Abogados DMS Consulting*, disponible en: <https://www.consultingdms.com/la-comision-europea-lleva-el-modelo-720-ante-el-tribunal-justicia-ue-jaque-mate/> [última consulta 3/1/2020].

⁴⁵⁸ La Ley de Cumplimiento Fiscal de Cuentas Extranjeras (FATCA), que fue aprobada como parte de la Ley HIRE, generalmente requiere que las instituciones financieras extranjeras y otras entidades extranjeras no financieras informen sobre los activos extranjeros en poder de sus titulares de cuentas estadounidenses o que estén sujetos a retención en pagos atrasados. La Ley HIRE también contenía legislación que requería que las personas de los EE. UU. informaran, dependiendo del valor, sus cuentas financieras extranjeras y activos extranjeros. Última visita 8/01/2017. <https://www.irs.gov/businesses/corporations/foreign-account-tax-compliance-act-fatca>

ellas, las entidades aseguradoras, respecto de aquellas cuentas cuya titularidad corresponde a ciudadanos y residentes en EE. UU. (personas físicas y entidades). Se trataba, en origen, de un instrumento establecido por EE.UU. de forma unilateral y no recíproco.

Para explicar la implementación de tal medida, se ha de reseñar que el sistema impositivo en EE.UU. grava la renta mundial, al igual que en España, es decir, los ciudadanos norteamericanos pagan tributos al Tesoro Estadounidense con independencia de dónde residan o de dónde provengan sus rentas (*Publication 54, Tax Guide for U.S. Citizens and Resident Aliens Abroad*)⁴⁵⁹. El sistema fiscal norteamericano, a diferencia del español, tiene su punto de conexión fiscal en la nacionalidad o la condición de ciudadano estadounidense.

La norma obliga a las entidades financieras extranjeras, y dentro de ellas, a las entidades aseguradoras a identificar a aquellos de sus clientes que son personas físicas con residencia fiscal en Estados Unidos y suministrar información relativa de sus cuentas al Fisco norteamericano *Internal Revenue Service* (IRS)⁴⁶⁰. Si las entidades financieras no firman un acuerdo para proporcionar este tipo de información, se ha establecido la aplicación, a modo de coacción, de una retención del 30% sobre todos los rendimientos que satisfagan a sus clientes o a ellas mismas de origen estadounidense⁴⁶¹.

⁴⁵⁹“If you are a U.S. citizen or resident alien, your worldwide income generally is subject to U.S. income tax, regardless of where you are living. Also, you are subject to the same income tax filing requirements that apply to U.S. citizens or resident aliens living in the United States. Expatriation tax provisions apply to U.S. citizens who have renounced their citizenship and long-term residents who have ended their residency. These provisions are discussed in chapter 4 of Pub. 519, U.S. Tax Guide for Aliens.” La Enmienda 14^a de la Constitución estadounidense establece como que un ciudadano estadounidense es aquel nacido o naturalizado en los EE.UU., y sujeta a su jurisdicción; o aquella a la que alguna legislación en particular le confiera ciudadanía por nacer en un área territorial específica que, aunque no sea un Estado de la Unión, esté bajo la jurisdicción de los EE.UU. (Puerto Rico, las Islas Vírgenes, Guam y la Mancomunidad de las Islas Marianas del Norte). Los hijos de los ciudadanos de los Estados Unidos también son considerados ciudadanos de los EE.UU. Además, en cuanto a los extranjeros que tengan su residencia en EE.UU., se considera que tienen su residencia fiscal en este país, si la persona no es ciudadana ni nacional de los Estados Unidos, pero se encuentra dentro de los supuestos del *Green card test* o del *substantial presence test* durante un año calendario.

⁴⁶⁰ El Servicio de Impuestos Internos norteamericano, encargado de la recaudación, información y control tributarios.

⁴⁶¹ No se trata de la primera medida coactiva instaurada por los EE.UU. con referencia a los contratos de seguros. Como señala VEGA BORREGO, F.A., en Tesis Doctoral: *Las cláusulas de limitación de beneficios en los convenios para evitar la doble imposición*, Universidad Autónoma de Madrid, Facultad de Derecho, Madrid, 2002, pp.450-451: “En EE.UU. existe un impuesto federal que deben pagar las personas y entidades residentes en EE.UU. que contratan un seguro con una sociedad residente fuera de EE.UU. (*the excise tax imposed on insurance premiums paid to foreign insurers*). El impuesto asciende al 4 por 100 de la prima en el caso de seguros de vida y al 1 por 100 cuando se trata de

Como reacción a FATCA, los países integrantes del G5 (Alemania, Italia, España, Reino Unido y Francia) mostraron su preocupación por la imposibilidad de aplicación del FATCA debido en gran parte a las restricciones nacionales y europeas para poder remitir la información solicitada. De esta guisa, el 8 de febrero de 2012, los integrantes del G5 y los EE.UU. emitieron un comunicado conjunto sobre la intencionalidad de establecer un Acuerdo Intergubernamental para la aplicación de FATCA. Con posterioridad, el 26 de julio de 2012, se emitió una nueva declaración conjunta en la que se anunciaba la publicación del Acuerdo Intergubernamental Modelo 1 (IGA). El G5 envió el 9 de abril de 2013, a través de sus ministros de finanzas, una carta al Comisario de Fiscalidad y lucha contra el fraude de la UE, Algirdas Šemeta. En la misiva, los ministros pusieron de manifiesto su clara intención de aplicar FATCA en sus respectivos Estados, colaborando de forma recíproca y efectiva con EE.UU. en el intercambio de información tributaria. Apelando a la transparencia fiscal como una parte importante de la lucha contra la evasión de capitales y el fraude fiscal internacional. E instando hacia un avance en la implementación del artículo 8 de la Directiva 2011/16/UE sobre Cooperación Administrativa y Asistencia Mutua, que prevé el intercambio obligatorio de información⁴⁶².

A tal efecto, con el objetivo de evitar medidas distorsionadoras en los diferentes Estados, y al mismo tiempo facilitar el cumplimiento de la citada normativa, se han arbitrado una serie de Acuerdos Intergubernamentales (en adelante, IGAs) para poner en funcionamiento FATCA en los diferentes países, creándose de este modo varios modelos, atendiendo a las circunstancias de cada Estado.

Existen dos tipos de modelos de Acuerdo Intergubernamental (en adelante IGA): a) *Modelo 1 IGA*, que a su vez se subdivide en *Modelo 1A* y *Modelo 1B*; y b) el *Modelo 2 IGA*, que se subdivide en *2A* y *2B*. En el momento actual, según la información facilitada por el IRS, son 113 jurisdicciones las que han suscrito uno u otro modelo de

supuestos de reaseguro. No existe obligación de pagar el impuesto cuando la compañía de seguros está establecida en EE.UU. y haya sido reconocida por la autoridad competente de ese Estado, o en el caso de que exista un convenio con el Estado donde reside la compañía declare exenta esta operación.”. Circunstancia que fue puesta de manifiesto en las preguntas escritas 2046/1990 y 2047/1990 formuladas por el Sr. Gijs De Vries (*Vid.* DOCE núm. C-195, pp. 1-2).

⁴⁶² *Vid.* Carta del G5 al Comisario Europeo Algirdas Šemeta en el siguiente enlace https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/208068/g5_letter_to_european_commission_090413.pdf, [última visita 09/01/18].

IGA, siendo 99 las que han firmado el *Modelo 1* y 14 las que han optado por el *Modelo 2*⁴⁶³.

El Acuerdo Intergubernamental firmado con España, el 14 de mayo de 2013, es el llamado *Modelo 1A IGA Reciprocal, Preexisting TIEA or DTC*. El Modelo 1A dispone que las instituciones financieras (también las compañías aseguradoras) revertirán la información fiscal solicitada por FATCA directamente a sus Administraciones Tributarias nacionales, y estas últimas serán las encargadas de transferir la información al IRS de forma automática y anual. Además, el acuerdo firmado por España establece la reciprocidad, por lo que EE.UU. también realizará intercambio de información con la Administración Tributaria española⁴⁶⁴.

Coexistiendo con el anterior modelo se encuentra el *Modelo 1B IGA Non-Reciprocal, Preexisting TIEA or DTC*, en el que no existe reciprocidad. En éste, la información tributaria se proporciona a EE.UU. por las autoridades fiscales de los diferentes Estados extranjeros, pero no existe flujo o reciprocidad de la información *a sensu contrario*.

El *Modelo 2* de IGA establece que unas entidades financieras han de registrarse en el IRS y otras firmar una versión de acuerdo modificado. El *Modelo 2A* establecido para aquellas circunstancias en que no existe ningún tipo de acuerdo sobre intercambio de información fiscal (previa solicitud) o bien algún tipo de Convenios para evitar la Doble Imposición con el Estado extranjero que suscribe el acuerdo, y el *Modelo 2B* se contempla para situaciones en la que los Estados extranjeros sí tengan firmados algún tipo de acuerdo o Convenio de los referidos⁴⁶⁵.

No todas las entidades aseguradoras se encuentran obligadas por FATCA, sólo aquellas que son oferentes de contratos de seguro con valor en efectivo superiores a cincuenta mil dólares, o bien de contratos de anualidades, o bien, que están obligadas a efectuar pagos en relación con los mismos.

⁴⁶³ Vid. <https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/FATCA.aspx> [última visita 11/01/18].

⁴⁶⁴ Publicado en BOE de 1 de julio de 2014, y desarrollado posteriormente a través de la Orden Ministerial 1136/2014, de 30 de junio, que además aprueba el Modelo 290.

⁴⁶⁵ Vid. GARCÍA-MONCÓ MARTINEZ, A. y FUSTER GÓMEZ, M., “Planificación fiscal internacional posible vs indebida: problemas actuales”, en: *Revista de Contabilidad y Tributación de CEF*, núm. 405 (diciembre), 2016, pp. 40-42.

Siguiendo con la terminología del FATCA, se diferencia entre un contrato de seguro y un contrato de anualidades. Un contrato de seguro es aquel a través del que el emisor acuerda pagar un importe, con motivo de la materialización de la contingencia cubierta en el contrato, que implique riesgo de fallecimiento, enfermedad, accidente, responsabilidad o relacionados con la propiedad. Y, un contrato de anualidades se define como aquel, en donde el emisor acuerda efectuar desembolsos durante un plazo determinado total o parcialmente por referencia a la expectativa de vida de una o más personas físicas. La expresión “Contrato de seguro con Valor en efectivo” significa un Contrato de seguro (distinto de un contrato de reaseguro entre dos compañías aseguradoras) con un valor en efectivo superior a cincuenta mil dólares.

No obstante, y después de leer el texto del Acuerdo podemos concluir que la tipología de contratos de seguros que resultan afectados por el FATCA serían aquellos que están comprendidos dentro del grupo de los seguros de ahorro-inversión, excluyendo de los mismos los de riesgo puro (comprendida la vida).

Dentro del Anexo II, apartado III, letras A y B, aparecen excluidas de esta obligación de información financiera, debido a su bajo riesgo de fraude y evasión fiscal, las entidades financieras de fondos de pensiones y mutualidades de previsión social, así como los productos financieros consistentes en seguros colectivos que instrumenten compromisos por pensiones, los planes de previsión asegurados, los planes de previsión social empresarial, los seguros de dependencia y los planes individuales de ahorro sistemáticos. Estos productos financieros no son tratados, a la luz de este Acuerdo IGA como cuentas financieras y por tanto no serán cuentas estadounidenses sujetas a comunicación de información, ni cuentas cuyos titulares sean instituciones financieras no participantes.

La obligación tributaria formal que se ha derivado del Acuerdo IGA ha sido la Declaración informativa anual de cuentas financieras de determinadas personas estadounidenses (Modelo 290), aprobada por la Orden HAP/1136/2014, de 30 de junio. Y, modificada posteriormente por la Orden HAP/2783/2015, de 21 de diciembre y la Orden HAP/1695/2016, de 25 de octubre.

La Orden incluye, en su artículo 1, como sujetos obligados a las compañías de seguros específicas. Entendiendo por tales, a aquellas que ofrecen contratos de seguro con valor en efectivo o contratos de anualidades, o si están obligadas a efectuar pagos

en relación con los mismos. Se incluyen, en particular, las entidades aseguradoras autorizadas para operar en el ramo de vida, que desarrollen además la actividad antes descrita. La obligación se inició en el año 2015 con respecto a los datos económicos referidos al ejercicio 2014. No se han publicado estadísticas oficiales de la cantidad de datos que han sido compartidos de forma recíproca y automática en virtud de este sistema de asistencia mutua de información económica⁴⁶⁶.

6.3.3.2 La Declaración informativa anual de cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua: El Modelo 289

a) Common Reporting Standard (CRS):

El nacimiento del *Common Reporting Standard* (CRS), elaborado por la OCDE con el respaldo de la UE, tiene su origen en el compromiso asumido tanto por los países del llamado G5 (Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido) como por los Estados Unidos de América para desarrollar un modelo para la implementación de FATCA. El 19 de abril de 2013 este compromiso fue ratificado por el G20. De este modo, el 13 de febrero de 2014 se aprobó el CRS como instrumento para hacer posible el intercambio automático y recíproco de información tributaria por los Ministros de Finanzas y los Gobernadores de los Bancos Centrales de los países integrantes del G20. Básicamente, se trata de un modelo muy parecido al Acuerdo *Modelo 1A IGA Reciprocal, Preexisting TIEA or DTC* del FATCA norteamericano.

Como efecto directo del CRS, se publicó la Directiva 2014/107/UE del Consejo, de 9 de diciembre de 2014 que modificaba la Directiva 2011/16/UE referida a la obligatoriedad del intercambio automático de información tributaria, y que supuso la incorporación del CRS a la normativa europea. Actualmente, son 98 jurisdicciones las firmantes del Acuerdo CRS que les obliga a compartir información.

⁴⁶⁶ En las diferentes memorias publicadas, con carácter anual, por la AEAT, desde la implementación de FATCA, tan sólo se proporciona la siguiente información de carácter general relacionada con el intercambio de información internacional: a) Memoria de 2014 se han recibido 2.020 solicitudes de información con requerimiento previo y han sido enviadas 1.210. Asimismo, se han recibido 313 expedientes de información espontánea y han sido enviados 150; b) Memoria de 2015 se han recibido 2.037 solicitudes de información con requerimiento previo y han sido enviadas 1.135. Asimismo, se han recibido 452 expedientes de información espontánea y han sido enviados 93; c) Memoria de 2016, se han recibido 2.095 solicitudes de información con requerimiento previo y han sido enviadas 1.274. Asimismo, se han recibido 429 expedientes de información espontánea y han sido enviados 89. *Vid.* http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Memorias_y_estadisticas_tributarias/Memorias/Memorias_de_la_Agencia_Tributaria/.html [última visita 25/01/2018].

La lista de firmantes del Acuerdo de autoridad competente multilateral sobre el intercambio automático de información que han firmado a fecha 18 de enero de 2018, según datos proporcionados por la OCDE, asciende a 98 jurisdicciones⁴⁶⁷.

La lista de jurisdicciones se ha ido incrementando paulatinamente en el transcurso de tan solo tres años y medio, según datos proporcionados en la página de la OCDE: a) - 29 de octubre de 2014: las jurisdicciones firmantes eran 54, b) - 3 de junio de 2016: las jurisdicciones firmantes eran 82.y, c) - 18 de enero de 2018: las jurisdicciones firmantes son 98.

El CRS se divide en dos partes diferenciadas. Por un lado, estaría la denominada *Model Competent Authority Agreement* (abreviatura “Modelo CAA”) que contiene el acuerdo recíproco y automático para compartir la información financiera y, por otro, estarían los procedimientos de diligencia debida y competencia para cuentas financieras, llamado *Common Reporting Due Diligence Standard*.

Pese a que toma como Modelo FATCA, sin embargo, existen diferencias entre ambos modelos:

- Su ámbito de aplicación subjetiva utiliza criterios diferentes: Mientras que FATCA emplea el criterio de la nacionalidad y de la ciudadanía norteamericana, el CRS

⁴⁶⁷ Vid. 1. Albania sept.'18; 2. Andorra sept.'18; 3. Anguilla sept. '17; 4. Antigua sept. '18; 5. Argentina sept.'17; 6. Aruba sept.'18; 7. Australia sept.'18; 8. Austria sept.'18; 9. azerbaijansept.'18; 10. Bahamas sept.'18; 11. Bahrain sept.'18; 12. Barbados sept.'17; 13. Belgium sept.'17; 14. Belize sept.'18; 15. Bermuda sept.'17; 16. brazil sept.'18; 17. British Virgin Island .sept.'17; 18. Bulgaria sept.'17; 19. Canada sept.'18; 20. Cayman i.sept.'17; 21. Chile sept.'18; 22. China sept.'18; 23. Colombia sept.'17; 24. Cook Island. sept. '18; 25. Costa Rica sept.'18; 26. Croatia sept.'17; 27. Curacao sept.'17; 28. Cyprus sept.'17; 29. Czech Republic sept.'17; 30. Denmark sept.'17; 31. Estonia sept.'17; 32. Faroe Islands. sept.'17; 33. Finland sept.'17; 34. France sept.'17; 35. Germany sept.'17; 36. Ghana sept.'18; 37. Gibraltar sept.'17; 38. Greece sept.'17; 39. Greenland sept.'17; 40. Grenada sept.'18; 41. Guernsey sept.'17; 42. Hungary sept.'17; 43. Iceland sept.'17; 44. India sept.'17; 45. Indonesia sept.'18; 46. Ireland sept.'17; 47. Israel sept.'18; 48. Island of Man sept.'17; 49. Italy sept.'17; 50. Japan sept.'18; 51. Jersey sept.'17; 52. Korea sept.'17; 53. Kuwait sept.'18; 54. Latvia sept.'17; 55. Lebanon sept.'18; 56. Liechten. sept.'17; 57. Lithuania sept.'17; 58. Luxembourg sept.'17; 59. Malaysia sept.'18; 60. Malta sept.'17; 61. Marshall Islands sept.'18; 62. Mauritius sept.'18; 63. Mexico sept.'17; 64. Monaco sept.'18; 65. Montserrat sept.'17; 66. Nauru sept.'18; 67. Netherlands sept.'17; 68. New Zeal sept.'18; 69. Nigeria sept.'19; 70. Niue sept.'17; 71. Norway sept.'17; 72. Pakistan sept.'18; 73. Panama sept.'18; 74. Poland sept.'17; 75. Portugal sept.'17; 76. Qatar sept.'18; 77. Romania sept.'17; 78. Russian fed. sept.'18; 79. Saint Kitts and sept.'18; 80. S. Lucia sept.'18; 81. Saint Vincent sept.'18; 82. Samoa sept.'18; 83. San Marino sept.'17; 84. Arabia Saudi. sept.'18; 85. Seychelles sept.'17 ; 86. Singapore sept.'18; 87. Saint Maarten sept.'18; 88. Slovak sept.'17; 89. Slovenia sept.'17; 90. South Africa sept. '17; 91. Spain sept.'17; 92. Sweden sept.'17; 93. Switzerland sept.'18; 94. Turkey sept.'18; 95. Turks & Caicos Islands sept.'17; 96. Emirates Arab. sept.'18; 97. United Kingdom sept.'17; 98. Uruguay sept. '18.

ha acuñado el criterio de la residencia fiscal, por lo que se amplía a las personas físicas y entidades que sean residentes fiscales en el país que ha firmado el Acuerdo.

- No permite, como sí lo hace FATCA, que las instituciones financieras entre ellas las entidades aseguradoras, no sometan a *due diligence* aquellas cuentas preexistentes de personas físicas, cuyo valor no supere los 50.000 dólares americanos. En el caso del CRS se someten a revisión todas las cuentas con independencia de su saldo.

- No incluye ningún tipo de retención para las entidades que no firmen el Acuerdo, a diferencia del modelo FATCA que contempla la ya referida retención del 30%.

- CRS impone la obligación a las instituciones financieras (aseguradoras) de comunicar al cliente (tomador y/o beneficiario) que su información financiera puede intercambiarse con el país de su residencia fiscal, a fin de dar cumplimiento a la normativa sobre protección de datos. En este sentido, se pronuncia el apartado 7 de la Disposición Adicional Vigésimosegunda de la LGT⁴⁶⁸. Esta obligación no se contempla en el Acuerdo FATCA.

b) El Real Decreto 1021/2015 de 13 de noviembre y la Declaración informativa anual de cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua (Modelo 289):

La obligación de asistencia mutua ha propiciado la publicación del Real Decreto 1021/2015, de 13 de noviembre, por el que se establece la obligación de identificar la residencia fiscal de las personas que ostenten la titularidad o el control de determinadas cuentas financieras (artículos 3 y 4) y de informar acerca de las mismas en el ámbito de la asistencia mutua. El criterio de la residencia fiscal es el núcleo sobre el que pivota todo el régimen de intercambio automático y recíproco de información. Pues la sujeción

⁴⁶⁸ “Toda institución financiera obligada a comunicar información conforme a la Directiva 2011/16/UE deberá comunicar a cada persona física sujeta a comunicación de información, que la información sobre ella a que se refiere el apartado 3 bis del artículo 8 de la Directiva 2011/16/UE será comunicada a la Administración Tributaria y transferida al Estado miembro que corresponda con arreglo a la citada Directiva. Dicha comunicación debe realizarse antes del 31 de enero del año natural siguiente al primer año en que la cuenta sea una cuenta sujeta a comunicación de información”.

a la obligación de intercambio automático de información se establece, en torno a cuál sea, el país de residencia de la persona⁴⁶⁹.

Este Real Decreto como señala su propio preámbulo, es fruto de los acuerdos internacionales sobre asistencia mutua (FATCA y CRS) y de la Directiva 2014/107/UE del Consejo, de 9 de diciembre de 2014, que modifica la Directiva 2011/16/UE por lo que se refiere a la obligatoriedad del intercambio automático de información en el ámbito de la fiscalidad.

Las compañías de seguros específicas se hallan obligadas a comunicar este tipo de información, entendiéndose por tales, según la definición que proporciona el Real Decreto en su Anexo⁴⁷⁰, “toda entidad que sea una compañía de seguros (o la sociedad de control de una compañía de seguros) que ofrece un contrato de seguro con valor en efectivo o un contrato de anualidades, o que está obligada a efectuar pagos en relación con los mismos”. Incluyéndose dentro de las mismas, las entidades aseguradoras autorizadas para operar en el ramo de vida⁴⁷¹.

También se incluyen dentro de las entidades de inversión a aquellas entidades cuya renta bruta es atribuible principalmente a la inversión, reinversión o negociación en activos financieros, si la entidad es gestionada entre otras por otra entidad que es a su vez una compañía de seguros específica. Para ello es necesario que la renta bruta de la entidad atribuible a las actividades en cuestión sea igual o superior al 50 por ciento de la renta bruta obtenida por la entidad durante el más corto de los siguientes períodos: a) el período de tres años concluido el 31 de diciembre anterior al año en el que se realiza la determinación; o b) el tiempo de existencia de la entidad. Considera a los contratos de seguros o contratos de anualidades como activos financieros.

⁴⁶⁹ Vid. MARTÍNEZ GINER, L.A., “La información automática de cuentas financieras: nuevos retos de la asistencia mutua en la Ley General Tributaria”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 13, 2016, p. 151.

⁴⁷⁰ Este Anexo que incorpora el Real Decreto 1021/2015 es una copia literal del *Common Reporting Standard (CRS)*. Tanto es así que en la Disposición Adicional segunda del citado Real Decreto se establece: “Las normas contenidas en este real decreto relativas a las obligaciones de las instituciones financieras de identificar la residencia de las personas que ostenten la titularidad o el control de determinadas cuentas financieras y de informar sobre las mismas deberán interpretarse conforme a los Comentarios de la OCDE al Modelo de Acuerdo para la Autoridad Competente y al Estándar común de comunicación de información. Vid. MARTÍNEZ GINER, L.A., “La información automática de cuentas financieras: nuevos retos de la asistencia mutua en la Ley General Tributaria”, *Óp. cit.*, p. 153.

⁴⁷¹ Vid. El artículo 6.b) y 8 de la Sección VIII del Anexo del Real Decreto 1021/2015, de 13 noviembre.

El Real Decreto diferencia igualmente entre contrato de seguro y contrato de anualidades. Tal y como lo hacen FATCA y CRS. Tomando exactamente las mismas definiciones que dan los dos Acuerdos citados.

El titular de la cuenta, en ambos contratos (seguros y anualidades), es cualquier persona con derecho a disponer del valor en efectivo o a modificar el beneficiario del contrato. Al vencimiento de los referidos contratos, se considerará titular de la cuenta a toda persona que tenga derecho a percibir un pago por razón del contrato.

El texto especifica además qué debe entenderse por contratos de seguro con valor en efectivo. Para su cálculo habrá que estar a la mayor de las siguientes cantidades: a) el importe que tenga derecho a percibir el tomador del seguro como consecuencia del rescate o la resolución del contrato y b) el importe que el tomador del seguro pueda tomar en préstamo en virtud del contrato o con relación al mismo.

Y de igual forma, introduce dentro del concepto de cuenta de depósito las cantidades que posea una compañía de seguros con arreglo a un contrato de inversión garantizada o un acuerdo similar para el pago o anotación en cuenta de los correspondientes intereses.

Se establece la presentación de una declaración informativa anual referida a las personas que ostenten la titularidad o control de cuentas financieras, y cuya residencia fiscal este radicada en alguno de los Estados o Jurisdicciones que especifica el artículo 4 del Real Decreto y que debía desarrollarse por Orden Ministerial⁴⁷².

En consonancia, se ha publicado la Orden HAP/1695/2016, de 25 de octubre, por la que se aprueba el modelo 289, de declaración informativa anual de cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua, y por la que se modifican otras normas tributarias. La información a facilitar a través de la declaración consiste en: a) Información de la cuenta: Número de cuenta, saldo o valor total de la cuenta al final del año natural, moneda en la que esté expresado el saldo de la cuenta, importes pagados o anotados en relación con la cuenta declarada, indicación de si la cuenta ha sido cerrada durante el año, indicación de si se trata de una cuenta no documentada; b) Información

⁴⁷² Conforme a lo prevenido en el artículo 30.2 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos.

de la cuenta y del titular: Países o jurisdicciones de residencia, en el caso de que el titular de la cuenta tenga diferentes jurisdicciones de residencia fiscal, deberá presentarse un registro de cuenta separado en relación con cada jurisdicción de residencia, número de identificación fiscal atribuido (NIF) por cada Estado de residencia, nombre completo (PF)/denominación social (PJ), dirección, fecha y lugar de nacimiento, tipo de titular de la cuenta.

Los plazos de presentación de la declaración se han establecido entre el 1 de enero y el 31 de mayo en relación con la información financiera del año inmediatamente anterior.

Más tarde, la Orden HFP/1308/2017, de 29 de diciembre modificó el Modelo 289 para actualizar el contenido de los anexos I y II a la situación de los países comprometidos al intercambio de información, incluyendo en el listado a los países con los que se intercambiaría a partir del ejercicio 2018.

La última reforma ha sido la Orden HAC/1276/2019, de 19 de diciembre, que en su artículo séptimo modifica la Orden HAP/1695/2016 relativa al Modelo 289. La misma ha sido publicada en el BOE núm. 314, de 31 de diciembre de 2019. Siendo aplicable a las declaraciones correspondientes a 2019 que se presenten en 2020. Se actualizan:

- Anexo I: actualización de la relación de países o jurisdicciones de los residentes fiscales sobre los que se ha de presentar la declaración informativa, Modelo 289.

- Anexo II: se actualiza la relación de países y jurisdicciones que tienen la consideración de “Jurisdicción participante” conforme al Real Decreto 1021/2015.

Los datos fiscales proporcionados por otros Estados, dentro del ámbito de la asistencia mutua, son considerados de aplicación inmediata en nuestro sistema tributario, y así se ha manifestado por el TEAC en su Resolución 01789/2015/00, de 2 de diciembre de 2015 (JT 2016\260):

“La información procedente de las autoridades del País A en el marco de la asistencia mutua tiene el valor de un documento oficial emitido por autoridades competentes en otro Estado miembro cuya fuerza probatoria es muy diferente al tratamiento que puede darse, a efectos de prueba, a la inclusión de datos relativos a un obligado tributario, por parte de otro obligado tributario

distinto en una declaración tributaria o en una contestación a un requerimiento de la Administración. Puesto que estas informaciones no son declaraciones tributarias ni proceden de obligados tributarios o de las “autoridades” a las que se refiere específicamente el artículo 94 (en ningún caso, las Administraciones tributarias de otros Estados, sino determinados fedatarios o funcionarios públicos), obtenidas en cumplimiento de la obligación de suministro de información contenido en los artículos 93 y 94 de la LGT, no resulta de aplicación lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 108 de la LGT y no exigen ser contrastadas con las propias autoridades fiscales del Estado que ha remitido la información, sino que en el caso de que el obligado al que se refiere la información suministrada en el marco de la asistencia mutua, alegue la inexactitud o falsedad de la misma, serán aplicables los principios generales sobre medios y valoración de la prueba contenidos en el artículo 106 de la LGT.”⁴⁷³

- c) La Directiva 2016/881 del Consejo: La declaración país por país y la declaración informativa de operaciones vinculadas de operaciones y situaciones relacionadas con países calificados como paraísos fiscales, Modelos 231 y 232:

Esta Directiva impone a las empresas de ámbito internacional, entre ellas las compañías aseguradoras multinacionales, la obligación de compartir información tributaria sobre sus ingresos, tributos sobre los mismos, y una serie de datos de contenido económico relacionados con la jurisdicción fiscal en la que actúan, es decir, un Informe país por país. Se trata, fundamentalmente, de obligaciones tributarias informativas de carácter formal. Recoge en síntesis la acción 13 relativa a la información y documentación de las entidades y operaciones vinculadas del conocido Plan de acción BEPS⁴⁷⁴.

Destaca, en lo que a este estudio compete, el hecho de que en el contenido de la Directiva no regula o armoniza el concepto de residencia fiscal ni tampoco establece

⁴⁷³ Vid. la Resolución completa en el siguiente enlace <http://serviciostelematicos.minhap.gob.es/DYCTeac/criterio.aspx?id=00/01789/2015/00/0/1&q=s%3d1%26rn%3d%26ra%3d%26fd%3d02%2f12%2f2015%26fh%3d02%2f12%2f2015%26u%3d%26n%3d%26p%3d%26c1%3d%26c2%3d%26c3%3d%26tc%3d1%26tr%3d%26tp%3d%26tf%3d%26c%3d0%26pg%3d> [última visita 18/01/2018].

⁴⁷⁴ *Base Erosion and Profit Shifting*, nombre del Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios elaborado en el ámbito de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

cuales han de ser los criterios para fijar o determinar el EP. El legislador comunitario remite nuevamente esta cuestión a las legislaciones internas de los Estados.

Se pretende tener una visión general (país por país) de la tributación en el Impuesto sobre Sociedades de aquellas entidades, también las compañías aseguradoras, que realizan operaciones sujetas a este impuesto en uno o varios Estados miembros, incluidos los establecimientos permanentes en uno o varios Estados miembros de entidades residentes a efectos fiscales en un tercer país, tal y como previene el artículo 1 de la misma. La Directiva incluye expresamente dentro del término “sociedad financiera” a las empresas de seguros y reaseguros⁴⁷⁵.

Se hace, no obstante, una precisión en el texto de la Directiva, indicando que se excluye de la limitación de intereses a las compañías aseguradoras y a las entidades financieras escudándose en que “presentan unas características específicas que precisan de un enfoque individualizado”.

A tal fin, en el BOE de fecha 28 de septiembre de 2017 se ha publicado el Acuerdo multilateral entre Autoridades competentes para el intercambio de Informes país por país, hecho en París el 27 de enero de 2016.

Y, posteriormente ha sido publicado el Reglamento de Ejecución (UE) 2018/99 de la Comisión de 22 de enero de 2018 por el que se modifica el Reglamento (UE) 2015/2378 en lo que respecta a la forma y las condiciones de comunicación de la evaluación anual de la eficacia del intercambio automático de información y a la lista de datos estadísticos que los Estados miembros deberán facilitar a los fines de evaluación de la Directiva 2011/16/UE del Consejo, en el que se han insertado dos nuevos artículos (artículo 2 *quater* y artículo 2 *quinquies*), relativos a la forma y las condiciones que debe cumplir la evaluación anual de la eficacia del intercambio automático de información y la lista de datos estadísticos necesarios. Previsiblemente estos datos supondrán un desglose bastante exhaustivo de los ingresos, beneficios, impuestos, etc. de las empresas multinacionales en cada una de las diferentes jurisdicciones tributarias, lo que incrementará considerablemente el volumen de la información.

⁴⁷⁵ Entidad aseguradora con arreglo al artículo 13, punto 1 y 4, de la Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios.

Recientemente, en el mes de diciembre de 2019, ha sido publicada una guía práctica por la OCDE que contiene una actualización de las directrices y/o recomendaciones para la elaboración y presentación de los Informes país por país, con la finalidad de resolver las dudas interpretativas y establecer unas pautas regladas comunes⁴⁷⁶.

En nuestro ordenamiento fiscal, como consecuencia del "Informe país por país", se han establecido dos nuevas obligaciones tributarias informativas: a) Obligación de información país por país; b) obligación de información sobre las operaciones vinculadas.

- **Modelo 231 de Declaración de información país por país**

Una de las consecuencias que ha ocasionado la mencionada Directiva en nuestro sistema impositivo ha sido por un lado la modificación del artículo 13 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades y la consiguiente publicación de la Orden HFP/1978/2016, de 28 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 231 de Declaración de información país por país.

La obligación de aportar la información país por país está recogida en el artículo 13.1 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, siendo su contenido el que se detalla en el artículo 14 del mismo texto legal.

Esta obligación se formaliza a través del Modelo 231. La presentación de la declaración ha sido ya exigible para los periodos impositivos que comenzaron a partir del 1 de enero de 2016, cuando el importe neto de la cifra de negocio del conjunto de personas o entidades que formen parte del grupo, en los doce meses anteriores al inicio del periodo impositivo, hayan alcanzado los 750.000.000 euros.

Las entidades que han de presentar esta declaración, incluyendo dentro de las mismas a las compañías aseguradoras, son: a) las entidades residentes en territorio español que ostenten la condición de dominantes de un grupo y no sean a la vez dependientes de otra entidad; b) las entidades residentes en territorio español dependientes de modo directo o indirecto de una entidad que no sea residente fiscal en

⁴⁷⁶ *Vid.* OCDE (2019): Directrices para la elaboración y presentación de informes país por país – Acción 13 BEPS, Ediciones OCDE, París. Disponible en: www.oecd.org/tax/beps/directrices-para-la-elaboracion-y-presentacion-de-informes-pais-por-paisaccion-13-beps.pdf [última consulta 24/02/2020].

España y que igualmente no sea dependiente de otra; c) los establecimientos permanentes sitos en territorio español de entidades que sean no residentes.

Los datos que se requiere declarar se citan en el artículo 2 de la Orden:

“La Declaración de información país por país comprenderá, respecto del período impositivo de la entidad dominante, de forma agregada, por cada país o jurisdicción, la siguiente información:

- a) Los ingresos brutos del grupo, distinguiendo entre los obtenidos con entidades vinculadas o con terceros.
- b) Los resultados antes del Impuesto sobre Sociedades o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga al mismo.
- c) Los Impuestos sobre Sociedades o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga satisfechos, incluyendo las retenciones soportadas.
- d) Los Impuestos sobre Sociedades o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga al mismo devengados, incluyendo las retenciones.
- e) El importe de la cifra de capital y resultados no distribuidos existentes en la fecha de conclusión del período impositivo.
- f) La plantilla media.
- g) Los activos materiales e inversiones inmobiliarias distintos de tesorería y derechos de crédito.
- h) La lista de entidades residentes, incluyendo los establecimientos permanentes y actividades principales realizadas por cada una de ellas.
- i) Otra información que se considere relevante y una explicación, en su caso, de los datos incluidos en la información.”

El ejercicio fiscal 2017 ha sido, por tanto, el primero de presentación de esta declaración informativa en territorio español. Se desconoce hoy en día cualquier tipo de estadística relacionada con la citada declaración debido a su reciente presentación por las entidades obligadas.

- **Modelo 232 de Declaración informativa de operaciones vinculadas y de operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios calificados como paraísos fiscales**

La otra obligación tributaria de información recae directamente sobre las operaciones vinculadas realizadas por el contribuyente en el Impuesto sobre Sociedades,

contenida en el artículo 13.4 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. No se trata de una nueva obligación tributaria, ya que hasta el ejercicio fiscal 2014 se realizaba en la propia declaración del Impuesto sobre Sociedades (Modelo 200). Posteriormente, en el ejercicio fiscal 2015, esta obligación informativa se cumplió, en sus inicios, conforme a lo establecido en la Orden HAP/871/2016, de 6 de junio. Resolución por la que se aprobó el documento normalizado de documentación específica de operaciones con personas o entidades vinculadas para entidades que cumplieran los requisitos previstos en el artículo 101 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades y artículo 16.4 del Reglamento, que figuraba como un anexo en la propia declaración del Impuesto sobre Sociedades (Modelo 200).

Más tarde, este anexo ha sido sustituido por una declaración informativa, llamada Modelo 232, independiente de la declaración del Impuesto sobre Sociedades, aprobada por la Orden HFP/816/2017, de 28 de agosto.

Al objeto de facilitar su presentación y poder compatibilizar mejor la carga fiscal se ha optado por fijar su plazo de presentación cuatro meses después de la fecha de presentación de la declaración correspondiente al Impuesto sobre Sociedades.

Tienen obligación de presentar esta declaración los contribuyentes (compañías aseguradoras incluidas) del Impuesto sobre Sociedades y aquellos del Impuesto sobre no residentes que actúen mediante EP, que efectúen las operaciones que siguen, conforme a lo establecido en el artículo 18.2 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades:

- Operaciones realizadas con la misma persona o entidad vinculada siempre que el importe de la contraprestación del conjunto de operaciones en el período impositivo supere los 250.000 euros, de acuerdo con el valor de mercado.

- Operaciones específicas, siempre que el importe conjunto de cada una de este tipo de operaciones en el período impositivo supere los 100.000 euros.

El contenido de esta declaración se condensa en la información de operaciones con personas o entidades vinculadas, expresando por separado las de ingreso y las de pago. No caben las compensaciones.

Para cada operación se han de indicar los datos que siguen: a) El número de identificación fiscal de la persona o entidad vinculada; b) Si la persona o entidad

vinculada tiene la condición de persona física, jurídica u otra; c) Los apellidos y nombre o la razón social de la persona o entidad vinculada; d) El tipo de vinculación; e) El código provincia cuando la persona o entidad vinculada sea residente en territorio español y el país de residencia de la persona o entidad vinculada cuando no sea residente; f) El tipo de operación; g) El Ingreso o Pago según el tipo de operación; h) El método de valoración; i) El importe de la operación sin incluir el Impuesto sobre el Valor Añadido⁴⁷⁷.

También existe un apartado específico de información relativa a operaciones realizadas con países o territorios calificados como paraísos fiscales, en el que se ha de consignar entre otros datos: a) Descripción de la operación realizada; b) Identificación de la persona o entidad con la que se han realizado las operaciones; c) Identificación del país o territorio calificado como paraíso fiscal; d) Importe de las operaciones.

El plazo de presentación de esta declaración se ha establecido en el mes siguiente a los diez meses posteriores a la finalización del periodo impositivo en el que se haya de consignar este tipo de información tributaria. Las primeras declaraciones del Modelo 232 han sido presentadas en el mes de noviembre de 2017.

Esta obligación incluye a las operaciones sujetas a retención. Aun cuando exista obligación de suministrar información sobre las mismas a la Administración Tributaria por razón de otro tipo de declaración (Modelos 190 y 193).

⁴⁷⁷ *Vid.* Artículos 3 y 4 de la Orden HAP/871/2016, de 6 de junio.

CAPITULO VII

NUEVAS PERSPECTIVAS TRIBUTARIAS EN EL MERCADO ASEGURADOR: *INSURTECH* Y LA ACTIVIDAD MEDIADORA

“Este negocio es un organismo vivo, se multiplica sin cesar, rodeado por depredadores. No hay cabida para tiempo ocioso ni vacilaciones. Nuevos descubrimientos nos inundan, nuevas ideas listas para ser devoradas, redefinidas. Este negocio es binario. Eres un uno o un cero, vives o mueres. No hay lugar para segundones.”

(Monologo de Gary Winston)⁴⁷⁸

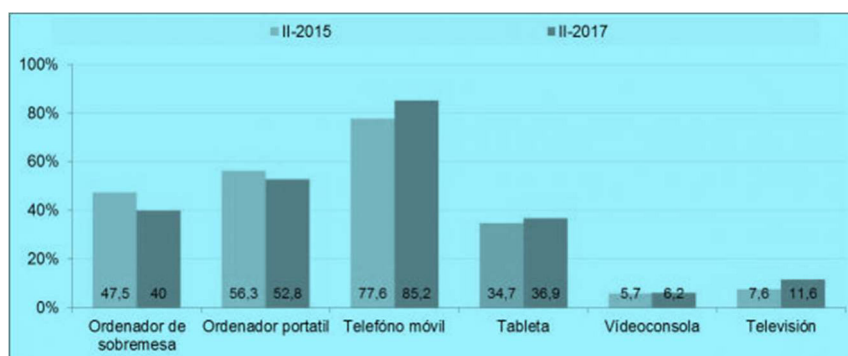
⁴⁷⁸ Vid. HOWIT, PETER, Película *Conspiración en la Red (Antitrust)*, Estados Unidos, 2001.

7.1 INTRODUCCIÓN

La economía actual se desenvuelve dentro de un escenario globalizado que se ha expandido como consecuencia del uso de las nuevas tecnologías, lo que provoca en el sector asegurador la existencia de situaciones jurídico-tributarias que no encuentran, en demasiadas ocasiones, una solución adecuada en los preceptos normativos tributarios existentes y, que obligan a acudir a la doctrina y jurisprudencia especializada para vislumbrar algún tipo de resultado.

Actualmente, no es necesario residir físicamente en un territorio, ni tan siquiera tener un EP para operar en un mercado o en un país, basta con disponer de un acceso a internet a través de cualquier dispositivo tipo Smartphone y, de este modo, obtener y procesar la información en tiempo real. La velocidad que han establecido las nuevas tecnologías, sobre todo desde la incorporación al mercado de los teléfonos inteligentes o *smartphones*, lo impregna todo, tanto que en el campo jurídico cuesta adaptar la normativa a un fenómeno en constante evolución.

Gráfico 14. Dispositivos con los que los usuarios se suelen conectar a Internet (porcentaje de individuos)



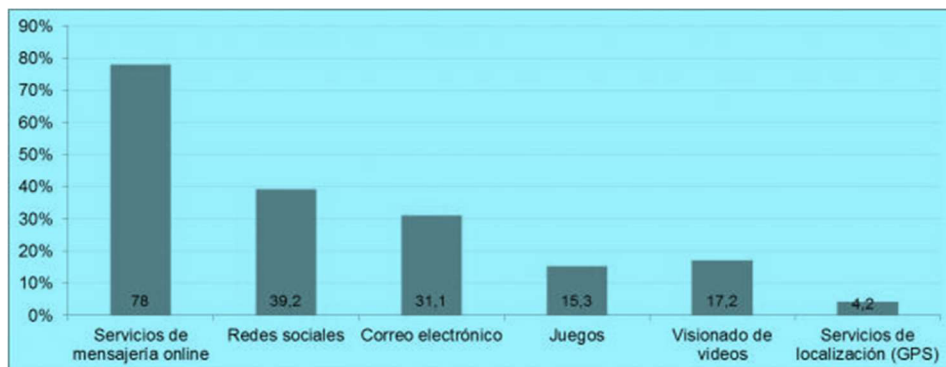
Fuente: CNMCDData⁴⁷⁹.

El *smartphone* es el dispositivo electrónico más empleado por los usuarios de internet, supera con creces a cualquier otro dispositivo, incluso muy por encima de los ordenadores portátiles. Cualquier consumidor puede requerir la prestación de cualquier servicio y realizar el abono correspondiente, sin necesidad de utilizar dinero en

⁴⁷⁹Publicado en Nota de Prensa de la CNMC “El teléfono móvil, el dispositivo más utilizado para conectarse a Internet por los españoles”, noviembre 2017. https://www.cnmc.es/sites/default/files/editor_contenidos/Notas%20de%20prensa/2017/17_11_17_NdP%20Panel%20de%20Hogares_I2017usosInternet_audiovisual_ott_VER_FINAL.pdf. [Última visita 31/07/2018].

metálico, ni tan siquiera servirse de una tarjeta de crédito o débito, tan sólo con el empleo de su *Smartphone*.

Gráfico 15. Uso diario de algunos servicios con el Smartphone



Fuente: CNMCDData.

Los servicios más demandados a través de los *Smartphones* son los de mensajería *on line*, tipo *WhatsApp*, *Telegram* o *Skype* entre otros, seguidos a gran distancia de las redes sociales y el correo electrónico.

El Informe Sociedad Digital en España 2017 de la Fundación Telefónica y la Editorial Ariel, señala que en España hay 18 millones de hogares que tienen cobertura de fibra óptica y que un 86% de los jóvenes tiene un *smartphone*⁴⁸⁰. En el mercado asegurador se calcula que, en la actualidad, una gran parte de las relaciones comerciales mantenidas con los tomadores/asegurados se produce a través de canales digitales⁴⁸¹.

El sector asegurador no ha sido ajeno a esta revolución tecnológica. Pese a ello, en España, nos encontramos en una fase aún embrionaria, si realizamos una comparativa con otros países europeos como, por ejemplo, Reino Unido o Alemania. No obstante, las transacciones de comercio electrónico en el mercado asegurador español han experimentado un aumento significativo desde el año 2013, quintuplicando en el año 2018 el número de operaciones. Muestra de ello es la siguiente tabla:

⁴⁸⁰Publicado en febrero de 2018. Disponible en: file:///C:/Users/X541U/Downloads/Sociedad_Digital_en_Espana_2017-Fundacion-Telefonica.pdf, [última visita 7/08/2018].

⁴⁸¹ MAAS, P. Y R. JANESCH, *Industrialisierung der Assekuranz in einer digitalen Welt*, Institut für Versicherungswirtschaft, Universität St. Gallen, 2015, Disponible en: <https://www.ivw.unisg.ch/~media/internet/content/dateien/instituteundcenters/ivw/studien/industrialisierung-digital2015.pdf> [última visita 7/08/2018].

Tabla 21. Evolución trimestral de las transacciones de comercio electrónico de la rama de seguros y planes de pensiones (CNAE 6512), en número de transacciones desde el año 2013 a 2018.

Año	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre
2013	-----	-----	-----	180.452
2014	186.402	223.140	320.744	278.518
2015	268.353	416.077	574.142	539.318
2016	420.569	398.386	561.606	482.548
2017	487.286	523.459	666.287	599.643
2018	652.264	734.932	925.029	825.665

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por la Comisión Nacional de los Mercados y la competencia (CNMC).

Lo cierto es que estamos asistiendo al nacimiento de un nuevo mercado, fundamentado en las nuevas tecnologías, que tiene grandes potencialidades, denominado *Insurtech*⁴⁸². Este nuevo escenario se cimenta en las conocidas como *Start Ups* aseguradoras, empresas de nueva creación, oferentes de negocios disruptivos basadas, en su totalidad, en la tecnología digital y en la innovación, que en los últimos años se han multiplicado y han sido objeto de grandes inversiones económicas dentro del sector asegurador⁴⁸³.

No hay más que ver el mapa de *Insurtech* en España, confeccionado por el Observatorio de Vigilancia *Insurtech* de Finnovating⁴⁸⁴: en el año 2016 había apenas 28 empresas, en el año 2017 éstas subieron a 85, en el mes de julio de 2018 sumaban 102 empresas y en el mes de noviembre de 2019 ascienden a la cifra de 197 *Startups*. Es decir, en tres años el crecimiento ha sido espectacular.

⁴⁸² El término *Insurtech* nace de la conjunción de los vocablos ingleses *Insurance* y *Technology*.

⁴⁸³ RIES califica las *Start Ups* como “una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de extrema incertidumbre”. Vid. RIES, E.: *The Lean Startup, United States*, Crown Business, 2011, p. 37. Disponible en: <http://www.stpia.ir/files/The%20Lean%20Startup%20.pdf>, [última visita 25/06/2018].

⁴⁸⁴ Esta institución investiga e identifica los nuevos modelos disruptivos en el sector asegurador. Vid. <http://www.finnovating.com/news/observatorio-insurtech/> [última visita 25/06/2018].

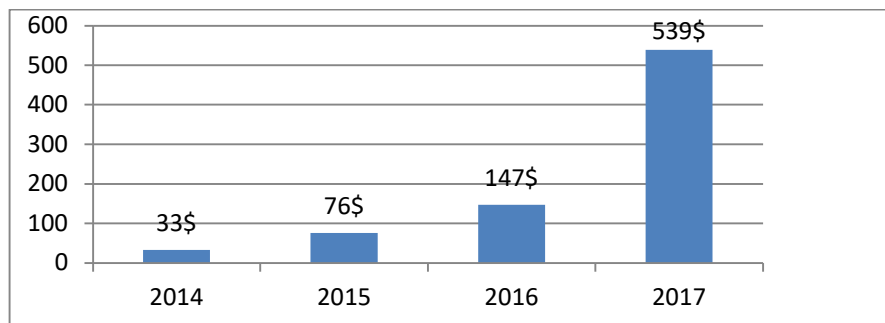
Gráfico 16. Mapa de Insurtech en España, actualizado al mes de noviembre de 2019



Fuente: Finnovating news, disponible en: https://www.finnovating.com/news/wp-content/uploads/2019/11/Spain_Insurtech_NOV_2019_V4.5-B-1.jpg [Última visita 25/11/2019].

Según los datos de la Consultora *CB Insights*, la inversión en *Start Ups* de *Insurtech* en Europa subió de 147 millones de dólares en 2016 a más de 500 millones de dólares en 2017⁴⁸⁵.

Gráfico 17. Inversión en Startups en Europa (millones de dólares)



Fuente: Consultora *CB Insights*, disponible en: <https://www.cbinsights.com/research/europe-insurtech-market-map/> [última visita 11/06/2018].

La misma Consultora revela que las *Start Ups* de *Insurtech* en el mercado estadounidense obtuvieron unos ingresos de casi 4.75 billones de dólares en 2017, cuando en el año 2013 no pasaron de los 225 millones de dólares⁴⁸⁶.

⁴⁸⁵Vid. *Marketmap*: más de 65 empresas en crecimiento en el panorama tecnológico de seguros de Europa, publicado el 04/06/2018, disponible en: <https://www.cbinsights.com/research/europe-insurtech-market-map-expert-intelligence/> [última visita 28/06/2018].

⁴⁸⁶Vid. *Marketmap*: Las startups the state of us insurancetech, publicado el 4/05/2018, disponible en: <https://www.cbinsights.com/research/insurance-tech-market-map-usa-expert-intelligence/> [última visita 28/06/2018].

7.2 INSURTECH

7.2.1 Concepto

El término *Insurtech* está referido al conjunto de actividades que, mediante el empleo de la tecnología digital, permite la prestación de servicios o la contratación de productos pertenecientes al mercado asegurador. La tecnología digital ha incidido decisivamente, tanto que está transformando el mercado y con ello las relaciones jurídicas.

No olvidemos que los consumidores han cambiado sus comportamientos y actualmente toman sus decisiones basándose en factores como la mayor información dentro de la variedad de ofertas del sector, la comodidad en la contratación, la reputación de la compañía puesto que existen otros consumidores que vierten sus propias opiniones en la web, la inmediatez en la prestación de los servicios al no necesitar a tantos intermediarios, y el ahorro o coste entre otros. La industria aseguradora se está transformando, tradicionalmente el producto ha sido lo más importante, ahora se ha evolucionado y lo más significativo es el conocimiento del cliente, sus demandas y exigencias.

7.2.2 Tipologías de operadores

Dentro del fenómeno *Insurtech* podemos encontrar diferentes operadores:

- Las propias compañías aseguradoras tradicionales que se hallan inmersas en una adaptación al mercado digital para mejorar y completar los servicios y productos que ofrecen a sus clientes.
- Las denominadas nuevas *Start Ups* surgidas *ex novo* que buscan un hueco o nicho de mercado en el sector asegurador ofreciendo productos y servicios de lo más diverso y novedoso que no se ofertan en el mercado tradicional de seguros, como los seguros *on demand* basados en los hábitos de uso de los clientes, los comparadores o agregadores, o los *robo advisors*, entre otros⁴⁸⁷. En algunos casos, su objetivo es

⁴⁸⁷ En este sentido, y a modo de ejemplo, esta *Guardhog* que asegura a clientes de las plataformas de alquiler de apartamentos turísticos de *Aibnb* y *Booking*. *Pluginsurance*, que obtuvo el premio a la innovación en el año 2011, y que ha lanzado el primer seguro del mercado que protege a los usuarios del *carsharing*. *Slice.es* que oferta un seguro cuya cobertura sólo asegura al usuario el tiempo que necesite, ya sean minutos, horas o días, a través de una aplicación en el móvil, es el seguro que eligen la mayoría de los conductores de *Uber* o *Lift*. También está *Knip*, dedicado a la administración de seguros móvil,

simplemente colaborar con las compañías aseguradoras tradicionales proporcionándoles una adaptación más ágil a las nuevas tecnologías, que permiten ofertar nuevas y diferenciadas experiencias, así como originales modelos de negocio mucho más dinámicas, eficientes y asequibles económicamente que los tradicionales⁴⁸⁸. Utilizan tecnologías cada vez más sofisticadas como el Internet de las cosas (IoT), el *Big Data*, los *Robo Advisors*, los *Chatbots*, los *Smart Contracts* y *Blockchain*, así como nuevas técnicas de interacción con los consumidores como la gamificación, que han repercutido de forma directa en el mercado asegurador⁴⁸⁹.

Dentro de éstas, han surgido plataformas de consumo colaborativo *peer to peer* o intercambio entre iguales (en adelante, P2P) en la industria de seguros, dentro de las que cabe mencionar a *Friendsurance* –Alemania-, *Inspeer* –Francia-, *Peer Cover* –Nueva Zelanda-, *Peers Mutual Protection* –China-, *BoughtbyMany* –Reino Unido-, *Metromille* –EE.UU.-, *Riovic* –Sudafrica-, o *Sharenjoi* –España-, actúan sólo como mediadores, es decir, como agentes o corredores de seguros; por otro lado, tenemos a *Teambrella*, *Versicherix* y *Lemonade*, entre otras, que se han constituido como compañías aseguradoras y no meros intermediarios, es decir, que pueden suscribir pólizas por sí mismos. Y, como no, las *Super Apps* o el llamado imperio *GAFAs* (*Google*, *Amazon*,

recopilando productos de seguros de los clientes en una sola aplicación, lo que les permite acceder a documentos, tarifas y pólizas; o por ejemplo como comparadores están *PolicyGenius* y *Smartie.ch*, que son un *Tripadvisor* exclusivamente de seguros. La *App Wealth Wizards* es un *robo advisor* que ofrece seguros de ahorro-inversión.

⁴⁸⁸ Es el caso de las *Insurtech Trov* y *Cuvva*, patrocinados por la aseguradora AXA; *Tencent* y *Hillhouse Capital* que están participados por la aseguradora Aviva; y *Google Nest* que se ha asociado con la aseguradora *Generali* ofertando seguros de hogar; y *Flock* que se ha asociado con la aseguradora *Allianz* para ofertar un seguro para drones.

⁴⁸⁹ El Internet de las cosas o *Internet of Things* (IoT) que supone la conexión a internet de objetos usados con habitualidad, lo que proporciona infinidad de datos relevantes e interesantes. En un futuro cercano esta nueva tecnología permitirá reducir los riesgos en los seguros como consecuencia del análisis de los datos recopilados por sensores o dispositivos instalados en nuestros vehículos, hogares, e incluso pulseras o relojes inteligentes, y al mismo tiempo, ofrecer seguros y primas personalizados. Los *Robo advisors* son plataformas digitales que disponen de un software que les permite gestionar y optimizar los productos para ofertar un asesoramiento robótico o digitalizado basado en axiomas matemáticos o algoritmos. Su mayor crecimiento se ha obtenido en *Fintech*, no obstante, también se están introduciendo en *Insurtech*, una de las pioneras en España, ha sido la aseguradora Caser, con Caser Ahorrobot (gestiona fondos de inversión pasiva a través de *Unit Linked*). Por otro lado, los *Chatbots* son programas de software informático que pueden interactuar con personas humanas, comunicándose con ellas, mediante el empleo de la inteligencia artificial. Generalmente reciben nombres humanos para hacerlos más accesibles así, por ejemplo, Siri en Apple, Alexa en Amazon, Cortana en Microsoft o Billy que actúa como un comparador de seguros y que interactúa a través de *Whatsapp*, *Telegram* o *Messenger*. La gamificación en seguros consiste en fidelizar al asegurado y atemperar el riesgo mediante el uso de dinámicas de juego y logro de recompensas, basándose en los datos proporcionados por el propio cliente. Por ejemplo, en los seguros de vida y de salud, se pueden promover estilos de vida más saludables (dejar de fumar, bajar de peso, realizar ejercicio físico, etc.), reduciendo los riesgos, lo cual comportaría una rebaja o descuento en la prima.

Facebook y Apple), aplicaciones para móviles que permiten a los usuarios interactuar en redes sociales, chatear, realizar compras, efectuar pagos, y facilitar la prestación de cualquier tipo de servicio, desde solicitar un taxi a contratar un seguro⁴⁹⁰.

La heterogeneidad de los contratos de seguro ha hecho que la expansión de *Insurtech* haya tenido más incidencia en unos ramos que en otros. Así, hay productos y servicios de la industria aseguradora que es más fácil contratar telemáticamente, como son aquellos que pueden cuantificarse con unos pocos datos, principalmente los seguros de daños (automóviles, hogar, responsabilidad civil, etc.). Mientras que en la contratación de los seguros de personas (seguros de vida, asistencia sanitaria, dependencia) la labor se hace mucho más complicada, entre otros motivos, por la sensibilidad de los datos de los asegurados manifestados en los cuestionarios de salud a la compañía aseguradora, de los que dependerá la perfección del contrato, en el sentido de si la compañía acepta cubrir o no el riesgo; y también porque no, la dificultad de la entidad aseguradora para calcular ese riesgo, ya que en ocasiones tendrá que derivar al asegurado a un profesional médico para proceder a su valoración, y en base a ella determinar la cuantía de la prima. Todo ello, ha ocasionado que sea más significativa la propagación de *Insurtech* en el ramo de los seguros de daños. No obstante, ello puede comenzar a cambiar rápidamente en un futuro no muy lejano. No nos olvidemos que hoy en día es muy común llevar puesto un *smartwatch* o pulsera inteligente, que proporciona todo un registro de datos relacionados con la vida y las actividades realizadas por los individuos (tensión arterial, pulso, actividad física, horas de sueño,

⁴⁹⁰ Amazon comercializa el seguro *Amazon Protech* para asegurar los posibles daños en teléfonos móviles, disponible en: <https://www.amazon.es/Amazon-Protect-accidental-tel%C3%A9fonos-%C3%B3viles/dp/B01HMPDIO0> [última consulta 03/08/2018], y recientemente ha entrado en el negocio de los seguros de salud, disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/01/30/zona_trading/1517315356_956717.html [última consulta 03/08/2018]. Apple oferta también un seguro denominado *Applecare Protection Plan* que cubre los daños que puedan producirse en los productos que comercializa, disponible en: <https://www.apple.com/es/support/products/faqs.html> [última consulta 03/08/2018]. En el año 2015, Google lanzó en Estados Unidos *Google Compare*, un comparador de seguros de automóviles y también de tarjetas de crédito. Sin embargo, en el año 2016, decidió inesperadamente cerrar la aplicación, aunque no se sabe si es algo definitivo. Lo que más recelos despierta en el sector asegurador es la gran capacidad que tienen estas compañías para captar multitud de datos (*Google* procesa más de 24 *petabytes* de datos al día), que recopilan de sus usuarios (éstos últimos, se contabilizan en miles de millones en todo el mundo), la familiaridad de las nuevas generaciones para interactuar con las mismas, y la variada operativa que se puede ejecutar a través de ellas, su gran competitividad tecnológica, el prestigio del que gozan entre sus usuarios, y por último la publicidad garantizada de sus productos.

etc.), son los llamados *wearables*⁴⁹¹. Si la persona autoriza la comunicación de estos datos a una compañía aseguradora, ello puede hacer posible la contratación de un seguro de vida o salud de forma inmediata, quizás incluso abaratando las primas.

7.3 LAS PLATAFORMAS O *STARTS UPS* DE *INSURTECH*, ALGUNOS ASPECTOS TRIBUTARIOS

Las implicaciones jurídico-tributarias de este fenómeno en el sector asegurador resultan importantes y suponen todo un reto, dado que el contrato de seguro como ya se ha manifestado a lo largo de esta investigación, es una figura jurídicamente compleja y muy diversificada. Cuenta con una variedad de sujetos (compañías aseguradoras, mediadores -agentes de seguros y corredores-, tomadores, asegurados y beneficiarios) que, en la mayoría de los supuestos, son también obligados tributarios.

Ello ha de conjugarse con el hecho de que nos encontramos ante negocios aseguraticios disruptivos que hacen plantearse si el actual sistema tributario es válido para acometer los retos que pueden derivarse de los mismos. En concreto, dentro del horizonte que presenta *Insurtech* nos encontramos con el escollo de determinar quiénes son los contribuyentes o, mejor dicho, los obligados tributarios. En parte, debido a la maraña de relaciones contractuales que se establecen entre las plataformas digitales y los usuarios de las mismas (oferentes y demandantes), que tienen como punto central de su actividad el contrato de seguro.

Las interrogantes que se nos suscitan dentro del ámbito tributario están relacionadas, por un lado, con el ámbito espacial del hecho imponible: habrá que dilucidar dónde se entiende concertado el contrato de seguro, cuál es la residencia fiscal del tomador/asegurado/beneficiario, dónde está radicado el EP de la *Start Up* y/o entidad aseguradora. Y, por otro lado, se encuentran los elementos objetivos y subjetivos: qué función realiza la plataforma a través de la que se ofertan los productos o servicios, si se trata de un mediador de seguros o si estamos ante una compañía aseguradora, si existe o no ánimo de lucro, etc. al objeto de resolver que tributación le corresponde a cada operación y quiénes son los sujetos pasivos de las mismas. Es un

⁴⁹¹ Los wearables son pequeños dispositivos electrónicos con un microprocesador de datos que una persona puede llevar consigo. La persona interactúa con el dispositivo y éste recopila información sobre la vida o actividad del individuo. Se encuentran presentes en los accesorios y complementos que usamos, por ejemplo, mediante la huella digital en el smartphone o smartwatch se pueden abonar compras, establecer parámetros para controlar nuestra salud, geolocalizadores, etc.

panorama novedoso que exige a marchas forzadas una regulación tributaria apropiada y por lo tanto un estudio riguroso de estos modelos de negocio disruptivos, no sólo en el ámbito nacional sino también en el plano internacional.

A los efectos de emprender la tarea de dilucidar algunas de las posibles dificultades que pueden advertirse en el marco jurídico tributario de las Plataformas o *Starts Ups* de *Insurtech*, en primer lugar, hay que conceptualizar las denominadas plataformas de economía colaborativa⁴⁹².

La Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (en adelante, CNMV) define la economía colaborativa como el “conjunto heterogéneo y rápidamente cambiante de modos de producción y consumo por el que los agentes comparten de forma innovadora activos, bienes o servicios infrautilizados, a cambio o no de un valor monetario, valiéndose para ello de plataformas sociales digitales y, en particular, de internet”⁴⁹³.

La Comisión Europea en su comunicación sobre “Una Agenda Europea para la economía colaborativa” establece la economía colaborativa como aquellos “modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares”⁴⁹⁴.

En este tipo de economía, la confianza del consumidor adquiere una importancia inusitada. Su éxito estará vinculado a la seguridad y confianza que transmita la plataforma en cuestión. Los consumidores (*peers*) no pueden crear valor por sí solos, sino que este valor se generará a través de su interacción con otros consumidores y a través de la plataforma. De este modo, nos encontramos que estas plataformas colaborativas facilitan una mayor efectividad en la asignación de los recursos entre los particulares que interactúan fundamentalmente en red, *peer to peer* (P2P), ya que se

⁴⁹² Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: *Una Agenda Europea para la economía colaborativa* (COM(2016) 356 final, de 2 de junio de 2016): “el término «economía colaborativa» se refiere a modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares”.

⁴⁹³ En Resultados Preliminares del Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa, marzo de 2016, p. 11.

⁴⁹⁴ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre “Una Agenda Europea para la economía colaborativa”, Bruselas 2 de junio 2016, p. 2.

trata de reunir cuantos más usuarios mejor. Se crea valor para el usuario y para la plataforma al mismo tiempo. El Parlamento europeo ha reiterado, en más de una ocasión, que la economía colaborativa no ha de considerarse como una amenaza para la economía tradicional, por lo que propone normativas tendentes a su promoción y no a su restricción⁴⁹⁵.

Esta filosofía se ha implementado también en el mercado asegurador, que no ha quedado ajeno a este tipo de operaciones disruptivas, y que como bien señala la OCDE han supuesto un avance, suscitando un cambio radical, que en origen no fue contemplado por el propio mercado y se ha gestado de un modo irregular⁴⁹⁶. En este tipo de *Starts Ups* podemos diferenciar a distintos *players*, los oferentes de bienes y/o prestadores de los servicios en la industria aseguradora, los particulares que también comparten recursos, y a los usuarios de estos servicios, junto a los intermediarios –que es la plataforma en sí misma, a través de la que interactúan- que conecta a los oferentes de bienes y/o prestadores con los usuarios y facilita las transacciones entre ellos⁴⁹⁷.

Si ponemos el punto de mira en las plataformas colaborativas de *Insurtech* se pueden realizar varias clasificaciones:

1.- En función de los servicios prestados, se diferencian dos modelos⁴⁹⁸:

a) Plataforma que sólo presta los servicios de la sociedad de la información y, por tanto, realiza sólo actividad de intermediación. Serían aquellas plataformas que tan

⁴⁹⁵ Resolución del Parlamento Europeo, de 15 de junio de 2017, sobre una Agenda Europea para la economía colaborativa (2016/2003(INI)), dentro del apartado 4 de Consideraciones Generales: “Insta a los Estados miembros a que proporcionen seguridad jurídica y no consideren la economía colaborativa como una amenaza para la economía tradicional; subraya la importancia de regular la economía colaborativa de forma que contribuya a facilitar y promover en vez de restringir”.

⁴⁹⁶ OCDE, Dirección de Asuntos Financieros y de la Competencia, Informe sobre la Innovación Disruptiva, Documento temático de la Secretaría, junio 2015. Disponible en: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP\(2015\)3&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP(2015)3&docLanguage=En). [Última visita el 8/08/2018].

⁴⁹⁷ LUCAS DURÁN, M. y GARCÍA-HERRERA BLANCO, C., “Fiscalidad de la economía colaborativa: especial mención a los sectores de alojamiento y transporte”, en *Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 15/2017, Madrid, 2017.

⁴⁹⁸ *Vid.* Art. 2.a) de la Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de la sociedad de la información en particular el comercio electrónico en el mercado interior, y el artículo 1.1.b) de la Directiva 2015/1535 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de septiembre de 2015, por la que se establece un procedimiento de información en materia de reglamentaciones técnicas y de reglas relativas a los servicios de la sociedad de la información.

sólo se dedican a la mediación de seguros, ya sea en calidad de agentes, corredores o colaboradores externos.

b) Plataforma que ofrece, además de los servicios de la información, otro tipo de servicios subyacentes.

Siguiendo esta clasificación, la Comisión Europea, en el documento Agenda Europea para la economía colaborativa, establece tres criterios para determinar si la plataforma no actúa sólo como intermediaria:

- La plataforma es quien fija el precio final que ha de satisfacer el usuario como beneficiario del servicio.
- La plataforma es quien determina el clausulado esencial de los contratos que se firman utilizando la misma.
- La plataforma posee los activos necesarios para la prestación del servicio.

2.- Desde un punto de vista económico, podemos distinguir entre plataformas colaborativas que ofrecen productos o prestan servicios sin ánimo de lucro, es decir, destinan los ingresos que consiguen exclusivamente para sufragar los gastos ocasionados por el intercambio; y aquellas otras, que obtienen un beneficio económico o remuneración por la prestación de sus servicios, lo que en puridad no sería economía colaborativa, sino más bien y como señala LUCAS DURAN “un nuevo canal de distribución (*on line*) propio de la revolución tecnológica que hemos vivido en los últimos tiempos. Dicho en otras palabras: tales ejemplos serían *economías de plataformas*”⁴⁹⁹. En este sentido:

- Plataformas no lucrativas: Los usuarios actúan movidos por un fin meramente altruista, en calidad de particulares y no como empresarios o como profesionales. Se trata de transacciones a modo de permuta o trueque, en las que no existe una contraprestación dineraria. Y, en los que la plataforma sería una especie de ONG, sin ánimo de lucro.

⁴⁹⁹ LUCAS DURÁN, M., “Problemática jurídica de la economía colaborativa: especial referencia a la fiscalidad de las plataformas”, en: *Anuario Facultad de Derecho, Universidad de Alcalá X*, 2017, p. 135.

- Plataformas que obtienen ingresos por su labor de intermediación-mediación, pero cuyo negocio se desarrolla entre *peers*:

Éstas últimas, constituyen los casos de asegurados que, habiendo contratado un seguro análogo, con perfiles de riesgo parecido, mediante el uso de las redes sociales se organizan en un grupo, y por medio del uso de una plataforma digital comparten la prima de su seguro, a modo de fondo, para el supuesto de que uno de los miembros del grupo declare un siniestro. Si los partes de accidentes, por el acaecimiento de la contingencia, no superan la prima, se benefician de un ahorro en el importe de la misma⁵⁰⁰. El fondo responde de los siniestros de escasa envergadura, mientras que, de las reclamaciones más cuantiosas, que superan el importe del fondo común, responde la aseguradora. Al final de año, si en el fondo común queda alguna cantidad, esta se reparte entre los miembros del grupo, por lo que cada uno puede recuperar una parte del importe de su prima. En caso de que no hubiese habido ningún siniestro o reclamación cada miembro puede llegar a recuperar un porcentaje del importe de su prima (que en algunos casos puede llegar al 40%), o bien abonar tan sólo la diferencia en la prima del año siguiente. Todos los grupos que componen los seguros P2P están, a su vez, asegurados por una compañía reaseguradora, que cubre aquellas reclamaciones o siniestros que exceden del importe del que se compone el fondo.

En otros seguros P2P lo que se comparte no es el importe de la prima sino de la franquicia⁵⁰¹. Se ha de tener en cuenta que cuanto más grande es el importe de la franquicia menor es la cuantía de la prima, debido a que la compañía aseguradora está cubriendo un riesgo mucho menor. En los seguros con franquicia, una parte del siniestro es cubierta por el propio asegurado, lo que supone establecer un límite en la cuantía de este para la aseguradora. La *Start up* propone al asegurado crear un círculo de amigos y parientes para protegerse económicamente cuando tengan que hacer frente al importe de la franquicia, a través de la plataforma. Los sujetos del círculo se comprometen a satisfacer la suma necesaria para cubrir el importe de la franquicia. Un usuario de la plataforma puede pertenecer a varios círculos. Los beneficios consisten en que el

⁵⁰⁰La compañía pionera en este tipo de seguros P2P fue *Friendsurance* (<http://www.freinsurance.com/>) en el año 2010 en Alemania. Si bien el origen de estos no estuvo en el ahorro del importe de la prima, como podría parecer, sino en la corresponsabilidad de los asegurados frente al grupo, lo que reduce los siniestros y también los fraudes. Actualmente, *Friendsurance* cuenta con más de 60 aseguradoras tradicionales asociadas a su plataforma.

⁵⁰¹Es el caso de la compañía francesa *InsPeer*. Disponible en: <https://www.inspeer.me/inspeer-launches-the-1st-peer-to-peer-insurance-service-in-france-2/> [última visita 08/08/2018].

usuario no abona ninguna cantidad por estar en un grupo, salvo que se produzca un siniestro; previene la realización del pago de una suma cuantiosa e inesperada; no es necesario cambiar de compañía aseguradora; y por último el uso de la plataforma es fácil e intuitivo, en caso de siniestro se comunica el mismo a la compañía aseguradora y posteriormente a la plataforma en la que se comparte la franquicia, la reclamación es validada por la *Insurtech*, y se practica el pago de la misma conforme al contrato. La *Start Up* no compite en el mercado asegurador, sino que colabora con el resto de las compañías aseguradoras. Su beneficio consiste en una comisión a cuenta de la franquicia que se ha de desembolsar cuando tiene lugar el siniestro. Es una especie de *crowdfunding* asegurador.

Por último, hay incluso plataformas P2P que usan el bitcoin como medio de pago para depositar el dinero de las primas, es el caso de la *Start Up Teambrella*⁵⁰². Esta *Insurtech* ha eliminado, según aparece publicitado en su web, el cálculo matemático-actuarial propio del mercado asegurador, sustituyéndolo por un sistema de votación entre los *peers* que componen el grupo. Lo más disruptivo de esta plataforma es la eliminación de la figura del asegurador⁵⁰³.

⁵⁰² Criptomoneda cuyo protocolo fue creado por Satoshi Nakamoto en el año 2008. Se trata de una moneda virtual descentralizada, es decir, no está controlada por ningún Estado ni tampoco por ninguna entidad bancaria. Hay un gran número de ellas, pero las más conocidas son Bitcoin y Ethereum. En la actualidad carecen de regulación, si bien en materia fiscal ya ha habido algunas iniciativas, entre ellas, podemos destacar la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Quinta), de 22 de octubre de 2015, Caso: “*Skatteverket versus Hedqvist*”, en el asunto núm. C-264/14, EU:C:2015:718, (TJCE 2015\244): “*la divisa virtual «bitcoin» se utiliza, con carácter principal, para los pagos entre particulares en Internet y en determinadas tiendas en línea que aceptan esta divisa. Esta divisa virtual no tiene un emisor único y se crea, en cambio, directamente en el seno de una red mediante un algoritmo especial*” “[...] el Tribunal de Justicia estima que las operaciones de cambio de divisas tradicionales por unidades de la divisa virtual «bitcoin» [...] estas operaciones están exentas del IVA en virtud de la disposición sobre las operaciones relativas a «las divisas, los billetes de banco y las monedas que sean medios legales de pago» (y viceversa)”. <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?docid=170305&doclang=ES> [última visita 17/07/2018]. El TSJUE equipara el bitcoin con las divisas tradicionales en clara contradicción con lo que ha venido manteniendo el Banco Central Europeo en su informe de febrero de 2015 (*Vid. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>*). La Agencia Estatal de Administración Tributaria española las ha incluido dentro de su Plan de Control Tributario y Aduanero de 2018: “*la utilización por el crimen organizado de la internet profunda, o deep web, para el tráfico y comercio de todo tipo de bienes ilícitos, así como el empleo de criptomonedas tipo bitcoin o similar como medios de pago, es uno de los desafíos más exigentes en la actualidad.*” “[...]”*Se estudiará la incidencia fiscal de nuevas tecnologías, como blockchain, y, en especial, las criptomonedas*”. En este sentido Vid. OLIVA LEÓN, R., *Regulación legal del bitcoin y de otras criptomonedas en España* [online]. *Algoritmo Legal*. 14/03/2018. <https://www.algoritmolegal.com/tecnologias-disruptivas/regulacion-legal-del-bitcoin-y-de-otras-criptomonedas-en-espana/>. [Última visita: 17/07/2018].

⁵⁰³ Para más información sobre *Teambrella*, *Vid. <https://teambrella.com/WhitePaper.pdf>* [Última consulta 16/07/2018].

Una ventaja de los seguros P2P, en contraste con los seguros tradicionales, es que hay una gran transparencia porque cada usuario conoce a los otros usuarios de su círculo o grupo, es sabedor de quién o quiénes han sufrido un siniestro, y también está al corriente de la suma dineraria, monto o fondo que tiene el grupo. A ello se le une la conciencia moral que conecta al grupo, debido a que todos suelen ser amigos, familiares o pares que tienen un perfil de riesgo muy parecido, lo que provoca que no existan reclamaciones fraudulentas de los usuarios.

En estos casos cabría preguntarse si este ahorro podría ser considerado por las Administraciones Tributarias como un rendimiento y, por tanto, ser catalogado como una actividad lucrativa⁵⁰⁴. En relación a ello, la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la información y de comercio electrónico matiza en el apartado II de su Exposición de motivos “Se acoge, en la Ley, un concepto amplio de «servicios de la sociedad de la información» [...], así como cualquier otro servicio que se preste a petición individual de los usuarios (descarga de archivos de vídeo o audio...), siempre que represente una actividad económica para el prestador”. Es decir, no significa que los mismos sean gratuitos por el hecho de que un producto o servicio no esté remunerado para todos o sólo alguno de los destinatarios, lo relevante es que ello implique una actividad económica para quién los oferta o presta⁵⁰⁵.

En las plataformas P2P, habría que contemplar, además, la posibilidad de que la *Insurtech* en realidad no desempeñe la labor de intermediación-mediación, sino que fuese la tomadora de una póliza colectiva que a continuación proporciona a sus *peers* pólizas individualizadas. La plataforma sería un tomador impropio, titular de la póliza, al igual que también lo serían los distintos *peers* o asegurados, con idénticos derechos y obligaciones. El problema estaría cuando la plataforma presta además otro tipo de servicios, tales como información de precios de pólizas a posibles clientes, una conexión telefónica o cualquier otra vía a los asegurados para interactuar con la aseguradora, así como cesión de datos a ésta sobre clientes potenciales, entre otros. Porque, en este último caso, podría estar ejerciendo labores de mediadora de seguros, tal y como se establece en el artículo 2 de la ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de

⁵⁰⁴ GARIJO FERNÁNDEZ, M., “La economía colaborativa en el ámbito de la vivienda: cuestiones fiscales pendientes”, en: *Lex Social: Revista jurídica de los Derechos Sociales*, Volumen 7 número 2, 2017, pp. 64-65.

⁵⁰⁵ RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I. “El servicio de mediación electrónica y las plataformas de economía colaborativa”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 305/2017, parte Estudios.

seguros y reaseguros privados (en adelante, LMSRP). Circunstancia esta que no está permitida en la normativa de mediación, al ser incompatible la posición de tomador y mediador. En este sentido, se ha pronunciado la DGSFP en su consulta de 1 de abril de 2009, amparándose en lo establecido en el artículo 7 de la LCS⁵⁰⁶.

La doctrina administrativa en materia tributaria también se ha posicionado, constando varias Consultas Vinculantes de la DGT, entre ellas: núm. V1277-09, de 29 de mayo de 2009; núm. V0474-18, de 21 febrero 2018; y núm. V0585-18 de 28 febrero 2018: “para poder hablar de servicios de mediación es preciso que se encuentre presente alguno de los aspectos esenciales de la función del mediador como es buscar clientes o poner a éstos en relación con el asegurador”. Y, lo cierto, es que según queda constancia, las diferentes plataformas *Peer to peer* realizan alguna de estas dos funciones. Es decir, la plataforma actúa, la mayoría de las veces, como una intermediaria-mediadora de seguros que colabora con las entidades aseguradoras, con el objetivo de comercializar, preparar y formalizar contratos de seguro.

Los seguros P2P tienen muy difícil encaje en la legislación aseguradora, no aparecen en la definición de seguro del artículo 1 de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (en adelante, LCS), y tampoco en la Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las entidades aseguradoras (en adelante, LOSSEAR). Y, si bien, en la Directiva y el Real Decreto-Ley 3/2020, que constituye su transposición al ordenamiento español sobre la Distribución del seguro, se aborda la regulación de las páginas web, no se hace ninguna mención concreta a este tipo de seguros o plataformas que los ofertan. En España, se ha realizado una propuesta regulatoria en el Libro Blanco de Fintech, que incluye: Establecer cuál debe ser el régimen jurídico de la plataforma, el número mínimo de participantes en la misma los fondos mínimos requeridos, cuál debe ser el importe máximo que la plataforma puede reintegrar a sus usuarios de la parte de la prima abonada en caso de no producirse ningún siniestro, la exigencia de contratar un reaseguro sobre el total de riesgos asumidos y las obligaciones de información a los usuarios⁵⁰⁷.

⁵⁰⁶ Vid. URÍA FERNÁNDEZ, F. y REQUEIJO TORCAL, A., “Retos y desafíos de cara a la nueva distribución y contratación de seguros”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 169/2017, pp. 20 y ss. En este sentido también, Vid. Consulta DGSFP de 01 de abril de 2009, en: <http://www.dgsfp.mineco.es/profesionales/documentos/QVAD.pdf>

⁵⁰⁷ Vid. URÍA FERNÁNDEZ, F. y REQUEIJO TORCAL, A., INSURTECH. Retos y desafíos de cara a la nueva distribución y contratación de seguros, *Óp. cit.*, pp. 26. En este sentido, *Libro Blanco de la*

- Por último, están las Plataformas que operan como compañías aseguradoras, ofertando sus propios productos y servicios en el mercado asegurador, por los que obtienen ingresos, pero introduciendo en su negocio las nuevas tecnologías y la innovación.

Sus operaciones pueden tener lugar entre pares (P2P), frente a consumidores (B2C), o bien entre comerciantes (B2B)⁵⁰⁸. No se ha de olvidar que, en España, para operar en el mercado asegurador como una entidad aseguradora es necesario obtener una autorización administrativa, tal y como señala el artículo 20 de la LOSSEAR, cuyos requisitos, por cierto, de difícil cumplimiento, se establecen en el artículo 22 del mismo texto legal⁵⁰⁹. Actualmente, para una *Insurtech* resulta demasiado gravoso constituirse como entidad aseguradora, tal y como está configurada la legislación.

7.3.1 Operaciones económicas que se producen en la plataforma

Es algo indudable que la mayoría de *Insurtech* operan en el mercado asegurador para obtener ingresos económicos.

Estos pueden consistir en una comisión cuyo origen puede provenir de los particulares que concertan el contrato de seguro o de las compañías aseguradoras que son quienes les venden las pólizas, o bien de ambos (particulares y aseguradoras).

También puede suceder que las plataformas no cobren por la prestación de su labor de intermediación a ninguno de ellos, porque hagan uso del *Big Data*, es decir, gestionen y procesen los datos de los usuarios de la plataforma (que estos ceden gratuitamente por la instalación de una *App*, por una suscripción a una revista o la

regulación Fintech en España, disponible en: <https://solucionesconfirma.es/observatorio/wp-content/uploads/LibroBlancoFinTech.pdf>, [última consulta 01/08/2018].

⁵⁰⁸ Destaca la iniciativa *B3i Services AG*, una *Start Up* concebida en 2016 por 15 aseguradoras internacionales para investigar el uso de la tecnología Blockchain dentro del sector asegurador. En marzo del año 2018 se ha constituido como compañía aseguradora, con los siguientes accionistas fundadores: Achmea, Aegon, Ageas, Allianz, Generali, Hannover Re, Liberty Mutual, Munich Re, SCOR, Swiss Re, Tokio Marine, XL Catlin y Zurich Insurance Group. Vid. <https://b3i.tech/about-us.html>, y <https://future.inese.es/b3i-crea-una-sociedad-independiente-de-servicios-para-impulsar-el-blockchain-en-seguros/> [última consulta el 01/08/2018].

⁵⁰⁹ Vid. Art. 22 de la LOSSEAR. Estos requisitos consisten, entre otros, en: Limitar su objeto social a la actividad aseguradora y reaseguradora, disponer de un capital social o fondo mutual mínimo y de los fondos propios básicos admisibles para cubrir el mínimo absoluto del capital mínimo obligatorio, mantener estos fondos para cubrir el capital de solvencia obligatorio, la exigencia de honorabilidad y cualificación profesional del personal que ejerza la dirección efectiva de la entidad y disponer de un sistema eficaz de gobernanza.

recepción de noticias u ofertas, por la geolocalización del *smartphone*, etc.). Datos que pueden servirles a ellas mismas para generar valor en la empresa, permitiéndoles identificar las tendencias de los clientes potenciales y gestionar los posibles problemas de manera más eficiente. O bien, mercantilizarlos, vendiéndolos a otras empresas del sector. El valor económico de los datos es indudable. Existe incluso una corriente doctrinal que los considera una contraprestación por la prestación del servicio y, por tanto, un posible ingreso cuantificable monetariamente⁵¹⁰. Quizás no será algo disparatado, dentro de unos años, que estos datos se integren en los activos de las empresas y pasen a registrarse en sus balances.

Por otro lado, la tributación de las operaciones realizadas en/por la plataforma dependerá en cada caso de los contratos realizados⁵¹¹. De esta guisa, se pueden encontrar negocios en el campo de la publicidad como, por ejemplo, anuncios de productos o servicios relacionados con los contratos de seguro, e incluso de divulgación de portales Web de las propias compañías aseguradoras. En el ámbito tributario, estos ingresos no tienen ninguna especificidad, se tratarían como el resto de las rentas derivadas de los contratos de publicidad.

El panorama se complica si además de publicitar en la plataforma un producto del mercado asegurador, o realizar a través de su web la comparación de diversas ofertas correspondientes a varias compañías aseguradoras, se puede formalizar la contratación de este, admitir el pago de la prima de quien lo contrata, tramitarlo con la aseguradora y, al mismo tiempo, recibir el abono de la comisión correspondiente a su intermediación. Sería una mediación de seguros, que tributaría al igual que lo vienen haciendo los agentes o corredores de seguros tradicionales.

⁵¹⁰ MAYER-SCHÖNBERGER, V. y CUKIER, K., *Big Data. La revolución de los datos masivos*, Madrid, 2013, pp. 28, 127 y ss. ROSELLÓ, F.M., “Las contraprestaciones no dinerarias en la Propuesta de Directiva sobre suministro de contenidos digitales”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 333, año 2017, pp. 163-190. MARTÍNEZ VELENCOSO, L.M. y SANCHO LÓPEZ, M., “El nuevo concepto de onerosidad en el mercado digital, ¿Realmente es gratis la App?”, en: *InDret, revista para el análisis del Derecho*, núm. 1/2018, Barcelona, 2018, disponible en <http://www.indret.com/pdf/1371.pdf> [última visita 08/08/2018].

⁵¹¹ LUCAS DURÁN, M., “Problemática jurídica de la economía colaborativa: especial referencia a la fiscalidad de las plataformas”, en: *Anuario Facultad de Derecho, Universidad de Alcalá X*, 2017, p. 138 y ss.

7.4 LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN EN *INSURTECH*

7.4.1 Introducción

El mercado asegurador es un sector sumamente regulado por nuestra normativa interna y por la Unión Europea.

En este sentido, hay que mencionar el Real Decreto-Ley 3/2020, que en su artículo 129.1, establece que “la distribución de seguros es toda actividad de asesoramiento, propuesta o realización de trabajo previo a la celebración de un contrato de seguro, de celebración de estos contratos, o de asistencia en la gestión y ejecución de dichos contratos, incluyendo la asistencia en casos de siniestro”⁵¹². Artículo que introduce como novedad la consideración como distribuidores de seguros a los comparadores de seguros, también conocidos como agregadores⁵¹³.

Se trata de una definición muy parecida a la que encontrábamos en la antigua Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados (en adelante, LMSRP), cuando en su artículo 2, establecía que la mediación consistía en “actividades consistentes en la presentación, propuesta o realización de trabajos previos a la celebración de un contrato de seguro o de reaseguro, o de celebración de estos contratos, así como la asistencia en la gestión y ejecución de dichos contratos, en particular en caso de siniestro”.

Atendiendo a los dos textos legales antes mencionados, en la actividad de distribución de seguros se puede distinguir dos tipos de ventas: ventas aisladas y ventas agrupadas y, dentro de estas últimas, combinadas y vinculadas.

⁵¹² Precepto que supone la transposición a nuestro ordenamiento interno del artículo 3 de la Directiva 2016/97, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016 sobre la Distribución de Seguros, cuya finalidad esencial es armonizar la normativa de los Estados miembros sobre la distribución de los seguros y reaseguros y coordinar la regulación del acceso a dichas actividades. La transposición de la misma al ordenamiento español se ha producido con la publicación del Real Decreto-Ley 3/2020, que como ya se ha comentado en un capítulo anterior.

⁵¹³ Los comparadores fueron la primitivas *Insurtechs*, las primeras plataformas de seguros que operaron en Internet. Su origen es británico y se remonta a 2001. Son buscadores *Web* de seguros ordenados por precios. Realizan labores de comparación de ofertas de seguros de distintas compañías aseguradoras y de intermediación en la contratación de los mismos. Su mayor éxito ha sido el seguro del automóvil. Su base de negocio son los precios u ofertas de los productos ofertados por las compañías aseguradoras, lo que en ocasiones ha llevado a discutir sobre la independencia de estos con respecto a determinadas compañías. Su uso ha ido incrementándose, debido a las ventajas que ofrecen, entre ellas que, sin moverse de casa, el cliente posee información de una gran variedad de productos. En el mercado asegurador español destacan Acierto.com, Rastreator.com, Seguros.es, y Superbuscador.com. Estos comparadores no incluyen a todas las aseguradoras, posiblemente la inclusión o no de las mismas dependerá de si existe o no un convenio con ellas.

Las ventas aisladas consisten en la comercialización de un contrato de seguro en solitario. Mientras que las ventas agrupadas se basan en la comercialización del contrato de seguro junto con algún o algunos productos o servicios, generalmente de tipo financiero o bancario⁵¹⁴. En las combinadas los contratos de seguro se venderían de manera dissociable el resto de los productos o servicios al consumidor y en las vinculadas se venderían inseparablemente del resto de productos o servicios⁵¹⁵.

7.4.2 Los mediadores de seguros

Los mediadores de seguros, conforme a la normativa actual, se pueden circunscribir a dos figuras:

- Los Agentes de seguros: su regulación se encuentra contenida en los artículos 140 y 141 del Real Decreto-Ley 3/2020. Pueden ser personas físicas o jurídicas, distintas de una entidad aseguradora o sus empleados, que mediante la celebración de un contrato de agencia con una o varias entidades aseguradoras y la inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, promueven la formalización de contratos de seguros. Los agentes de seguros se clasifican en agentes de seguros exclusivos y en agentes de seguros vinculados. Los exclusivos actúan de forma exclusiva para una compañía aseguradora, siendo inscritos en el Registro de distribuidores de seguros de la DGSFP por la entidad aseguradora con la que tengan suscrito su contrato de agencia, además de figurar en un registro interno de la propia aseguradora, lo que les incapacita para ser corredores. Y los vinculados trabajan para varias compañías aseguradoras, acreditando un curso de formación. Dentro de los agentes se encuentran también los operadores de banca-seguros (art. 150 Real Decreto-Ley 3/2020).

Las cantidades abonadas por los tomadores/asegurados a un agente de seguros se entenderán abonadas a la entidad aseguradora. Sin embargo, las sumas que sean abonadas por la compañía aseguradora al agente de seguros no se entenderán satisfechas a los clientes hasta que estos las reciban de forma efectiva.

⁵¹⁴ TAPIA HERMIDA, A. J., “Distribución de seguros (II): tipos de ventas de seguros en la nueva regulación” [en línea], *Blog de Alberto J. Tapia Hermida*, 25 de junio de 2018, disponible en: <http://ajtapia.com/2018/06/distribucion-de-seguros-ii-tipos-de-ventas-de-seguros-en-la-nueva-regulacion/>, [última consulta 22/07/2018].

⁵¹⁵ *Vid.* Artículo 58 de la futura Ley de distribución de seguros y reaseguros privados.

- Los Corredores de seguros: regulados en el antiguo artículo 26 LMSRP y actual artículo 155 del Real Decreto-Ley 3/2020. Son personas físicas o jurídicas que realizan la actividad mercantil de mediación de seguros privados que ofrecen un asesoramiento independiente, basado en un análisis objetivo y personalizado, a quienes demanden la cobertura de los riesgos a que se encuentran expuestos sus personas, sus patrimonios, sus intereses o responsabilidades. Se ha eliminado la frase que establecía el requisito de “no mantener vínculos contractuales que supongan afección con entidades aseguradoras” de la antigua LMSRP.

Los abonos realizados por el tomador/asegurado en concepto de prima al corredor de seguros no se consideran realizados a la compañía aseguradora. Sólo se entenderán como tales, cuando el corredor le entregue al tomador el recibo comprensivo de la prima de la entidad aseguradora.

Ambas figuras, agentes y corredores, son incompatibles entre sí en cuanto a su ejercicio simultáneo. No obstante, las dos obtienen una remuneración económica (comisión) de las compañías aseguradoras por la prestación de sus servicios.

El Real Decreto-Ley 3/2020 ha introducido, como ya se ha comentado, como distribuidores de seguros a los comparadores. De este modo, la Ley contempla en su Exposición de motivos, la posibilidad de que los mediadores de seguros puedan hacer uso de sitios *Web*, “a través de los que se proporcione al cliente información comparando precios o coberturas de un número determinado de productos de seguros de distintas compañías, sin perjuicio de que en todo caso se deberá aportar al cliente toda la información exigida por la Ley, correspondiente al mediador de seguros de que se trate”.

Partiendo de estas premisas es necesario apuntar que cuando los mediadores de seguros actúen o desarrollen su actividad mediante el uso de páginas web, tendrán una serie de obligaciones, que vienen establecidas en la Directiva de Distribución de Seguros y en el artículo 134.3 del Real Decreto-Ley 3/2020: Por un lado, la elaboración de políticas escritas que garanticen su transparencia, supervisadas por la DGSFP, y por el otro, estas políticas escritas deben incluir unos mínimos de información, cómo son, los criterios de selección y comparación de los productos, la identificación de las entidades aseguradoras cuyos productos son ofertados y su relación contractual con las mismas, si se trata de una relación remunerada o no, cuál es el precio del seguro y si está o no garantizado y la frecuencia con la que se actualiza la información

proporcionada por los distribuidores. Por último, y no menos importante, los sitios *Web* deben informar al potencial cliente de quien es el titular de la página *web* y su condición, al objeto de que los usuarios puedan ejercer sus derechos de asistencia y defensa de sus intereses.

Por último, están los colaboradores externos, que no son considerados como mediadores por el Real Decreto-Ley 3/2020, sino una figura subordinada al mediador (*Vid.* Artículo 137), pero sometidos a las mismas exigencias de información que los mediadores. Puede tratarse de una persona física o jurídica, que opera bajo la dirección y responsabilidad del mediador, en las tareas que éste le tenga encomendadas, en función de las cláusulas establecidas en su contrato. La relación contractual será siempre directamente con el mediador, nunca con la compañía aseguradora. En el aspecto tributario, la mayor problemática, se centra en la exención del artículo 20. Uno. 16ª de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante, LIVA). El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE) viene estableciendo que la aplicación del citado artículo dependerá de las funciones desempeñadas por el colaborador, si bien establece como criterio de la exención, el cumplimiento de dos requisitos por el colaborador: a) que se produzca una captación de clientes (STJUE, Sala Quinta, de 20 de noviembre de 2003, en el Caso: “*Taksatorringen*”, asunto núm. C8/01, EU:C:2003:621, en su apartado 44) y, que se establezca un vínculo o conexión con la aseguradora y con el asegurado, aunque sea de forma indirecta (STJUE, Sala Primera, de 3 de marzo de 2005, Caso: *Staatssecretaris van Financiën versus Arthur Andersen*, asunto núm. C-472/03, EU:C:2005:135, apartados 33 y 36; y STJUE, Sala Primera, de 3 abril de 2008, Caso: *J.C.M. Beheer BV contra Staatssecretaris van Financiën*, asunto núm. C-124/07, EU:C:2008:196, apartados 9, 18 y 29)⁵¹⁶. Cuando ambas funciones no se desarrollen, la facturación deberá incluir el Impuesto sobre el Valor Añadido. Por tanto, un colaborador externo podrá tener facturas sin IVA y con IVA en un mismo ejercicio fiscal. Según las Consultas Vinculantes de la DGT, núm. V0315-18, de fecha 8 de febrero de 2018, y V0750-18, de 21 de marzo de 2018, constituyen prestaciones de servicios que caen fuera de la exención el simple *back office* o prestación de servicios de apoyo realizada por agentes o corredores que no estarían relacionadas de modo directo con las

⁵¹⁶ MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, V., “Los colaboradores externos de los mediadores de seguros”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 171-172/2017, pp.354-355.

operaciones de seguro. En este sentido la Consulta núm. V0315-18 determina que no están amparados por la exención “[...] la aportación de la información relativa a uno o varios contratos de seguro de acuerdo con los criterios elegidos por los clientes a través de un sitio web o de otros medios, y la elaboración de una clasificación de productos de seguro, incluidos precios y comparaciones de productos, o un descuento sobre el precio de un contrato de seguro, cuando no tenga por objeto la celebración de contrato alguno, sino que se limite a comparar los productos de seguro disponibles en el mercado incluso aunque el mismo medio o sitio web permita directamente enlazar o acceder a los sitios web o medios de un intermediario de seguros o reaseguros, o de una empresa de seguros o reaseguros, para la celebración del contrato”.

El Real Decreto-Ley 3/2020 incluye también, en su articulado, al mediador de seguros complementario, “toda persona física o jurídica, distinta de una entidad de crédito o de una empresa de inversión [...] que, a cambio de una remuneración, emprenda o realice una actividad de distribución de seguros con carácter complementario, siempre y cuando concurren todas las condiciones siguientes: a) la actividad profesional principal de dicha persona física o jurídica sea distinta de la de distribución de seguros; b) la persona física o jurídica sólo distribuya determinados productos de seguro que sean complementarios de un bien o servicio; c) los productos de seguro en cuestión no ofrezcan cobertura de seguro de vida o de responsabilidad civil, salvo cuando tal cobertura sea complementaria del bien o servicio suministrado por el mediador en su actividad profesional principal”. Esta figura, esencialmente se refiere a las agencias de viaje y a las empresas de alquiler de vehículos. Su régimen jurídico es el mismo que el de los mediadores salvo que, se encuadren dentro de las circunstancias previstas en el artículo 130.2 del Real Decreto-Ley 3/2020, lo que supondrá permanecer fuera de su ámbito de aplicación, quedando en estos casos, exentos de cumplir con los requisitos impuestos a los mediadores (inscripción en el Registro de Mediadores de seguros y obligaciones de formación)⁵¹⁷.

⁵¹⁷ Artículo 130.2 del Real Decreto-Ley 3/2020: “El título I no se aplicará a los mediadores de seguros complementarios [...] cuando concurren todas las circunstancias siguientes: a) Que el seguro sea complementario del bien o del servicio suministrado por algún proveedor, cuando dicho seguro cubra: 1.º El riesgo de avería, pérdida o daño del bien o la no utilización del servicio suministrado por dicho proveedor, o 2.º los daños al equipaje o la pérdida de este y demás riesgos relacionados con el viaje contratado con dicho proveedor; y b) que el prorrateo anual del importe de la prima abonada por el producto de seguro no supere los 600 euros, o que el importe de la prima abonada por persona no supere los 200 euros, cuando la duración del servicio a que se refiere la letra a) sea inferior o igual a tres meses”.

La plataforma *Insurtech* que actúe como mediadora de seguros puede acomodarse cualquiera de las figuras comentadas, y en función de esta, deberá establecer su tributación.

7.5 EL PROBLEMA DE LOS PUNTOS DE CONEXIÓN

Como ya se ha explicado en el capítulo presente, las compañías aseguradoras, al igual que los mediadores de seguros residentes o domiciliados en España pueden ejercer su actividad en otros Estados miembros de la Unión Europea en régimen de libre prestación de servicios o, bien en régimen de derecho de establecimiento. Este último régimen implica una sucursal o una presencia permanente en el territorio del otro Estado miembro. Y, en lo referente a los distribuidores de seguros residentes o domiciliados en otros Estados miembros de la Unión Europea que ejerzan su actividad en España, deberán de respetar las disposiciones dictadas por razones de interés general y las de supervisión que, en su caso, resulten⁵¹⁸.

Las nuevas tecnologías han facilitado la movilidad geográfica de las empresas que operan en el mercado asegurador, compañías españolas que realizan negocios fuera de las fronteras españolas y compañías extranjeras que los realizan en territorio español. La residencia fiscal o el EP no suponen ningún tipo de obstáculo para el espacio cibernético. El sistema tributario tanto nacional como internacional se ha quedado obsoleto para subsumir este tipo de operaciones. Como dice MULEIRO PARADA “la normativa tributaria no se concibió pensando en las empresas que operan a escala mundial, de forma virtual o que tienen escasa o nula presencia”⁵¹⁹. Es por ello por lo que la Unión Europea ha priorizado el hallar una solución al desafío que suscita la economía digital⁵²⁰. Actualmente se trabaja en una Propuesta de Directiva relativa a la fiscalidad de las empresas con una presencial digital significativa⁵²¹. Si bien, los

⁵¹⁸ *Vid.* Art. 85 de la nueva LDSRP.

⁵¹⁹ *Vid.* MULEIRO PARADA, L.M., “El futuro de la tributación de la economía digital en la Unión Europea”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 170, 2019, p. 111.

⁵²⁰ DONALD TUSK, presidente del Consejo Europeo, tras la reunión con los dirigentes de la UE en marzo de 2018: “La economía digital es un reto para nuestros sistemas tributarios. Lo más destacado del debate es que ha confirmado el deseo de todos los dirigentes de seguir trabajando para lograr una solución eficaz y justa”, disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/digital-taxation/> [última consulta 20/07/2019].

⁵²¹ *Proposal for a Council Directive on the common system of a digital advertising tax on revenues resulting from the provision of digital advertising services Political agreement*, núm. de documento

Estados miembros no han alcanzado aún el consenso necesario para su aprobación. La idea que subyace es, por un lado, la implementación de un impuesto provisional que abarque las principales actividades digitales que actualmente aparecen como exentas de impuestos en la UE. Y, por el otro, la introducción de un nuevo concepto de EP consistente en que se declaren y graven los beneficios allí donde las empresas lleven a cabo una interacción significativa con los usuarios mediante canales digitales. A la par, que se realiza la recomendación a los Estados miembros de la renegociación de sus CDIs⁵²².

Si nos ceñimos al actual ámbito asegurador, como ya se comentó en el capítulo anterior, cuando a una compañía aseguradora se le otorga la oportuna autorización, conforme a la legalidad imperante, para operar dentro del mercado, se le está permitiendo llevar a cabo su actividad en cualquier Estado miembro mediante una sucursal, o bien, mediante una entidad en libre prestación de servicios.

Si estamos ante una sucursal la tributación de las rentas, en estos supuestos, se realizará en el Estado en el que se encuentre radicada la titular de los activos de inversión que garanticen la actividad aseguradora⁵²³.

Pero si la compañía se vale de una entidad en libre prestación de servicios, es decir, realiza su actividad a través de un mediador, el problema que se plantea es si la misma tiene o no un EP en dicho Estado. Para dilucidar esta cuestión se debe acudir, como ya se ha comentado en otro capítulo de este trabajo de investigación, a lo establecido en el artículo 5 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE y su comentario núm. 39⁵²⁴. Trámite muy complejo actualmente, porque habrá que realizar

ST 6873 2019 COR 1, disponible en: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:3d33c84c-327b-11e8-b5fe-01aa75ed71a1.0023.02/DOC_1&format=PDF [última consulta 09/09/2019].

⁵²² Vid. MORIES JIMÉNEZ, M.T., “Régimen Tributario de la economía colaborativa”, en: GOSÁLBEZ PEQUEÑO, H. (dir.), *El régimen jurídico del consumo colaborativo*, ed. Thomson Reuters Aranzadi, 2019, pp. 325-326. Igualmente, CALDERON CARRERO, J.M., “El paquete europeo (2018) en materia de Fiscalidad de la Economía Digital”, en: *Carta Tributaria. Revista de Opinión*, núm. 39, pp. 3-5 y MULEIRO PARADA, L.M., “El futuro de la tributación de la economía digital en la Unión Europea”, *Óp. cit.*, pp. 111 y ss.

⁵²³ Vid. MAROTO SÁENZ, A. “Una aproximación de las estructuras utilizadas por las compañías financieras y de seguros al artículo 5 del Modelo de Convenio de la OCDE”, en: *Documentos de Trabajo núm. 5/2017 del Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid, 2017, pp. 17 y ss.

⁵²⁴ Dado que las agencias de compañías de seguros extranjeras no siempre responden a uno u otro de estos supuestos, puede ocurrir que dichas compañías realicen actividades a gran escala en un Estado sin que se sometan a imposición en ese Estado por los beneficios generados por tales actividades. Para evitar esa situación, varios convenios suscritos por países miembros de la OCDE contienen una

un examen de diversos criterios, entre ellos, la actividad desarrollada y su frecuencia, la presencia física en el territorio, y los recursos económicos destinados a las primas.

En cuanto al resto de obligados tributarios que también intervienen en el contrato de seguro (tomador, asegurado, beneficiario), no está de más reseñar, que también existen inconvenientes en cuanto a determinar cuál es la residencia fiscal del sujeto titular de la capacidad económica que realiza el hecho imponible, circunstancia relevante, en orden a determinar dónde tributarán las aportaciones realizadas en el contrato de seguro así como las prestaciones derivadas del mismo, fundamentalmente en los contratos de seguros de vida-ahorro. Un tomador-asegurado puede ostentar la residencia fiscal conforme a la legislación española, pero al mismo tiempo, cumplir con los requisitos para ser considerado residente en otro Estado. La solución, en caso de conflicto, será acudir a los correspondientes Convenios de Doble Imposición suscritos entre ambos Estados. No obstante, la mayoría de los CDI no mencionan de manera expresa a las rentas procedentes de un contrato de seguro, sino que hay que buscar la solución en la fórmula residual “otras rentas”⁵²⁵. Los criterios adoptados no son pacíficos como lo atestiguan las numerosas consultas vinculantes de la DGT⁵²⁶.

Si, a todo lo expuesto, le añadimos que cada Estado tiene su legislación tributaria interna, con sus propios parámetros para el cálculo de las bases imponibles y la aplicación de diferentes tipos de gravamen en, por ejemplo, el Impuesto sobre Sociedades. La incertidumbre está servida. Se hace preciso una revisión de cómo debe abordarse cada uno de los tributos, máxime si estamos refiriéndonos a empresas que operan a nivel internacional, en diferentes Estados. Lo mismo, ocurre con el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, como se ha apuntado antes⁵²⁷.

A estos efectos, la información tributaria y el intercambio de ésta se ha erigido en un elemento indispensable para la correcta aplicación de los tributos y la lucha contra

disposición conforme a la cual se considera que las compañías de seguros de un Estado tienen un EP en el otro si cobran primas en ese otro Estado por medio de un agente establecido allí [...] o aseguran riesgos situados en ese territorio por medio de él [...].”

⁵²⁵ Ejemplo de ello son los Convenios de Doble Imposición suscritos con Francia, Bélgica o Egipto.

⁵²⁶ Consultas Vinculantes de la DGT, núm.: V1643-17, de 26 de junio de 2017; V0302-14, de 7 febrero de 2017; V4165-16 de 29 de septiembre de 2016; V2115-14 de 1 de agosto de 2014; entre otras.

⁵²⁷ En este sentido, *Vid.* ALAMO CERRILLO, R., *La economía digital y el comercio electrónico, su incidencia en el sistema tributario*, Madrid, 2016, pp.80 y ss.

el fraude y la evasión fiscal, afectando al sector asegurador, pues en una misma operación pueden participar varios Estados, como se ha puesto de manifiesto en el capítulo anterior. De ello da fe la numerosa normativa dictada por la Unión Europea y traspuesta a nuestra normativa interna⁵²⁸.

Esto ha provocado, en los últimos años, el nacimiento en nuestro sistema impositivo de numerosas obligaciones tributarias de carácter formal que afectan de un modo directo a todos los sujetos que intervienen en el contrato de seguro, enlazadas directamente con los puntos de conexión (residencia fiscal y EP): Lo que supone una pesada carga para los obligados tributarios vinculados al contrato de seguro, en especial, para las compañías aseguradoras, que encuentran ante sí una ingente y gravosa burocracia fiscal, con el cometido de tener que calificar un hecho imponible, a menudo complejo, establecer y aplicar las diferentes normas tributarias, tarea ardua y en ocasiones nada fácil y, por último, asumir las consecuencias en caso de equivocarse o errar.

Con el objetivo de facilitar este cumplimiento y simplificarlo mediante el uso de las nuevas tecnologías ha nacido *Regtech*, orientado hacia el mercado B2B, que es un conglomerado de *compliance*, ciberseguridad, gestión fiscal y auditoría, entre otros⁵²⁹.

⁵²⁸ *Vid.* En este sentido, Directiva 2014/107/UE, del Consejo de 9 de diciembre de 2014 que modifica la Directiva 2011/16/UE por lo que se refiere a la obligatoriedad del intercambio automático de información en el ámbito de la fiscalidad; Directiva 2015/2376 UE, de 8 de diciembre de 2015, que modifica la Directiva 2011/16/UE en lo que respecta al intercambio automático y obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad; Reglamento de Ejecución 2015/2378 de la Comisión, de fecha 15 de diciembre de 2015, que aprueba los modelos y soportes informáticos para el intercambio de información de carácter tributario, y de este modo hacer efectivas las obligaciones contenidas en la Directiva 2011/16/UE del Consejo relativas a la cooperación fiscal en el seno de la Unión Europea; Directiva 2016/881 del Consejo, de 25 de mayo de 2016, que modifica la Directiva 2011/16/UE, en lo que atañe al intercambio automático obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad. Que ha supuesto la implementación del "informe país por país". En España, la incorporación de la obligación referido informe se ha realizado en el Reglamento del Impuesto de Sociedades para el año 2017, en relación con los datos del ejercicio fiscal 2016, Directiva 2016/1164 del Consejo, de 12 de julio de 2016, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior. El objetivo principal es luchar contra la planificación fiscal agresiva y evitar la doble imposición internacional. La Transposición a nuestra normativa está prevista para el 31 de diciembre de 2018; Directiva 2017/952 que reforma la Directiva 2016/1164 abordando las asimetrías híbridas respecto de países no pertenecientes a la UE. Cuya transposición a nuestra normativa interna está prevista para el 31 de diciembre de 2019; Directiva 2017/1371 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de julio de 2017, sobre la lucha contra el fraude que afecta a los intereses financieros de la Unión a través del Derecho Penal. Su transposición a nuestra normativa está prevista para el 6 de julio de 2019.

⁵²⁹ El vocablo *Regtech* surge de la combinación de dos palabras *Regulation* y *Technology*. Como consecuencia de *Regtech* han surgido numerosas *Start Ups* que ofertan servicios, fundamentados en las nuevas tecnologías, para facilitar el cumplimiento de la normativa legal vigente. Según el Observatorio Finnovating, en el mes de marzo de 2018 se habían contabilizado 84 empresas en España. *Vid.*

Se ha intentado poner de manifiesto un esbozo de la regulación tributaria establecida pero no se ha de olvidar que el futuro inmediato trae importantes retos al sector como los *Smart Contracts* o contratos inteligentes, articulados mediante la tecnología Blockchain, que se originan, verifican y ejecutan en millones de equipos informáticos al mismo tiempo, mediante algoritmos matemáticos, y cuyos contratantes son simples códigos alfanuméricos, que además obvian la presencia de intermediarios⁵³⁰. La pregunta que nos formulamos es ¿cuál será en estos supuestos la legislación tributaria aplicable?, máxime si desconocemos quienes son los sujetos intervinientes cuya identidad se reduce a un código, desde dónde operan, cuál es el lugar y el momento en los que se formaliza el contrato, caracteres necesarios para determinar cómo, dónde y cuándo se entiende realizado el hecho imponible.

<http://www.finnovating.com/2-startups-se-suman-al-mapa-regtech-espana-total-84-empresas/> [Última consulta 02/08/2018].

⁵³⁰El futuro inmediato avanza a pasos agigantados, pero coincidimos con SCHWAB, K., *La cuarta Revolución Industrial*, Barcelona, 2016: “Ni la tecnología ni la disrupción que viene asociada con ella es una fuerza exógena sobre la que los humanos no tengamos control. Todos somos responsables de guiar su evolución en las decisiones que tomamos todos los días como ciudadanos, consumidores e inversores. Debemos asir la oportunidad y el poder que tenemos para dar forma a la Cuarta Revolución Industrial y dirigirla hacia un futuro que refleje nuestros objetivos y valores (...) Al final, todo se reduce a personas y valores. Necesitamos dar forma a un futuro que funcione para todos poniendo a las personas primero y empoderándolas”.

CONCLUSIONES

“Tales son, expuestos a grandes rasgos, algunos de los problemas más vivos que hoy tiene planteados el Derecho Financiero. Todos ellos ofrecen arduas dificultades, porque la profunda transformación que actualmente se está produciendo en la estructura social de todos los Estados y el enorme despliegue de actividades que éstos han de acometer para resolver los problemas de la economía interna e internacional, otorga a las cuestiones fiscales una virulencia que no habían alcanzado nunca [...]”.

(Fernando Sáinz de Bujanda)⁵³¹

⁵³¹ Vid. SÁINZ DE BUJANDA, F. “Estado de Derecho y Hacienda Pública”, en: *Revista de Administración Pública*, núm. 6, Madrid, 1951, p. 211.

Como ya se ha manifestado en la Introducción del presente trabajo de investigación, el inicio de partida para su elaboración nació de la necesidad de analizar la tributación del contrato de seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Partiendo de esta premisa se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. El contrato de seguro desde sus remotos orígenes en el tráfico marítimo, su posterior evolución en los campos agrícola o industrial y, en último lugar, el aseguramiento de la propia vida ha estado vinculado fundamentalmente a la actividad mercantil, lo que ha provocado que sus primeras normas se establecieran dentro del Derecho Mercantil. De este modo, surgen los primeros preceptos regulatorios incluidos en las denominadas Ordenanzas Consulares (siglos XVI-XVII) centradas básicamente en la regulación del seguro marítimo; posteriormente serán los Códigos Mercantiles de 1829 y 1885 los que facilitarán el nacimiento de compañías aseguradoras modernas al incorporar en sus cuentas anuales las provisiones técnicas, propiciando una rebaja de los trámites burocráticos e incluyendo la primera regulación del seguro de vida en España.

A medida que el legislador español es consciente de la importancia de esta figura contractual dentro de la actividad financiera del país, aparecen las primeras medidas tributarias contenidas en las Leyes de Presupuestos de 1888/1889 y 1893 que recaen directamente sobre los beneficios de las empresas aseguradoras, incluidas las dedicadas al ramo de vida, lo que se traducirá a partir de ese momento en la aparición continua de normas tributarias relacionadas directamente con la imposición de los contratos de seguro, tanto de la parte aseguradora como de la asegurada. En los referidos textos se pone de manifiesto la vis atractiva hacia el Estado de los más que interesantes y cuantiosos ingresos públicos generados por este sector, cuya incidencia en el crecimiento de la economía del país será decisiva por su doble función indemnizadora y catalizadora del ahorro.

2. El estudio jurídico tributario del contrato de seguro no resulta nada sencillo. Presenta unos caracteres específicos que lo dotan de una gran complejidad, en especial sus elementos tanto generales como personales cuya incidencia en el ámbito tributario resulta decisiva.

El elemento general y esencial en el seguro de vida lo constituye el riesgo, que es siempre la vida humana. Siendo por tanto el interés asegurable muy difícil de ponderar, ya que no se puede tasar una vida. En estos contratos debe cuantificarse la suma o valor asegurados de forma previa a que ocurra el siniestro, con la finalidad de realizar *a priori* una previsión dineraria de la prestación que se ha de recibir una vez que acontezca la contingencia prevista en el contrato, siempre con una técnica actuarial. De este modo, hay contratos de seguro de vida que persiguen diferentes objetivos, así en unos será un ahorro preventivo como garantía de las consecuencias de un imprevisto, en otros, un ahorro previsional complementario a las futuras jubilaciones y, por último, aquellos en dónde un ahorro inversor persigue alcanzar la máxima rentabilidad. Por tanto, el riesgo de la vida humana como causa del contrato de seguro nada tiene que ver con el riesgo financiero que, en sentido amplio, sería aquella incertidumbre que existe cuando realizamos una inversión económica, y es propio de los contratos bancarios.

Atendiendo al elemento personal, el seguro de vida como todo contrato jurídico se compone de dos partes contrapuestas: la parte aseguradora y la parte asegurada. Esta última integrada a su vez por tres sujetos diferenciados: tomador, asegurado y beneficiario, quienes dependiendo de quién ostente el derecho a la percepción de la prestación derivada del contrato, provocan que el rendimiento tribute en el IRPF (ya sea como rendimiento del trabajo o del capital mobiliario) o en el ISD.

Resulta de máxima importancia dilucidar cuáles son los elementos esenciales en este contrato, porque no cabe duda, que son ellos los que posibilitan la diferenciación con otros contratos y/o productos financieros que también buscan rentabilizar el ahorro de los sujetos y tributan como rendimientos de capital mobiliario, pero cuyo tratamiento fiscal es distinto, al no disponer de un diferimiento en la obligación tributaria principal, como ocurre por ejemplo con los depósitos bancarios. Ello ha sido tratado profusamente por nuestra jurisprudencia, que en numerosas ocasiones ha estimado que el riesgo en el contrato ha sido desplazado, descendiendo a niveles muy ínfimos en favor de una imposición de capital sujeta a intereses, que era la verdadera causa del contrato, perseguida con fines estrictamente de ahorro fiscal.

Esta complejidad se ve acrecentada por las diferentes tipologías de contratos de seguros, no sólo la distinción tradicional entre seguros de daños y seguros de vida, sino incluso dentro del propio ramo de seguros sobre la vida que constituye el núcleo de

nuestra investigación. Así, en los seguros de vida dependiendo de la contingencia asegurada podemos hablar de: seguros de fallecimiento (vida riesgo), de sobrevivencia (vida ahorro) y mixtos. Y dentro de esta clasificación aún podemos encontrar varias submodalidades así, por ejemplo, dentro de los seguros de sobrevivencia encontramos los Planes de Previsión Asegurados, los Planes individuales de Ahorro Sistemático, los *Unit Linked* y los seguros de rentas (vitalicias y temporales).

Si esta misma clasificación se realiza desde la fuente del rendimiento en IRPF podemos diferenciar entre seguros de vida generadores de rendimientos del trabajo personal (Planes de Previsión Asegurados, Seguros Colectivos y Seguros de Dependencia) y seguros de vida generadores de rendimientos de capital mobiliario (Planes Individuales de Ahorro Sistemático, Seguros de Ahorro Individuales a largo Plazo, *Unit Linked*, seguros de rentas - vitalicias y temporales - y Seguros de amortización de Préstamos Hipotecarios).

3. El seguro de vida origina una serie de prestaciones de carácter pecuniario que son satisfechas por las compañías aseguradoras a los tomadores/beneficiarios de los contratos. Esta circunstancia provoca que esa renta que perciben los sujetos, personas físicas, deba ser integrada en las bases imponibles del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, tributando como rendimiento del trabajo personal en la base general, o bien, como rendimiento del capital mobiliario en la base del ahorro.

La tributación del seguro de vida ha tenido innumerables transformaciones a lo largo del *iter* legislativo recorrido a través de las cuatro décadas del IRPF en España. Por un lado, los seguros que tributan como rendimientos del trabajo cuyas reformas legislativas, han complicado su entendimiento por el contribuyente y desincentivado su contratación como instrumentos de ahorro a largo plazo, con continuos cambios en los límites de las aportaciones a realizar y las reducciones a practicar en la base general del impuesto. Y, por otro, los seguros que tributan como rendimientos de capital mobiliario cuyas modificaciones siempre han estado presididas por la búsqueda del principio de neutralidad en estas rentas, en aras de incentivar el ahorro y eliminar los desajustes tributarios entre los diferentes productos financieros.

Pues bien, en esos vaivenes legislativos apreciamos importantes cambios que afectan a:

- Los límites de las aportaciones que pueden realizar los contribuyentes con cargo los seguros que originan rendimientos del trabajo personal, desde la LIRPF 18/1991 hasta la actual LIRPF 35/2006. Igualmente, estos cambios también se manifiestan en las reducciones que pueden practicarse en la base general del impuesto, llegando incluso a la vigente eliminación de la reducción del 40% cuando se trate de percepciones de capital en forma de pago único.

- La calificación de las percepciones derivadas de los contratos de seguro de vida ya sea como rendimientos de capital mobiliario o como incrementos o disminuciones de patrimonio, cada vez que se ha publicado una nueva Ley de IRPF, e incluso durante la vigencia de estas, como ocurrió en el año 1985. Circunstancias que han provocado que estas rentas, en ocasiones, hayan estado sujetas a retención y en otras no.

- La evolución de la deducibilidad como gasto en la cuota del importe de las primas satisfechas en la primera LIRPF 44/1978 hasta la no posibilidad de deducción de ninguna cantidad en la actual.

4. El estudio del hecho imponible nos permite identificar cuáles son aquellas aportaciones y percepciones derivadas de un contrato de seguro de vida, cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria principal en el IRPF, conduciendo a las siguientes conclusiones:

- Cuando en un contrato de seguro de vida coincidan los elementos personales de tomador y beneficiario en la misma persona, el hecho imponible derivado de las prestaciones será subsumible dentro del ámbito de aplicación del IRPF.

- Y cuando, en el referido contrato, los elementos personales de tomador y beneficiario no sean coincidentes sino personas distintas, el hecho imponible derivado de las prestaciones del mismo quedará bajo la vis

atractiva del ISD. En este sentido, véase el apartado 1º del artículo 6 de la LIRPF y el apartado c) del artículo 3 de la LISD.

Pese a ello, como se ha analizado, cuando se trate de rentas procedentes de contratos de seguro que hubieran sido adquiridas por el beneficiario, cuando éste no ostentase la condición de tomador, mediante una transmisión lucrativa *inter vivos* (donación), tributarán en el IRPF como rendimientos de capital mobiliario por las rentas que se hubieren originado. Paradigma de ello lo constituye la contratación de un seguro de vida de sobrevivencia por un padre que ostentaría en sí mismo las figuras de tomador y asegurado, y que cuando alcanzase determinada edad, las percepciones de tal contingencia le fuesen satisfechas a un tercero, en concreto el beneficiario sería su hijo. Habría claramente un negocio de donación del padre hacia el hijo (gratuito e *inter vivos*) que estaría sujeto al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, cual es la constitución del capital acumulado, conforme a lo que previene el artículo 12.e) del Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. No obstante, el hijo/beneficiario deberá también tributar en el IRPF, conforme a lo dispuesto en el artículo 25.3. 4º de la LIRPF, por cada una de las rentas inmediatas, vitalicias o temporales que perciba derivadas del citado contrato, calificándolas como rendimiento de capital mobiliario. En caso contrario, cuando las mismas se adquieran *mortis causa*, tributarán por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

5. El estudio del hecho imponible no estaría completo si no se complementa con los supuestos de no sujeción y exención. Dentro del catálogo de operaciones exentas establecidas en el artículo 7 de la LIRPF aparecen varias alusiones referidas al contrato de seguro de vida. Lo cierto es que la interpretación de si las percepciones percibidas están o no exentas no es algo fácil de apreciar, así en la mayoría de las ocasiones se ha tenido que acudir a la jurisprudencia y la doctrina administrativa tributaria para poder dilucidar con cierta nitidez si la operación se encontraba dentro de la exención establecida en la norma.

Así, por ejemplo, dentro del apartado d) referido a las indemnizaciones cuya consecuencia se encuentra en la producción de un daño, cuando la indemnización percibida dimana de un seguro de vida que cubre las contingencias de fallecimiento, invalidez permanente absoluta o total y gran invalidez, producidos por cualquier causa,

incluido un accidente, la misma estará sujeta y no exenta. Al ser este el criterio jurisprudencial seguido por nuestro Tribunal Supremo. Sin embargo, en los últimos años este criterio se ha ido matizando, tanto en las resoluciones de la DGT como en las propias resoluciones judiciales, sobre todo en las Sentencias de los Tribunales Superiores de Justicia que abogan por un criterio más flexible, considerando aplicable la exención, si pese a ser un seguro de vida se cubre la contingencia de accidentes, o en especial, cuando se trate de un seguro calificado como mixto.

6. Al proceder al estudio de las exenciones previstas en los apartados ñ) y v) del artículo 7 de la LIRPF, descubrimos con asombro dos tipos de contrato de seguro de vida que han nacido y se han regulado mediante dos Disposiciones adicionales en la LIRPF. Así en la Disposición adicional tercera de la LIRPF se establece qué son los Planes Individuales de Ahorro Sistemático, los requisitos del contrato, y remite el resto de regulación al apartado de la exención referida. Igualmente ha ocurrido con los Planes de Ahorro a Largo plazo (SIALP) en la Disposición adicional vigesimosexta. Nos encontramos con dos contratos de seguros de vida que, en lugar de ser regulados en la legislación Mercantil o Civil, han sido regulados en dos Disposiciones adicionales de una Ley tributaria. Estimamos que no ha sido una buena técnica legislativa la empleada por el legislador. La técnica legislativa debe ser algo más que una buena redacción de la Ley. La normación del de seguro de vida como figura contractual debería realizarse de forma homogénea, atendiendo a criterios sistemáticos y de organización en el Derecho Común, más concretamente dentro de la rama mercantil, al constituir un contrato claramente de naturaleza mercantil y no en las disposiciones adicionales de una ley tributaria, atendiendo al principio de seguridad jurídica proclamado por nuestro Texto Constitucional. Ello nos conduce a pensar que las Disposiciones adicionales de la LIRPF, en los últimos años, se han convertido en un cajón de sastre, especialmente con respecto los contratos de seguro de vida. Confiamos que en la futura reforma o nueva LCS se aborde de modo profundo y uniforme la regulación del contrato de seguro de vida, configurando un texto completo y bien estructurado, de contenido claro, armónico dentro de nuestro ordenamiento jurídico y aglutinador de todas y cada una de las tipologías contractuales de seguros.

7. Han sido muchas las reformas normativas efectuadas sobre los rendimientos de capital mobiliario generados por los seguros de vida, durante la vigencia de la actual LIRPF, tal y como ha quedado constatado en este trabajo de investigación. Si bien, la última y de gran calado ha sido la publicación de la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, de reforma parcial del IRPF, en cuya Exposición de Motivos se hace constar que con la reforma se pretende la estimulación del ahorro a largo plazo dotando a las rentas del ahorro de una mayor eficiencia y neutralidad mediante un tratamiento fiscal más homogéneo. Entre estas modificaciones merecen subrayarse, las letras ñ) y v) del artículo 7 dedicado a las exenciones; el número 1 de la letra a) del apartado 3 del artículo 25 correspondiente a los seguros de vida mixtos cuando el rendimiento proviene de la percepción de capitales diferidos en concepto de supervivencia; y la reforma del régimen transitorio establecida en la Disposición transitoria cuarta relativa a los rendimientos de capitales diferidos de los seguros de vida generadores de incrementos y disminuciones de patrimonio que hayan sido originados con antelación al 1 de enero de 1999.

Las reformas ocasionadas sobre la tributación de los contratos de seguros de vida generadores de rendimientos de trabajo personal tampoco han sido menores como lo demuestra la evolución del tratamiento jurídico tributario que han tenido las aportaciones y las prestaciones generadas desde la primera LIRPF 44/1978 hasta la última modificación sufrida con la Ley 26/2014. Estas últimas, y en aras del principio de seguridad jurídica, con continuas adicciones por el legislador en la Disposición transitoria duodécima.

8. Ello viene a reforzar nuestra convicción de que el legislador en la regulación tributaria del seguro de vida en el IRPF no ha seguido un sendero armonizado, sino que ha ido “parcheando” una y otra vez el articulado del impuesto, al albur de las diferentes necesidades económicas y políticas, pero sin buscar una tributación sistémica y a largo plazo de una figura contractual tan importante como resulta ser el contrato de seguro de vida. Ello lo evidencia la existencia del actual régimen transitorio en el impuesto, muy complicado para el contribuyente, que provoca numerosos problemas a la hora de determinar la fiscalidad de esta figura contractual.

La diferencia de tratamiento tributario en los seguros de vida según origen en rendimientos de trabajo personal o de capital mobiliario, pone de manifiesto la dualidad del impuesto, determinando gravámenes impositivos distintos para los contribuyentes en función de la fuente de su renta.

Es notorio el objetivo persistente del legislador a lo largo de casi cuatro décadas por conseguir otorgar una tributación a las rentas del ahorro fundamentada en los principios de neutralidad y equidad fiscal, cuyo resultado ha sido un trato más favorable hacia estas rentas en detrimento de las rentas del trabajo personal que han sido las que han soportado mayoritariamente la carga tributaria pese a su tributación mediante una escala progresiva. Ha sido reiterada la doctrina que se ha ocupado de esta cuestión. Como botón de muestra, y en lo que atañe a nuestro análisis, en el último *Informe de la Comisión de expertos para la reforma del sistema tributario español* del año 2014, el Comité de expertos se plantea en relación a los instrumentos de previsión social, entre los que se encuentran los seguros de vida que tributan como rendimientos del trabajo, si no sería más beneficioso sustituir el incentivo fiscal de reducción en la base por una deducción en la cuota, y que además estos rendimientos pasen a tributar como rendimientos a integrar en la base del ahorro.

Ante esta tesitura, nos planteamos si los seguros de vida que sirven como instrumentos para garantizar los compromisos por pensiones debieran de recibir un tratamiento tributario más favorable y flexible, máxime en los tiempos actuales en que se discute la viabilidad del actual sistema de pensiones estatal y se pretende incentivar la contratación de instrumentos previsionales. Al tributar estos contratos de seguro como un rendimiento de trabajo personal, durante la vigencia del contrato las aportaciones reducen la base general para el contribuyente, haciendo que la carga tributaria sea menor; pero más tarde, llegado el vencimiento del contrato con la jubilación, y quizás con una menor capacidad económica del tomador/beneficiario, se produce la tributación del rendimiento en el impuesto, tributación que se torna abusiva en el supuesto de optar por percibir la cantidad en forma de capital, siendo más favorable el cobro mediante una renta y no como un pago único. Quizá una propuesta de *lege ferenda*, un tanto arriesgada, sería la de exencionar de tributación en el IRPF a aquellas percepciones derivadas de contratos de seguro de vida (tras un periodo mínimo de antigüedad en las aportaciones -x años-), que se cobren dentro del periodo de jubilación y en forma de renta vitalicia. Ello, sin duda, supondría un gran estímulo para los contribuyentes-

ahorradores con fines previsionales y coadyuvaría, en cierto modo, al sostenimiento de nuestro sistema de pensiones.

Dentro de este grupo de seguros, que originan rendimientos del trabajo, se sitúa el seguro de dependencia cuya contratación ha resultado ínfima entre la población española, quizás debido a sus pocos incentivos fiscales, que lo hacen poco o nada atractivo en comparación con otros productos financieros, y ello pese a que los ratios demográficos auguran una sociedad con una mayor esperanza de vida y, por tanto, con un número mayor de personas mayores y dependientes, que necesitaran mayores recursos económicos para solventar sus necesidades que no pueden provenir exclusivamente del sector público.

9. Los seguros de vida que originan rendimientos de capital mobiliario tributan dentro de la base imponible del ahorro sometidos a una escala que ha ido evolucionando desde el año 2011 hasta nuestros días, y cuyos tipos han desarrollado una pequeña progresividad dependiendo de la cuantía de la base liquidable, oscilando entre el 19% y el 23%. Las aportaciones efectuadas en estos contratos, a diferencia de aquellos que tributan como rendimientos del trabajo, no reducen la base imponible del impuesto. Sin embargo, destacan por la mayor flexibilidad en el rescate. Su ventaja fiscal en el caso de los Planes Individuales de Ahorro Sistemático y los Seguros Individuales de Ahorro a Largo Plazo reside en la exención de la tributación de los rendimientos que se generen durante todo el periodo de vigencia del contrato, siempre que se rescaten en forma de renta y hayan transcurrido más de cinco años desde la constitución del mismo.

Dentro de este grupo de seguros destacan los *Unit Linked*, seguros de vida en los que el tomador asume el riesgo de la inversión. Se trata de un seguro completamente líquido, es decir, el tomador puede rescatarlo en cualquier momento. Participa de las ventajas fiscales de los seguros de vida si reúne los requisitos previstos en el artículo 14.2.h) de la LIRPF y de la rentabilidad y flexibilidad propios de un producto de inversión.

10. Desde hace unos pocos años la economía ha sufrido una evolución sin precedentes, marcada en gran parte por la irrupción de las tecnologías de la información. Dentro del mercado asegurador ha irrumpido con fuerza el fenómeno *InsurTech*, que incorpora las nuevas tecnologías digitales (Inteligencia artificial (IoT), *wearables*, *roboadvisors*, *smart contract*, *blockchain*) para la prestación de servicios y contratación de productos relacionados directamente con el seguro. Ello dificulta la aplicación del Derecho Tributario a los obligados tributarios que pueden residir o tener el EP en otro país distinto al nuestro. Se trata de conflictos que surgen dentro del seno de la fiscalidad internacional.

Debido al dinamismo del fenómeno de la globalización, la residencia fiscal tanto de personas físicas como de entidades jurídicas se constituye en el nexo o punto de conexión más significativo y, al mismo tiempo, más conflictivo en la tributación del hecho o hechos imposables derivados del contrato de seguro, en especial del de vida. La complejidad tributaria que presenta esta figura contractual hace preciso fijar una regulación propia, distinta de la general, sobre la residencia fiscal y el EP.

Estados Unidos, la Unión Europea y España en particular, están especialmente preocupados por prevenir y frenar la evasión y el fraude fiscal. A tal efecto, y como medida preventiva de ello, han surgido en los últimos tres años nuevas obligaciones informativas tributarias que afectan de un modo directo al ámbito subjetivo del contrato de seguro. Afectando a aquellos contribuyentes que obtienen o satisfacen primas, y que, o bien obtienen capitales o rentas derivadas de la suscripción de un seguro, o bien son los pagadores de ese tipo de prestaciones.

La consecuencia directa de esta preocupación ha sido la normativa numerosa sobre asistencia mutua publicada por la Unión Europea mediante Directivas y Reglamentos. Su resultado ha sido su transposición a la normativa interna española mediante la modificación de la normativa tributaria existente y la creación de toda una serie de declaraciones tributarias de carácter informativo.

Estas declaraciones tributarias de carácter informativo, cuyo núcleo central pivota alrededor del criterio de residencia fiscal, se pueden visualizar en los Modelos tributarios 720, 289, 290, 231 y 232. Las mismas han incidido directamente sobre el sector asegurador, originando una gran carga fiscal a todos los sujetos que intervienen en él, tanto a los consumidores como a las propias compañías aseguradoras. En algunos

de estos modelos hay una duplicidad de información tributaria, con la que ya cuenta la propia Administración Tributaria. Sería del todo deseable, que existiese una unificación de estas obligaciones de información tributarias derivadas de la asistencia mutua en un único modelo o formulario que acabase con las duplicidades o solapamientos, y rebajase la carga fiscal. Como dice la Directiva 2016/881 del Consejo “las compañías aseguradoras presentan unas características específicas que precisan de un enfoque individualizado”.

11. La industria aseguradora se está transformando, tradicionalmente el producto ha sido lo más importante, ahora se ha evolucionado y lo más significativo es el conocimiento del cliente, sus demandas y exigencias.

En esa evolución ha incidido la llamada economía colaborativa y/o economía digital, mediante el fenómeno *Insurtech*. La economía colaborativa, en sí misma, presenta numerosos interrogantes en el ámbito tributario, pero si además se vincula con el mercado asegurador, la complejidad es máxima.

Los seguros *peer to peer* tienen muy difícil encaje en la legislación aseguradora, no aparecen en la definición de seguro del artículo 1 de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (en adelante, LCS), y tampoco en la Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las entidades aseguradoras (en adelante, LOSSEAR). Y, si bien, en la Directiva y futura Ley de Distribución del seguro se aborda la regulación de las páginas *web*, no se hace ninguna mención concreta a este tipo de seguros o plataformas que los ofertan. La tributación de estos nuevos operadores de la industria aseguradora dependerá de la funcionalidad que adopten.

No se puede obviar que lo ideal sería establecer una tributación unitaria y uniforme a todas las empresas aseguradoras digitales o *Start Ups* que comienzan a inundar el mercado, independientemente del ámbito geográfico en el que oferten sus productos. Es cierto que la Unión Europea ha prestado especial atención a este fenómeno realizando varias propuestas, sin embargo, tiene un gran desafío por delante que viene representado por el límite que supone la soberanía nacional de cada uno de los Estados miembros. Se hace precisa y urgente una armonización fiscal, por lo menos en el ámbito europeo, aunque sería deseable en el ámbito internacional, sobre qué

operaciones aseguraticias deben ser gravadas, dónde, y qué impuesto y su correspondiente gravamen deben implementarse teniendo presente los principios de justicia material del Derecho Tributario.

El futuro inmediato trae importantes retos al sector como los *Smart Contracts* o contratos inteligentes, articulados mediante la tecnología Blockchain, que se originan, verifican y ejecutan en millones de equipos informáticos al mismo tiempo, mediante algoritmos matemáticos, y cuyos contratantes son simples códigos alfanuméricos, que además obvian la presencia de intermediarios. La pregunta que nos formulamos es ¿cuál será en estos supuestos la legislación tributaria aplicable?, máxime si desconocemos quienes son los sujetos intervinientes cuya identidad se reduce a un código, desde dónde operan, cuál es el lugar y el momento en los que se formaliza el contrato, caracteres necesarios para determinar cómo, dónde y cuándo se entiende realizado el hecho imponible.

ÍNDICE DE BIBLIOGRAFÍA

AGUALLO AVILÉS, A y BUENO GALLARDO, E., Observaciones sobre el alcance de los principios constitucionales del art. 31.1 CE, en: ALBIÑANA GARCIA-QUINTANA, C., GÓNZALEZ GARCÍA, E., RAMALLO MASSANET, J., LEJEUNE VALCARCEL, E., YÁBAR STERLING, A. (coord.), *Estudios en homenaje al profesor Pérez de Ayala*, 2007.

ALAMO CERRILLO, R., *La economía digital y el comercio electrónico, su incidencia en el sistema tributario*, Madrid, 2016.

- “Familia e IRPF”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 21/2016.

ALBIÑANA GARCIA QUINTANA, C., “El seguro de a en el Impuesto sobre la Renta”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 63/1992, 1992.

ALIAGA AGULLÓ, E. y SÁNCHEZ SÁNCHEZ, A., “Tributación de las prestaciones derivadas de los sistemas de previsión social voluntarios en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones”, en: *Información Fiscal*, núm. 5, 1994.

ALIAGA AGULLÓ, E., “Régimen tributario de los seguros *Unit Linked*”, en: *Revista Impuestos* núm. 15/16, año XVI, 2000.

ALONSO ALONSO, R., *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Comentarios y Casos Prácticos*, Vol. 1, 2ª ed., CEF, 2012.

- “Análisis de las modificaciones introducidas en el IRPF por la Ley 26/2014 de reforma de la Ley 35/2006”, en: *Estudios Financieros. Revista de Contabilidad y Tributación: comentarios y casos prácticos*, núm. 382, 2014.

ALONSO SOTO, R., Los contratos de seguro, en: MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A. y ROJO FERNANDEZ-RIO, A., *Lecciones de Derecho Mercantil*, Volumen II, Decimotercera Edición, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2015.

ALONSO, J.M., *La Historia del seguro en España*, En: <http://www.historiadelseguro.com/articulos-publicados/1908-ano-de-oro-del-seguro-espanol> [última visita 26/10/2018].

ALVAREZ BARBEITO, P., “Contenido del Dictamen motivado de la Comisión Europea sobre el Modelo 720”, en: *Análisis de Gómez-Acebo & Pombo*, enero 2019. Disponible en: <https://www.ga-p.com/publicaciones/contenido-del-dictamen-motivado-de-la-comision-europea-sobre-el-modelo-720/> [última visita 01/02/2019].

ÁLVAREZ GARCÍA, S. y APARICIO PÉREZ, A., “Un análisis de la fiscalidad de los sistemas de previsión social”, en: *Revista Universitaria de Ciencias del Trabajo*, núm. 11, 2010.

ÁLVAREZ OLALLA, P., “Repaso a la jurisprudencia del pasado año en materia de impago de primas de seguro”, en: *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, núm. 4/2016, parte Comentario.

ANEIROS PEREIRA, J., “Los planes de pensiones de empleo en la Ley 35/2006 del IRPF”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 126, 2008.

ANES ÁLVAREZ DE CASTRILLÓN, R., “Creación de las Cámaras de Comercio. La Cámara de Comercio de Gijón”, en: *Cuadernos De Historia Del Derecho*, núm. 2004: Extra-1.

ANGULO RODRÍGUEZ, L., “La reforma de la Ley de Contrato de Seguro a los veinte años de su aprobación”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 104, 2000.

ANTÓN PÉREZ, A., “Las operaciones de seguros en el Impuesto sobre la Renta”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 63/1992.

ARIZA RODRÍGUEZ, F., “El camino hasta Solvencia II en la industria europea del seguro y perspectivas de seguro”, en: *Revista Universitaria Europea*, núm. 18, 2013.

ARRANZ DE ANDRÉS, C., “La sujeción al ISD del contrato de seguro de vida y otras figuras afines”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 20, 2013.

- “El contrato de seguro de vida en el ISD”, en: *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 169, 2016.

ARRANZ DE ANDRÉS, C., BADAS CEREZO, J., y MARCO SAN JUAN, J.A., *Renta y Patrimonio 2015*, Lex Nova, 2015, disponible en: <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I8ffa3040b0cd11e4a80901000000000&srguid=i0ad82d9a0000016884b037e7d025c5f4&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=#> [última visita 10/12/2018].

AYALA CAÑÓN, L. *et alli*, “El tratamiento de las fuentes de renta en el IRPF y su influencia en la desigualdad y la redistribución”, en: *Papeles de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, Serie Economía*, núm. 25, 2006.

BAROJA, P., *El Árbol de la Ciencia*, 1911.

BATALLER GRAU, J., “La reforma de la Ley del Contrato de Seguro”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, 279, 2011, p. 205; LOZANO ARAGÜES, R., “La Ley de Contrato de Seguro veinticinco años después”, en: *Revista Española de Seguros*, núms. 123-124, 2005.

BATALLER GRAU, J., LATORRE CHINER, N., OLAVARRÍA IGLESIA, J. (coord.), *Las obligaciones y deberes del tomador/asegurado*, en: *Derecho de los seguros privados*, 2007.

BAUCHI, J.H., “De tonti aux tontines”, *Jurisclasseur périodique, édition natariale*, 1994.

BENITEZ DE LUGO RODRIGUEZ, F., *Tratado de Seguros*, Tomo I, Madrid, 1942.

BENITO OSMA, F., El seguro de grupo: previsión y crédito, en: BATALLER GRAU, J. (dir.) y VEIGA COPO, A.B. (dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, Aranzadi, 2014.

- “Comentario a la Sentencia 12 de marzo de 2015 (RJ 2015/1459)”, en: *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, núm. 99, Septiembre-Diciembre, 2015.
- La protección del cliente en el mercado asegurador, en: *Estudios y Comentarios Legislativos*, Editorial Aranzadi (Civitas), 2014. Disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I303f16107ff611e3bb2b01000000000&srguid=i0ad82d9a00000168133e3c31ce4793e0&src=withinResuts&spos=9&epos=9&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=> , [última consulta 02/01/2019].

BERMÚDEZ BALLESTEROS, M.S., “Los contratos *Unit Linked* están excluidos del ámbito de aplicación de la Directiva 85/577, referente a la protección de los consumidores en el caso de contratos negociados fuera de los establecimientos comerciales”, en: *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 2/2012.

BLANCO, A., CHUECA, A. y LÓPEZ RUÍZ, J.A. (coords.), *INFORME España 2017*, Cátedra José María Martín Patino de la Cultura del Encuentro, Universidad Pontificia Comillas, Madrid, 2017.

BLANCO GARCÍA, S. y CARVAJAL MOLINA, P., “Antecedentes del Seguro a Prima”, *Documentos de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y empresariales (Universidad Complutense)*, núm. 4, 2001.

BOLDÓ RODA, C., *El beneficiario en el contrato de Seguro de a*, ed. Bosch, Barcelona, 1988, disponible en: <https://app.vlex.com/#WW//279773>, [última visita 10/12/2017].

BRICEÑO RUIZ, A., *Derecho de la Seguridad Social*, Textos Jurídicos Universitarios, segunda edición, México, 2015, disponible en: https://books.google.es/books?id=xctHDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=derecho+de+la+seguridad+social&hl=es&sa=X&ved=0ahUKewid_7W_36zjAhUOEBQKHcP7AqwQ6AEILjAB#v=onepage&q=derecho%20de%20la%20seguridad%20social&f=false [última consulta 10/01/2019].

BUSTO LAGO, J.M., “Designación de los beneficiarios en los contratos de seguro de cobertura de fallecimiento”, en: *Revista Xurídica Galega*, núm. 57, 2007.

CAAMIÑA DOMÍNGUEZ, C.M., “Los contratos de seguro del art. 7 del Reglamento Roma I”, en: *Revista: Cuadernos de Derecho Transnacional*, octubre 2009, Vol. 1, Núm. 2.

CALDERON CARRERO, J.M., “El paquete europeo (2018) en materia de Fiscalidad de la Economía Digital”, en: *Carta Tributaria. Revista de Opinión*, núm. 39.

CALVO VERGEZ, J., “La aplicación de la orden HAP/72/2013, de 30 de enero, por la que se aprueba el modelo 720, declaración informativa sobre bienes y derechos situados en el extranjero. Principales cuestiones conflictivas”, en: *Revista Quincena Fiscal* núm. 17/2014.

- “Principales novedades de la campaña de Renta 2015 tras la reciente reforma tributaria”, en: *Aranzadi Digital* núm. 1/2016, parte Estudios y Comentarios. Disponible en: <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=Ibb67e8301d5a11e6a0a5010000000000&srguid=i0ad82d9a0000016db5470c7277fec1f5&src=withinResuts&spos=7&epos=7&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, [última consulta 10/09/2019].
- “La nueva fiscalidad de los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) y de las rentas vitalicias aseguradas en el IRPF”, en: *Gaceta fiscal*, núm. 377, 2017.

CALVO VERGEZ, J., CALZADA CONDE, M.A., La protección del asegurado en la Ley de Contrato de Seguro, en: BATALLER GRAU, J. (dir.) y VEIGA COPO, A.B. (dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, Aranzadi, 2014.

CARBONELL PUIG, J. *Los contratos de seguro de vida*, Ed. BOSCH, Barcelona, 1994.

CARUANA DE LAS CAGIGAS, L., GONZÁLEZ RUIZ, L., y NUÑEZ, G., *La Contribución de Utilidades y la Estadística Empresarial en España: la reforma administrativa de la industria del seguro y el crecimiento del sector a principios del siglo XX*. Versión preliminar, Grupo de Estudios Históricos sobre la empresa, Universidad de Granada, 2014. Disponible en: <http://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/33390/gregorio%20nu%C3%B1ez.pdf?sequence=1> [última visita 26/10/2018].

CASADO ALONSO, H., “El mercado internacional de Burgos en el siglo XVI”, en: *Boletín de la Institución Fernán González*, núm. 2019, Burgos, 1999.

- “Burgos, Bolsa internacional de Seguros en los siglos XV y XVI”, en: *Revista de Responsabilidad Civil, Circulación y Seguro - Cuadernos de Historia del Seguro*, Año 1, núm. 3.
- “El seguro marítimo en la Carrera de Indias en la época de Felipe II”, en: *Comercio y Cultura en la Edad Moderna, Comunicaciones de la XIII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*, Universidad de Sevilla, 2015.

CAYERO BILBAO, J.A., “Los puntos de conexión civiles y fiscales en el País Vasco”, en: *Revista Zergak: Gaceta tributaria del País Vasco*, núm. 35, 2008.

CAYÓN GALIARDO, A., "Las rentas irregulares y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas", en: *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 22, abril/junio 1979, Civitas.

CEF FISCAL.IMPUESTOS, Editorial de 30/08/2019, *Últimas sentencias sobre las sanciones relacionadas con el Modelo 720 informativo de bienes y derechos en el extranjero*, disponible en: <https://www.fiscal-impuestos.com/ultimas-sentencias-sobre-sanciones-relacionadas-modelo-720-bienes-extranjero.html>, [última consulta 04/09/2019].

CHICO DE LA CÁMARA, P. y HERRERA MOLINA, P.M., “¿Ha desaparecido el régimen transitorio de las plusvalías? (Desencantos y sobresaltos tras la STC 189/2005)”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm.1/2006.

CIUDAD DE LAS POZAS, S., “El riesgo en el seguro de vida”, en: *Revista de la Asociación de Abogados especializados en Responsabilidad Civil y Seguro*, núm. 46, 2013.

CLAVIJO HERNÁNDEZ, F., *Los rendimientos del capital en el nuevo Impuesto sobre la Renta de las personas físicas*, Madrid, 1980.

COLEGIO DE GESTORES ADMINISTRATIVOS DE MADRID, 2016, “Préstamo hipotecario en la Declaración de la Renta”, *ELDERECHO.COM (en línea)*, 22 de abril, disponible en: <https://elderecho.com/prestamo-hipotecario-en-la-declaracion-de-la-renta>, [última consulta 16/09/2019].

COLLADO VILLALTA, P., “El Consulado de Sevilla: por un mayor protagonismo en la Carrera de Indias (1591-1608)”, en: TORRES RAMÍREZ, B., Y HERNÁNDEZ PALOMO, J.J., *Andalucía y América en el Siglo XVI: actas de las II Jornadas de Andalucía y América*, celebradas en la Universidad de Santa María de la Rábida, marzo 1982), Vol. 1, 1983.

COMISIÓN PARA LA REFORMA DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS, *Informe para la reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 3 de abril de 2002.

CORDÓN EZQUERRO, T., “25 años de tributación de las rentas del ahorro en el IRPF: Propuestas y reflexiones en los libros blancos de reforma (1990, 1998, 2002 y 2014) y leyes de aplicación”, en: *Revista Quincena Fiscal, número especial, 1ª edición*, septiembre 2017.

CORONAS GONZÁLEZ, S.M., “La Ordenanza de seguros marítimos del Consulado de la Nación de España en Brujas”, en: *Anuario de historia del Derecho español*, núm. 54, 1984.

CORRALES ELIZONDO, A., La regla proporcional y la Ley de Contrato de Seguro, en: VERDERA Y TUELLES, E., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro*, Vol. 1, 1982.

CROCE B., *Logica*, Ed. Laterza, Bari, 1967, p. 183.

CRUZ BARNEY, O. *El riesgo en el comercio Hispano-indio: préstamos y seguros marítimos durante los siglos XVI a XIX*. Editado por el Instituto de investigaciones Jurídicas, México, 1998, tomado de las *Ordenanzas del Consulado de Sevilla de 1556*, núm. 25. Artículos 27 a 60 sobre regulación del Contrato de Seguros.

CRUZ PADIAL, I. “La economía digital en BEPS: Una síntesis”, en: *Revista Nueva Fiscalidad* núm. 2/2016, p. 36.

CUBERO TRUYO, A., Medidas adoptadas en tiempo de crisis en materia de fiscalidad internacional, en: MALVÁREZ PASCUAL, L. Y RAMÍREZ GÓMEZ, S. (dir.), *Fiscalidad en tiempos de crisis*, ed. Thomson Reuters Aranzadi, 2014.

CUYÁS PRAT, D. y COCA FRAILE, C., “Situación actual de la obligación de declarar los bienes en el extranjero”, en: *Actualidad Jurídica Aranzadi*, núm. 946, 2018.

DE ANDRÉS SÁNCHEZ, J., “Comparación de la tributación del ahorro en el Real Decreto Legislativo 3/2004 y en la Ley 35/2006”, en: *Boletín Económico de ICE* núm. 2905, Año 2007.

DE JUAN Y LEDESMA, A., “Fiscalidad del Comercio Electrónico: mito o realidad”, en: *Estudios Financieros, Revista de Contabilidad y Tributación, comentarios y casos prácticos*, núm. 204, marzo-2000.

DE LA VEGA JUSTRIBÓ, B., “La protección del tomador y del asegurado dependiente en el seguro privado de dependencia”, en: BATALLER GRAU, J.(dir.) y VEIGA COPO, A. (dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, Civitas Thomson-Reuters, 2014.

DE LA VILLA GIL, L.E., La influencia de la Ley de Accidentes de Trabajo de 1900 en la construcción del ordenamiento laboral español, en AA.VV.: *Cien años de Seguridad Social*, Fraternidad-Muprespa, Madrid, 2000.

DE PAZ CARBAJO, J.A., “Régimen jurídico y fiscal de los patrimonios protegidos de las personas con discapacidad: su aplicación a los contratos de seguro de a”, en: *Tribuna Fiscal: Revista Tributaria y Financiera*, núm. 2002-2003, 2007.

DEL CAMPO ZAFRA, A., “La Comisión Europea lleva el Modelo 720 ante el Tribunal Justicia UE: jaque mate tras nuestra denuncia en febrero 2013”, en el *Blog del Despacho de Abogados DMS Consulting*, disponible en: <https://www.consultingdms.com/la-comision-europea-lleva-el-modelo-720-ante-el-tribunal-justicia-ue-jaque-mate/> [última consulta 3/1/2020].

DEL CAÑO ESCUDERO, F., El contenido mínimo de la póliza en la Ley de Contrato de Seguro, en: VERDERA Y TUELLS, E. (coord.), *Comentarios a la Ley del Contrato de Seguro*, CUNEF, Vol. I.

DEL PINO TOSCANO, F.J., “El Préstamo a la Gruesa en la Carrera de Indias”, en: NAVARRO ANTOLÍN, F. *et al* (Coord.), *Orbis incognitus: avisos y legajos del Nuevo Mundo: homenaje al profesor Luis Navarro García*, Vol. 2, 2007.

DEL VALS MINGO, M.M., Los Consulados en el tráfico indiano, en: ANDRÉS-GALLEGO, J. (dir.), *Tres grandes cuestiones de la historia de Iberoamérica: ensayos y monografías: Derecho y justicia en la historia de Iberoamérica: Afroamérica, la tercera raíz: Impacto en América de la expulsión de los Jesuitas*, Fundación Mapfre, 2005.

DELMÁS GONZÁLEZ, F.J., “La tributación del ahorro en el nuevo IRPF”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 18/2007, 2007.

Diario Digital elEconomista, de fecha 10/01/2018, disponible en: <https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/8856599/01/18/Invertir->

[en-planes-Ahorro-5-de-la-banca-solo-renta-como-maximo-un-05-al-ano.html](#), [última visita 01/12/2018].

Diccionario de la lengua española, Real Academia Española. Editorial Espasa, 23ª Edición, 2014. Disponible en: <http://dle.rae.es/?id=XyrEzmC> [Última visita 10/07/2017].

Diccionario del seguro de Fundación MAPFRE, disponible en: https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/p/participacion-en-beneficios.jsp, [última visita 31/12/2019].

XIX Dictamen del Observatorio de la Ley 39/2006 de Promoción de la Autonomía Personal y atención a las personas en situación de Dependencia. Marzo 2019. Disponible en: <https://www.directoressociales.com/images/Dec2019/INFO%20GLOBAL%20XIX%20DICTAMEN%20V2-2.pdf>, [última visita 02/10/2019].

DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, J., “Las Ordenanzas de Bilbao como antecedente de la Codificación Mercantil en España”, en: *Jado: boletín de la Academia Vasca de Derecho = Zuzenbidearen Euskal Akademiaren aldizkaria*, Año 10, núm. 22, 2011.

DONETI, A.: *Los seguros privados*, Editorial Bosch, Barcelona, 1966.

DUARDO SÁNCHEZ, A., “La exclusión fraudulenta del estatus de establecimiento permanente”, en LUCAS DURAN, M. y DEL BLANCO GARCIA, A. (Dir.), *Documentos de Trabajo núm. 3/2018 del Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid, 2018.

DUQUE SANTAMARIA, P., Evolución de la supervisión de la documentación contractual y técnica de los productos de seguro en España, en: *Revista ICE El sector asegurador y de los planes y fondos de pensiones*, nov.-dic., núm. 833, 2006.

DUQUE SANTAMARÍA, R., Aspectos financieros y actuariales del *Unit Linked*, en: *Revista Española del Seguro*, núm. 176, 2018.

DURÁN BERNARDINO, M., “La incidencia de las últimas reformas en materia de dependencia ¿sostenibilidad o destrucción del sistema?”, en: *Revista de Información Laboral* núm. 5/2015, parte Artículos doctrinales, ed. Aranzadi, 2015.

ECHEGARAY EIZAGUIRRE, L., *Historia de la Investigación Social. Un viaje desde la primera encuesta (S. XVIII) a la actual investigación on line*, Madrid, 2018.

EDITORIAL, “¿Quiénes están obligados a presentar el modelo informativo 720 en su declaración?”, en: *Inversión&Finanzas.com*, 21/01/2018, disponible en: <http://www.finanzas.com/noticias/declaracion-renta/20180121/quienes-estan-obligados-presentar-3765006.html>.

EDITORIAL DE CULTURA, “Crónica negra de la Historia: la maldición de los Borbones”, en: *La Razón, Diario de Noticias de España y actualidad*, 5 septiembre 2016, disponible en: <https://www.larazon.es/cultura/la-maldicion-de-los-borbones-EC13449278>

ELU TERAN, A. Comunicación: “Los seguros privados ante el surgimiento del seguro social de vejez en España, 1900-1936”, en: *X Congreso Internacional de la AEHE 8, 9 y 10 de Septiembre 2011 Universidad Pablo de Olavide (Sevilla)*.

ESCUDEBUENO, J., ESCUDER VALLÉS, R. Y VEGAS MONTANER, A., Historia de las Tablas de mortalidad españolas y su evolución, capítulo 19, en: BASULTO SANTOS, J. Y GARCIA DEL HOYO, J.J. (coord.), *Historia de la probabilidad y la estadística (IV)*, 2009.

ESTEBAN PAÚL, A., “Régimen fiscal de los seguros de vida individuales”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 1, 2001.

FALCÓN Y TELLA, R., “Las percepciones del asegurado y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”, en: MARTÍNEZ LAFUENTE, A. (dir.) *et al.*, *Estudios sobre la tributación del seguro privado*, Madrid, 1986.

- “Interpretación jurídica y primas únicas: el criterio de la Audiencia Nacional”, en: Editorial de la *Revista Quincena Fiscal*, núm. 3/1998.
- *Devengo y determinación de la norma aplicable en la nueva Ley General Tributaria*, Comunicación, en: *Jornadas de Estudio sobre la nueva Ley General Tributaria*, 22-25 Noviembre 2004 en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid, España
- “De nuevo sobre el Decreto-Ley en materia tributaria: análisis de la STC 189/2005, de 7 de julio”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 16/2005.
- “Los *Unit Linked* luxemburgueses y la Res. DGT 15 diciembre 2008: ¿un cambio de criterio?”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 6/2009 parte Editorial.
- “El modelo 720 (y II): ¿es una obligación, son tres, o se trata de una obligación inexigible hasta que se apruebe un modelo para la presentación en papel?”, en: *Revista Quincena Fiscal* núm. 12/2013.
- *Derecho Financiero y Tributario (Parte General)*, Servicio de publicaciones Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid, 2018.

FERNÁNDEZ JUNQUERA, M., *La tributación del Seguro Privado*, ed. IEF, Madrid, 1975.

- “El seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 37/1981.

FERNÁNDEZ, P., AGUIRREAMALLOA, J. Y CORRÉS, L., “Rentabilidad de los Fondos de Pensiones en España. 2001-2011”, en: *Documento de Investigación DI-947 IESE Business School*, Universidad de Navarra, Febrero 2012.

FERNÁNDEZ MANZANO, L.A., y RUIZ ECHAURI, J. (COORD.), BOFILL MORIENTES, J., CORREA RUIZ, M., MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, V., REQUEIJO TORCAL, A., VÁZQUEZ ACEDO, F. “*Comentarios a la LOSSEAR*”: *Un análisis de*

la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, Madrid, España, Ed. Hogan Lovells, 2015.

FERNÁNDEZ NAVARRETE, D., *Fundamentos económicos de la Unión Europea*, Ed. Thomson, 2007.

FERRANTE, A., “Sentencia 23 noviembre 2015. Contrato de seguro de accidente, muerte e intencionalidad del asegurado”, en: *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil* núm. 101, Mayo-Agosto 2016.

FERRUZ AGUDO, L. Y ANDREU SÁNCHEZ, L., “La aparición de los planes de ahorro sistemático en España: situación actual y perspectivas”, en: *Boletín Económico de ICE*, núm. 2908, 2007.

FRAX ROSALES, E. y MATILLA QUIZA, M.J., “Centenario de la Ley de Seguros de 1908 (I): la legislación sobre el sector asegurador en España, 1908-1935”, en: *Revista Española de Seguros: Publicación doctrinal de Derecho y Economía de los Seguros Privados*, núm. 133-134.

- “Los seguros en España 1830-1934”, en: *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Año núm. 14, núm. 1, 1996.
- “La evolución del sector seguros en Francia y España. 1800- 1936”, en: NUÑEZ, C.E. (ed), *Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18th century to today*, Sevilla, 1998.

GALAPERO FLORES, R.M., “Retroactividad de las normas fiscales y tratamiento fiscal de las rentas irregulares. (Asuntos tratados en la Sentencia de la AN de 12 de mayo de 2005, Sala de lo Contencioso-Administrativo, sección 2ª)”, en: *Revista Aranzadi Jurisprudencia Tributaria*, núm. 14/2006, parte Estudio, 2006.

- *Las rentas del trabajo en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: estatuto jurídico tributario*, Ed. Dykinson, 2015.

GALDEANO I. y AUMENTE, P., “Retos de las aseguradoras en un entorno continuado de tipos de interés bajos”, en: *Revista Cuadernos de Información Económica*, núm. 254, septiembre-octubre, 2016.

GALLEGO LOSADA, R., *Sistemas privados de pensiones en las empresas españolas*, Dykinson, 2001.

GALLEGOS DIAZ DE VILLEGAS, J.E., *Modalidades clásicas y modernas del seguro de a entera. Los seguros Unit Linked*, Fundación Mapfre Estudios, 1997.

GAMBINO, A., *L'assicurazione nella teoria dei contratti aleatori*, Università degli studi di Camerino Ristampe, reedición 2015 (1964).

GARCIA AÑOVEROS, J., “El impulso de una reforma: la Ley 50/1977”, en: *Diario El País, Sección Tribuna Económica*, 27 de octubre de 1997.

GARCÍA BERRO, F., *Tributación del Contrato de Seguro*, Marcial Pons, Madrid, 1995.

- “Los anteproyectos para la Reforma Tributaria. Mas sombras que luces”, en: *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 163, Año 2014.

GARCIA DE ENTERRÍA MARTINEZ-CARANDE, E., “Las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación ante el Derecho”, en: *Revista de Administración Pública*, núm. 139, 1996.

GARCÍA GÓMEZ, A. y JIMÉNEZ COMPAIRED, I., “Aspectos Jurídicos de la Fiscalidad de los Seguros de vida”, en: BLANCO-MORALES LIMONES, P.(dir), *Estudio sobre el sector asegurador en España*, Editorial Papeles de la Fundación de Estudios Financieros, núm. 35, 2010.

GARCÍA GONZÁLEZ, G., “Los inicios de la previsión social en España: responsabilidad patronal y seguro de accidentes en la Ley de Accidentes del Trabajo de 1900”, en: *Lex Social, revista de los derechos sociales*, julio-diciembre 2015, Vol. 5, núm. 2, 2015.

GARCÍA GONZÁLEZ, J.M., “Observaciones políticas y naturales hechas a partir de los boletines de mortalidad”, en: *EMPIRIA, Revista de Metodología de las Ciencias Sociales*. núm. 21, enero-junio, 2011.

GARCÍA-MONCÓ MARTINEZ, A. y FUSTER GÓMEZ, M., “Planificación fiscal internacional posible vs indebida: problemas actuales”, en: *Revista de Contabilidad y Tributación de CEF*, núm. 405 (diciembre), 2016.

GARCIA MONTORO, L., “Seguros de protección de pagos: Una garantía limitada ante situaciones de fallecimiento, desempleo o incapacidad temporal”, en: *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 10/2014.

GARCÍA NOVOA, C., *El principio de seguridad jurídica en materia tributaria*, ed. Marcial Pons, 2000.

- “Los efectos de la declaración de inconstitucionalidad por la Sentencia 189/2005, del Tribunal Constitucional del nuevo régimen de cuantificación de las plusvalías contenido en el Decreto-Ley 7/1996”, en: *Revista Técnica Tributaria*, núm. 71/2005, noviembre 2005.
- “Algunas consideraciones sobre la codificación en materia tributaria”, en: *Dereito*, Vol. núm. 22, núm. ext.139-173, Noviembre-2013.
- “Base erosion and profit shifting (Beps) y sus implicaciones en los ordenamientos domésticos”, en: *Revista Nueva Fiscalidad* núm. 3/2015.

GARCIA NOVOA, C., y GARCÍA PRATS, F.A., “Los Modelos de Convenio, sus principios rectores y su influencia sobre los Convenios de Doble Imposición”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 133, 2009.

GARCÍA PADRÓN, Y., y GARCÍA BOZA, J., “Características generales y estudio financiero-fiscal de los planes de pensiones versus planes de jubilación”, en: *Innovar, revista de ciencias administrativas y sociales*, Vol. 17, núm. 29, 2007.

GARCÍA VILLARRUBIA, M., “A vueltas con la distribución de gastos en los préstamos hipotecarios”, en: *El Derecho. Revista de Derecho Mercantil*, núm. 65, 2018.

Disponible en: <https://www.uria.com/es/publicaciones/buscador-publicaciones.html?id=5764&pub=Publicacion> [última consulta 2/09/2019].

GARIJO FERNÁNDEZ, M., “La economía colaborativa en el ámbito de la vivienda: cuestiones fiscales pendientes”, En: *Lex Social: Revista jurídica de los Derechos Sociales*, Volumen 7 número 2, 2017.

GARRIGUES, J., “Estudio sobre el contrato de seguro”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 105, Año 1967, parte Estudios, Pamplona, 1967.

GARZÓN PAREJA, M., “Las urgencias de la Corona y el Consulado de Sevilla”, en: *Estudis, Revista de historia moderna*, núm. 2, 1973.

GASTÓN GAUCHE, T., *De los privilegios marítimos y de la hipoteca naval*, Editorial Jurídica Chile, Santiago de Chile, 1971.

GILI SALDAÑA, M.A, Comentario a la Sentencia de 12 de enero 2015 (RJ 2015, 608), en: *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil* núm. 99/2015, parte Sentencias, Resoluciones, Comentarios.

GIRGADO PERANDONES, P., “La regulación de las entidades aseguradoras y reaseguradoras en la nueva normativa de ordenación, supervisión y solvencia (LOSSEAR)”, en: *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, núm. 6, 1, 2017, pp. 110-112.

GLOBAL-RATES.COM, en: <https://es.global-rates.com/tipos-de-interes/bancos-centrales/banco-central-europeo/interes-bce.aspx>, [última consulta 02/04/2019].

GÓMEZ DE LA TORRE DEL ARCO, M., “Ventajas fiscales de las aportaciones y las prestaciones de los planes de pensiones y sistemas alternativos de previsión social”, en: *Anuario jurídico y económico escurialense*, núm. 48, 2015, p. 277.

GÓMEZ LOZANO, M.M., “Contratación de seguros de vida vinculados a préstamos hipotecarios (seguros de amortización) (I)”, en: *Revista de Derecho Civil*, vol. II, núm. 1 (enero-marzo, 2015).

GONZÁLEZ PÁRAMO, J.M., “Imposición personal e incentivos fiscales al ahorro en España”, en: *Banco de España-Servicio de Estudios Económicos*, núm. 46, 1991.

GONZÁLEZ VICEN, F., “Sobre el positivismo jurídico”, *Separata de los Estudios en Homenaje al profesor Giménez Fernández*, Facultad de Derecho, Sevilla, 1967.

GOTA LOSADA, A., *Tratado del Impuesto sobre la Renta*, Tomo V (La inspección del Impuesto. Regímenes especiales. Rentas irregulares), Editorial Derecho Financiero, 1973.

GRAUNT, J., *Observations upon the Bills of Mortality*, 1662.

GUERRA REGUERA, M., “Los patrimonios protegidos. Un instrumento al servicio de las personas discapacitadas y sus familias”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 14/2015, parte Estudio.

HEREDIA HERRERA, A., “Las Ordenanzas del Consulado de Sevilla”, en: *Archivo Hispalense: revista histórica, literaria y artística*, Tomo 56, núm. 171-173, Sevilla, 1973.

HERNÁNDEZ BARROS, R., “Políticas de inversión en el sector seguros en la Unión Europea”, en: *RUE, Revista Universitaria Europea*, núm. 6, 2007.

HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, F., “Las obligaciones tributarias formales”, en: *Revista Hacienda Canaria*, núm. 10, Ejemplar dedicado a: La nueva Ley General Tributaria: Ley 58/2003 de 17 de Diciembre.

IGLESIAS PRADA, J.L., “Las entidades bancarias y la distribución del seguro (Algunas reflexiones sobre la nueva disciplina de la mediación en Seguros)”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 72, 1992.

IGLESIAS TORRENS, Y., “La nueva regulación de la renta del ahorro”, en: DELGADO GARCÍA, A.M. y OLIVER CUELLO, R. (coords.), *La Reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, Editorial Bosch, 2010.

INSTITUTO SANTA LUCIA, *Tributación de los seguros de vida en el IRPF*, disponible en: <https://institutosantalucia.es/tributacion-seguros-vida-irpf/>, [última consulta 01/09/2019].

IRIBARREM BLANCO, M., “Artículo 6. Tomador del seguro y asegurado”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 143-144 (ejemplar dedicado a: Comentario al Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro, de junio de 2010), 2010.

ISERN SALVAT, M. R., “La intervención de los mediadores en la contratación del seguro”, en: QUINTÁNS EIRAS, M.R. (dir.), AA.VV., *Estudios sobre Mediación de Seguros Privados*, Aranzadi, 2013.

IZQUIERDO MARTÍN, D. y RAGUÉ SANTOS DE LAMADRID, J., “La vigencia de los coeficientes de abatimiento en el IRPF a la luz de la Sentencia 189/2005 del Tribunal Constitucional”, en: *Revista Aranzadi Jurisprudencia Tributaria*, núm. 18/2006.

JOHNSON P., *Bad tax laws are worse than the pop stars who skirt them*, en: *Financial Times*, 16 mayo 2014.

JUAN LOZANO, A. M., Y FUSTER ASENSIO, C., *Estudio empírico de la tributación de los seguros de vida*, Fundación MAPFRE (Instituto de Ciencias del seguro), Madrid, 2010.

JUÁREZ GONZÁLEZ, J.M., *Todo Sucesiones*, Ed. CISS, Wolters Kluwer España, S.A., 2018.

LACRUZ MANTECÓN, M.L., *Formación del Contrato de seguro y cobertura del riesgo*, Editorial Reus, Madrid, 2013, en: ROGEL E, C., *Colección Jurídica General, Monografías*, Madrid, 2013.

LASHERAS ROMERO, C., “La actividad de los comparadores de seguros”, en: *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, núm. 11, 2016.

LATORRE CHINER, N., “La posición jurídica del beneficiario en el contrato de

seguro”, en: BATALLER GRAU, J. (dir.) y VEIGA COPO, A.B. (dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, 2014.

Libro Blanco de la regulación Fintech en España, disponible en: <https://solucionesconfirma.es/observatorio/wp-content/uploads/LibroBlancoFinTech.pdf>, [última consulta 01/08/2018]

LITAGO LLEDÓ, R., “La necesidad de interpretación sistemática y acorde al régimen sancionador de la LGT de la obligación de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero”, en: *Tribuna Fiscal: Revista Tributaria y Financiera*, núm. 268, 2013.

LÓPEZ DIAZ, A. *Fiscalidad y Previsión social. Planes de pensiones y otras operaciones de seguros en la imposición personal sobre la renta (Ley 35/2006)*, Marcial Pons, Madrid, 2009.

LÓPEZ ESPADAFOR, C.M., *La doble imposición interna*, ed. Lex Nova, 1999.

LÓPEZ Y GARCÍA DE LA SERRANA, J., “El principio de buena fe contractual en el contrato de seguro”, en: *Revista de la Asociación Española de Abogados Especializados en Responsabilidad Civil y Seguro*, núm. 58, año 2016.

LUCAS DURÁN, M., “Tributación del seguro de vida en la Ley 40/1998, del IRPF”, en: *Revista Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 74/2002.

- “Problemática jurídica de la economía colaborativa: especial referencia a la fiscalidad de las plataformas”, en: *Anuario Facultad de Derecho, Universidad de Alcalá X*, 2017.

LUCAS DURÁN, M. y GARCÍA-HERRERA BLANCO, C., “Fiscalidad de la economía colaborativa: especial mención a los sectores de alojamiento y transporte”, en *Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 15/2017, Madrid, 2017.

LUCAS DURÁN, M. y MARTÍN DÉGANO, I., “Los patrimonios protegidos de personas con discapacidad y su fiscalidad”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 4, 2014

MAAS, P. Y R. JANESCH, *Industrialisierung der Assekuranz in einer digitalen Welt*, Institut für Versicherungswirtschaft, Universität St. Gallen, 2015, Disponible en: <https://www.ivw.unisg.ch/~media/internet/content/dateien/instituteundcenters/ivw/studi/en/industrialisierung-digital2015.pdf>, [última consulta 7/08/2018].

MACHO PÉREZ, A.B., *El principio de irretroactividad en Derecho Tributario*, Tesis Doctoral, Facultad de Derecho, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, 2005.

MADURELL I MARIMON, J.M., “Los seguros de a de esclavos en Barcelona (1453-1523)”, en: *Anuario de Historia del Derecho Español*, núm. 25, 1955.

MALDONADO MOLINA, F.J., “Los seguros de vida *Unit Linked*”, en: *Revista Derecho de los Negocios*, núm. 121, del año núm. 11, 2000.

MALVÁREZ PASCUAL, L. A., “El régimen jurídico-tributario de los sistemas de previsión social (I)”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 2, 1998.

MANZANO MARTOS, A., *Claves del seguro español: una aproximación a la Historia del seguro en España*, Discurso pronunciado el día 19 de junio de 2012 con motivo de su ingreso como Académico Correspondiente en la Real Academia de San Dionisio de Ciencias, Artes y Letras de Jerez de la Frontera, Fundación Mapfre, 2012.

MARKETMAP, *Las startups the state of us insurancetech*, publicado el 4/05/2018, disponible en: <https://www.cbinsights.com/research/insurance-tech-market-map-usa-expert-intelligence/> [última visita 28/06/2018].

MAROTO SÁENZ, A. “Una aproximación de las estructuras utilizadas por las compañías financieras y de seguros al artículo 5 del Modelo de Convenio de la OCDE”, en: *Documentos de Trabajo núm. 5/2017 del Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid, 2017.

MARTÍ SÁNCHEZ, J.N., “La actividad aseguradora y el contrato de seguro”, en: *Cuadernos de Derecho Judicial, núm. 19/1996 (Ejemplar dedicado a: Derecho de Seguros)*, 1996.

MARTÍN JIMÉNEZ, A., CARRASCO GONZÁLEZ, F., Y GARCÍA HEREDIA, A., “Jurisprudencia Tributaria del TJUE”, en: *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 166, 2015.

MARTÍN QUERALT, J. *et al.*, *Curso de Derecho Financiero y Tributario*, edición 28^a, Madrid, 2018.

- “Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Residentes) (I)”, en: MARTÍN QUERALT, J., TEJERIZO LÓPEZ y CAYÓN GALLARDO, A. (dir.), *Manual de Derecho Tributario, Parte Especial*, 14^a edición, Thomson Reuters Aranzadi, 2018.

MARTÍN RODRÍGUEZ, J.M., “Análisis crítico de la evolución y futuro de la tributación dual en el IRPF”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, DOC. Núm. 9/2015, Encuentro de Derecho Financiero y Tributario (3^a Edición), 2015.

MARTÍNEZ AZUAR, J.A., “La fiscalidad del ahorro tras la reforma del IRPF”, en: *Análisis Financiero*, núm. 103, 2007.

MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, V., “Los colabores externos de los mediadores de seguros”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 171-172/2017.

MARTÍNEZ-GIJÓN MACHUCA, P., *El seguro privado de dependencia*, Marcial Pons, Madrid, 2012.

MARTÍNEZ GINER, L.A., “La información automática de cuentas financieras: nuevos retos de la asistencia mutua en la Ley General Tributaria”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 13, 2016.

MARTÍNEZ LAFUENTE, A. (dir), “La obra, su contenido y sus autores, Presentación”, en: *Estudios sobre la Tributación del Seguro*, Ed. Civitas, Madrid, 1986.

MARTINEZ PARICIO, I., “Definición y cuantificación de los riesgos financieros”, en: *Revista Actuarios*, núm. 30, Año 2012.

MARTÍNEZ VELENCOSO, L.M. y SANCHO LÓPEZ, M., “El nuevo concepto de onerosidad en el mercado digital, ¿Realmente es gratis la App?”, en: *InDret, revista para el análisis del Derecho*, núm. 1/2018, Barcelona, 2018, disponible en <http://www.indret.com/pdf/1371.pdf> [última visita 08/08/2018].

MARTOS GARCÍA, J.J., *IRPF dual. Análisis constitucional e incongruencias del Tribunal Constitucional*, Tirant Lo Blanch, 2014.

MAYER-SCHÖNBERGER, V. y CUKIER, K., *Big Data. La revolución de los datos masivos*, Madrid, 2013.

MAYORAL MARSAL, J., “La nueva obligación de informar sobre los bienes situados en el extranjero”, en: *Revista Actualidad Jurídica Aranzadi*, núm. 861/2013, Ed. Aranzadi, S.A.U., Cizur Menor. 2013.

Memento Práctico Fiscal 2015, Ediciones Francis Lefebvre, S.A., 2015.

MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A., “Preliminar. Arts. 1 a 4”, en: VERDERA Y TUELLS, E. (dir.), *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro*, Vol. I, Madrid, 1982.

MERINO JARA, I. (dir.) et al., *Derecho Financiero y Tributario, Parte General*, ed. Tecnos, 2018.

- *Derecho Tributario (parte especial) Lecciones adaptadas al EEEs*, Tecnos, 2018.

MERINO JARA, I. (dir.) y LUCAS DURAN, M. (coord.), et al., *Derecho Tributario, Parte Especial*, 7ª edición, Tecnos, 2018.

MIGUEL BERNAL, A., “Las Corporaciones Mercantiles de Sevilla. Del Consulado (1543) a la Cámara de Comercio (1886)”, en: *Anuario de Estudios Atlánticos [en línea]*, (enero – diciembre), 2013, disponible en: <http://www.redalyc.org/html/2744/274430139025/> [última consulta 01/11/2018].

MIQUEL LARA, R., “¿Un futuro instrumento opcional europeo para el contrato de seguro?”, en: *InDret: Revista para el Análisis del Derecho*, Núm. 2, 2015.

MONGE GIL, A.L., *La regla proporcional de la suma en los seguros de daños: (artículo 30 de la Ley del contrato de seguro)*, Thomson Reuters Aranzadi, 2002.

MONTSERRAT CODORNIU, J. Y MONTEJO SARRIAS, I., “El copago en la Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia. Costes e impactos en las rentas de los usuarios”, en: *Revista Papeles de economía española*, núm. 129, 2011.

MORIES JIMÉNEZ, M.T., “La nueva figura de los seguros de a individuales a largo plazo en la nueva Ley 26/2014 del IRPF”, en: *Revista Española del Seguro*, núm. 163-164, 2015.

- “Régimen Tributario de la economía colaborativa”, en: GOSÁLBEZ PEQUEÑO, H. (dir.), *El régimen jurídico del consumo colaborativo*, ed. Thomson Reuters Aranzadi, 2019.

MOTILLA MARTÍNEZ, J., “Las Ordenanzas del Consulado de Bilbao, interesante fuente histórica del Derecho Mercantil (versión paleográfica y notas sobre el fragmento del texto)”, en: *Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, núm. 15, México, 1983.

MULEIRO PARADA, L.M., “El futuro de la tributación de la economía digital en la Unión Europea”, en: *Revista Crónica Tributaria*, núm. 170, 2019.

- “La prueba de la residencia fiscal en el extranjero”, en: LUCAS DURAN, M., *Residencia fiscal: problemática y cuestiones actuales, Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 6/2019, 2019.

MUÑOZ PAREDES, J. M., *Los corredores de seguros*, 2.^a ed., Aranzadi, 2012.

- “Problemas de aplicación de la regla proporcional y de la de equidad en el seguro multirriesgo”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 283, 2012.

MUÑOZ PAREDES, M.L., *El seguro a primer riesgo*, EDERSA, 2002, disponible en: <https://app.vlex.com/#/345105>, [última visita 07/11/2018].

NATERA HIDALGO, R. (coord.), *Fiscalidad de los contratos civiles y mercantiles: fundamentos y formularios*, 3^o Ed. CISS, 2007.

NICOLAU NOS, ROSER, “La observación y el análisis de la mortalidad en España antes de 1960”, en: *Revista de Demografía Histórica*, Vol. 34, núm. 2.

NIETO MONTERO, J.J., “Régimen tributario de las prestaciones de los Planes de Pensiones”, DELGADO GARCÍA, A.M. y OLIVER CUELLO, R. (coord.), en: *Fiscalidad de los Planes de Pensiones y otros sistemas de previsión social*, 2014.

Nota de Prensa de la CNMC “El teléfono móvil, el dispositivo más utilizado para conectarse a Internet por los españoles”, noviembre 2017. https://www.cnmc.es/sites/default/files/editor_contenidos/Notas%20de%20prensa/2017/17_11_17_NdP%20Panel%20de%20Hogares_I2017usosInternet_audiovisual_ott_VER_FINAL.pdf. [Última visita 31/07/2018].

NUÑEZ IGLESIAS, A., “La práctica francesa del pacto de tontina entre coadquirentes: utilidad y posibilidad”, en: *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 685, sept-oct., 2004.

OLAVARRÍA IGLESIA, J., “Algunas consideraciones sobre el pago de la prima del seguro mediante cheque”, en: *Estudios homenaje al Profesor Broseta Pont*, Tomo II, Valencia, 1995.

OLARAN MÚGICA, C., “El Consulado de Bilbao y sus Ordenanzas. Ordenanzas manuscritas e impresas”, en: *Jado: boletín de la Academia Vasca de Derecho = Zuzenbidearen Euskal Akademiaren aldizkaria*, Año 10, núm. 22.

OLIVA LEÓN, R., *Regulación legal del bitcoin y de otras criptomonedas en España* [online]. *Algoritmo Legal*. 14/03/2018. <https://www.algoritmolegal.com/tecnologias-disruptivas/regulacion-legal-del-bitcoin-y-de-otras-criptomonedas-en-espana/>. [Última visita: 17/07/2018].

ONRUBIA FERNÁNDEZ, J., *et al.*, “Progresividad y redistribución a través del IRPF español: un análisis de bienestar social para el periodo 1982-1998”, en: *Hacienda Pública, revista de Economía Pública*, núm. 183 (4/2007).

OROPEZA CHÁVEZ, A.B., *Regulación y práctica de la extranjería en el Derecho indiano: de las Partidas a la Recopilación de 1860*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 2016.

ORTIZ DEL VALLE, M.C., “Modificaciones en la Ley de Contrato de Seguro a propósito de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras”, en: *Revista Lex Mercatoria*, núm. 2, 2016.

PALAO TABOADA, C. *La aplicación de las normas tributarias y la elusión fiscal*, Lex Nova, 2009.

PARRA LUCÁN, M.A., “El seguro del hogar y el seguro comunitario: problemas de seguro múltiple”, en: *Revista Aranzadi Civil: revista quincenal* núm. 2/2008.

PASCUAL DE PABLO, P., SERNA BLANCO, L. y URKIOLA FERNÁNDEZ, A., “Fiscalidad de los seguros sobre las personas”, en: *Revista Zergak, Gaceta Tributaria del País Vasco*, núm. 36, 2008.

PENIT, E., “Tablas de Mortalidad”, en: *Revista Actuarios*, núm. 42, 2018.

PÉREZ GARRIGUES, M., “El impago de la prima fraccionada en el seguro de vida”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 123-124, 2005

PÉREZ HUETE, J., “Régimen fiscal del patrimonio protegido de los discapacitados”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 29, 2004.

- “Rendimientos de Capital Mobiliario (Ley, artículo 25)”, Capítulo V, en: ARNAÍZ ARNAÍZ, T.(dir.), *Fiscalidad Práctica 2015: IRPF, Patrimonio y Sociedades*, Lex Nova, 2015.

PÉREZ-FADÓN MARTÍNEZ J.J., “Régimen del seguro sobre la vida en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones”, en: *Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 93, 2008.

PICOS SÁNCHEZ, F. y GAGO RODRÍGUEZ, A., “El impuesto dual: argumentos teóricos e implicaciones de política fiscal”, en: *Revista Hacienda Pública Española*, núm. 171, 2004.

PIESCHACÓN VELASCO, C., *El seguro de vida en América Latina*, Instituto de Ciencias del Seguro, Fundación MAPFRE, 2011.

PIQUERAS BAUTISTA, J.A., “Duración de las exenciones y derechos adquiridos: el artículo 15 de la Ley General Tributaria”, en: *Estudios de Derecho Tributario*, Tomo I, Instituto de Estudios Fiscales, 1979.

PONS PONS, J., *Las compañías extranjeras en el mercado de seguros español (1912-1940)*, Comunicación presentada en: *Congreso de la Asociación de Historia Económica (2005) Sesión B.14. Capital, empresarios y tecnología extranjeros en España, siglos XVI-XX*.

- “Compañías de seguro marítimo en España (1650-1800)”, en: *HISPANIA. Revista Española de Historia*, 2007, Vol. LXVII, núm. 225, enero-abril.

PONT MESTRES, M., *Estudios sobre temas tributarios actuales*, Vol. Segundo, Servicio de publicaciones de la Universitat de Barcelona, 1987.

POZA CID, R., “La fiscalidad del seguro individual”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. 30, 2004, Madrid.

POZUELO DE GRACIA, E., *El Fair Value de las provisiones técnicas de los seguros de a*, Fundación MAPFRE, 2007.

PWC, *Estudio sobre la Contribución Fiscal en España del Sector Asegurador 2015-2016*, Landwell - PricewaterhouseCoopers Tax & Legal Services, S.L., 2017, p. 3.

RABOSTO, A., “Los seguros de vida en el marco de las actividades financieras”, en: *Revista Ibero Latinoamericana de Seguros*, núm. 46, 2017.

RAMÍREZ MEDINA E., y ORTIZ DE JUAN, J.M., “Rendimientos procedentes de operaciones de capitalización, de contratos de seguro de a o invalidez y de rentas derivadas de la imposición de capitales”, en: GALÁN RUIZ y J. GUTIÉRREZ LOUSA, M. (coords.), CORDÓN EZQUERRO, T. y RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A. (Dirs.), *El impuesto sobre la renta de las personas físicas*, Ed. Civitas, 2009.

- “Aspectos fiscales del seguro de vida *Unit Linked*”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 176/2018.

RAMÍREZ MEDINA, E. y ORTÍZ DE JUAN, M., RANCAÑO MARTÍN, M.A. y MONCHÓN LÓPEZ, L., *La fiscalidad de los sistemas de ahorro-previsión*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2008.

RICOTE GIL, F., *El seguro de vida: sus nuevas modalidades*, Madrid, 2003.

BLANCO GIRALDO, F.L., “Modalidades del seguro sobre la vida”, en: *Revista de Derecho de los seguros privados, revista practica de doctrina, legislación y jurisprudencia de seguros*, Vol. 1, núm. 1, 1994.

RIES, E.: *The Lean Startup, United States*, Crown Business, 2011, p. 37. Disponible en: <http://www.stpia.ir/files/The%20Lean%20Startup%20.pdf>, [última consulta 25/06/2018].

RODRIGO SAUCO, F., “La tributación de las ganancias de capital en el IRPF: de dónde venimos y hacia dónde vamos”, en: *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, núm. DOC. 2/02, 2002.

RODRIGUEZ BEREIJO, A., "Sobre técnica jurídica y leyes de presupuestos", en: *Estudios de Derecho y Hacienda, Homenaje al Prof. Albiñana*, Vol. I, Instituto de Estudios Fiscales, 1987.

RODRÍGUEZ GIL, C., “El patrimonio protegido de las personas con discapacidad. Situación actual y reflexiones a futuro”, en: CABRA DE LUNA, M.A. (dir.), *La dimensión social de la fiscalidad: discapacidad, tercer sector y mecenazgo: Estudios en homenaje a Miguel Cruz Amorós*, 2017.

RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I. “El servicio de mediación electrónica y las plataformas de economía colaborativa”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 305/2017 parte Estudios.

RODRÍGUEZ, R. y AL, C., “Criterios de la DGT sobre la reforma relativa a la imputación fiscal de primas de contratos de seguro que instrumenten compromisos por pensiones”, en: *Actualidad Jurídica Aranzadi*, núm. 870/2013.

RODRÍGUEZ-PONGA, M.F., Y LÓPEZ POLÍN, M.B., “Las entidades aseguradoras ante la nueva regulación”, en: *Revista española de control externo*, Vol. 18, núm. 52, 2016.

ROSADO CEBRIÁN, B. y CALVO VERGER, J., “Régimen fiscal y rentabilidad financiera de los nuevos planes y Seguros de Ahorro a Largo Plazo”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 5, marzo 2016.

ROSELLÓ, F.M., “Las contraprestaciones no dinerarias en la Propuesta de Directiva sobre suministro de contenidos digitales”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 333, año 2017.

ROSS, SHELDON M., *Introducción a la Estadística*, traducción coordinada por VALDÉS SÁNCHEZ, T., ed. Reverté, Barcelona, 2007.

RUIZ ECHAURI, J., “El papel del domicilio en la determinación de la ley y fuero aplicables al contrato de seguro de vida”, en: *Revista Española del Seguro*, núm. 147/2011.

SÁEZ FERNÁNDEZ, F.J Y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M. T., “Las Mutualidades de Previsión Social y los sistemas de protección complementarios”, en: GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.), *La Economía Social en España, Documento de Trabajo núm. 3*, Fundación ONCE, 2005.

SÁINZ DE BUJANDA, F., *Hacienda y Derecho. Estudios de Derecho Financiero*, vol. IV, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1966.

- “Estado de Derecho y Hacienda Pública”, en: *Revista de Administración Pública*, núm. 6, Madrid, 1951

SÁINZ MORENO, F., “Técnica normativa”, Vol. 4, en: *Enciclopedia Jurídica*. Civitas, Madrid, 1995.

SALA, M., *Un siglo de seguros marítimos barceloneses en el comercio con América (1770-1870)*, Fundación Mapfre, 2012.

SAN PEDRO, G. y DEL FRAILE, P., “Principales novedades introducidas por la nueva Directiva de distribución de seguros”, en: *Revista Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, núm. 43, 2016.

SÁNCHEZ CALERO, F y TIRADO SUÁREZ, F.J., *Comentarios al Código de Comercio y legislación mercantil especial*, Tomo XXIV, Vol. 3, Madrid, 1989.

SÁNCHEZ CALERO, F., *Curso de Derecho del Seguro privado*, Bilbao, 1961.

- “Ley de Contrato de Seguro”, vol. 3.º, en: MOTOS, M. y ALBALADEJO, M. (dir.), *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial*, Madrid, 1989.
- “Sobre la regulación del contrato de seguro marítimo”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 73, año 1993.
- “Artículo 1º en Ley del Contrato de Seguro”, en: SÁNCHEZ CALERO, F. (Dir.), *Comentarios a la Ley 50/1980, de 8 de octubre, y a sus modificaciones*, 3º Ed. Thomson Aranzadi, Cizur Menor, 2005.
- *Instituciones de Derecho Mercantil*, Vol. 1, Editorial Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2015.

SÁNCHEZ DELGADO, E., “Internet y su efecto en la suscripción del seguro de automóviles”, en: *Actas del II Congreso sobre las Nuevas Tecnologías y sus repercusiones en el seguro: Internet, Biotecnología y Nanotecnología, celebrado el 17 y 18 noviembre de 2011*, ed. SEAIDA-MAPFRE, Barcelona, pp. 55-75.

SÁNCHEZ LORENZO, S., “La actividad aseguradora en el contexto de las libertades comunitarias de establecimiento y de prestación de servicios”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 140, 2009.

SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., “Algunas cuestiones controvertidas en relación con los requerimientos de información de terceros. Un análisis jurisprudencial”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 9, 2018.

SÁNCHEZ ROBERT, T., “Los beneficios fiscales en las tasas locales”, en: *Revista de Estudios Jurídicos*, núm. 16/2016 (segunda época) - *on line*, Universidad de Jaén, disponible en: <https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/rej/article/view/3216/2599>, [última consulta 10/08/2019].

SÁNCHEZ VENTURA Y PASCUAL, J.M., “Hacia un concepto internacional y unitario de seguro”, en: *Revista de Derecho Notarial*, núm. XXXIX, 1963.

SANDOVAL SHAIK, D.A., “Divergencia entre el contenido de la póliza y el de la proposición de seguro: Artículo 8 de la LCS”, en: *Las condiciones del Contrato de Seguro y su control interno e internacional*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 2013.

SANTAEUFEMIA RODRÍGUEZ, C., “La Reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas en la Ley 26/2014”, en: *Revista Aranzadi Doctrinal*, núm. 11/2014.

SANZ ARNAL, E., “Sistemas de previsión social complementaria”, en: *Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 56, 1996.

- “El seguro de a como instrumento de captación de ahorro para las entidades financieras”, en: *Revista Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 74/2002.

SANZ CLAVIJO, A., “Crisis económica y (errática) regulación del IRPF”, en: MALVÁREZ PASCUAL, L. y RAMÍREZ GÓMEZ, S., *Fiscalidad en tiempos de crisis*, Ed. Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2014.

SANZ GADEA, E., “Tributación sobre las ganancias de capital y modelos de imposición sobre las rentas de capital”, en: CAYÓN GALIARDO, A.M. y ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, J. (coord.), *Presente y futuro de la imposición directa en España*, Lex Nova, Valladolid, 1997.

SANZ PARRILLA, M., “La regulación del contrato de seguros. Bases para su reforma”, Capítulo IX, en: *Estudio del sector asegurador en España*, p. 1. Disponible en: <file:///C:/Users/X541U/Downloads/1274445293cap9.pdf> [última visita 26/10/2018].

SCHWAB, K., *La cuarta Revolución Industrial*, Barcelona, 2016.

SERNA VALLEJO, M., “La Ordenanza francesa de la marina de 1681: unificación, refundición y fraccionamiento del derecho marítimo en Europa”, en: *Anuario de Historia del Derecho español*, núm. 78-79, 2008-2009.

SERVICIOS DE ESTUDIOS DE MAPFRE, *El mercado español de seguros en 2017*, ed. Fundación MAPFRE, 2018.

SIERRA GIL DE LACUESTA, I., “La Ley del Contrato de Seguro en la Jurisprudencia del Tribunal Supremo”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 123-124, Madrid, 2005.

SILVESTRE RODRIGUEZ, J. Y PONS PONS, J., “El seguro de accidentes del trabajo, 1900-1935. El alcance de las indemnizaciones, la asistencia sanitaria y la prevención”, en: SILVESTRE RODRIGUEZ, J., y PONS PONS, J. (coord.), *Los orígenes del estado de bienestar en España, 1900-1945: los seguros de accidente, vejez, desempleo y enfermedad*, 2010.

SINDICATO UGT, *Informe sobre “Reclamaciones IRPF sobre doble tributación por derechos consolidados Plan de Pensiones empleados Telefónica”*, 24 de marzo de 2014.

SMITH, A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, (*La riqueza de las Naciones*), Londres, 1776, Libro V, Parte II.

SWIFT, J., *Los Viajes de Gulliver*, Parte III, Capítulos 5 y 6, 1726.

TAPIA HERMIDA, A.J., *Derecho de Seguros y Fondos de Pensiones*, 2º edic., Barcelona, 2003.

- *Manual de Derecho de seguros y fondos de Pensiones*, Thomson, Civitas, 2006, pp. 260-261.
- “Aspectos polémicos y novedosos del seguro de vida”, en: *Documentos de Trabajo del Departamento de Derecho Mercantil*, núm. 2/2006, Universidad Complutense, Madrid, 2006.

- “La Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (AESPJ)”, en: *Documentos de trabajo del Departamento de Derecho Mercantil*, núm. 37, 2011.
- “Defensa del asegurado en el contrato de seguro y del participe en el plan de pensiones: Comparación. Semejanzas y diferencias”, en: BATALLER GRAU, J. (Dir.) y VEIGA COPO, A. (Dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador, Estudios y Comentarios Legislativos (Civitas)*, Editorial Aranzadi, S.A.U., 2014.
- “Distribución de seguros (II): tipos de ventas de seguros en la nueva regulación” [en línea], *Blog de Alberto J. Tapia Hermida*, 25 de junio de 2018, disponible en: <http://ajtapia.com/2018/06/distribucion-de-seguros-ii-tipos-de-ventas-de-seguros-en-la-nueva-regulacion/>, [última consulta 22/07/2018].
- “Noción del seguro de vida *Unit Linked*”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 176, 2018.

TAPIA HERMIDA, A.J. y PÉREZ ALBUQUERQUE, M.A., “Aspectos Jurídicos”, Capítulo XIII, en: BLANCO-MORALES LIMONES, P.(dir), *Estudio sobre el sector asegurador en España, Editorial Papeles de la Fundación de Estudios Financieros*, núm. 35, 2010.

TEJERO LAMARCA, L., “El control de la Administración del Estado sobre la actividad de seguros. Especial referencia a la Inspección de seguros”, en: VERDERA TUELLS, E. (dir.), *Comentarios a la Ley de Ordenación del seguro Privado, Tomo II*, CUNEF, Madrid, 1988.

TIRADO SUÁREZ, F.J., *Comentarios al Código de Comercio y la legislación mercantil especial*, obra colectiva, tomo XXIV, vol. 3, Madrid, 1989.

- “Ley de Contrato de Seguro”, en: MOTOS M. y ALBALADEJO, M., *Comentarios al Código de Comercio y a la legislación mercantil especial*, Tomo XXIV, Vol. 3º, Editoriales de Derecho Reunidas, Madrid 1989.
- “Ex art. 83. Noción de seguro de vida”, en: SÁNCHEZ CALERO, F. (dir.), *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro*.

TORRES GÓMEZ, C.A., *Gestión de acciones comerciales en la actividad de mediación ADGN0210*, IC editorial, 2018.

TORTELLA, G., MANZANO, A., GARCÍA RUIZ, J.L., “Breve historia del seguro en España”, en: *Revista Actuarios*, núm. 37, 2015.

URIA FERNÁNDEZ, F. y REQUEIJO TORCAL, A., “Retos y desafíos de cara a la nueva distribución y contratación de seguros”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 169/2017.

URIA, R., “Orientaciones modernas sobre el concepto jurídico del Seguro”, en: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 84, Año 1962.

VALENZUELA GARACH, F.J., “La mediación en la contratación de seguros”, en: MORILLAS JARILLO, M.J., PERALES VISCASILLAS, M.P., PORFIRIO CARPIO, L. (Directores), *Estudios sobre el futuro Código Mercantil: libro homenaje al profesor Rafael Illescas Ortiz*, 2015.

VALLEJO POUSADA, R., *Los Tributos sobre la Tierra, fiscalidad y agricultura en España (siglos XII-XX)*, Ed. Universidad de Valencia, 2008.

VALPUESTA GASTAMINZA, E., “Teoría General del contrato de seguro (conforme a la ley española)”, en: *Revista de Derecho y Negocios*, Centro de Estudios de Derecho Corporativo, Universidad de San Martín de Porres, Facultad de Derecho, Lima, Perú, Año 2, nº. 3, Semestre II, 2009.

VARGAS VASSEROT, C., “Los intereses concurrentes y su cobertura”, en: *Revista Española de Seguros* núm. 149, 2012.

- “Los seguros y la hipoteca”, en: BATALLER GRAU, J. y VEIGA COPO, A.B.(dir.), *La protección del cliente en el mercado asegurador*, ed. Thomson Reuters-Civitas, 2014.
- “El contrato de seguro en el marco de la actividad bancaria”, en: GADEA SOLER, E. y SEQUEIRA MARTÍN, A.J. (coord.), *La contratación bancaria*, 2007. Disponible en: <http://vlex.com//39087431>, última visita 21/09/2017.

VARONA ALABERN, J.E., “La supresión de los coeficientes de actualización y la Quasi supresión de la eficacia de los de abatimiento vigente en la Ley del IRPF”, en: *Revista Quincena Fiscal*, núm. 11/2016, Edit. Aranzadi.

VEGA BORREGO, F.A., *Las cláusulas de limitación de beneficios en los convenios para evitar la doble imposición*, Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid, Facultad de Derecho, Madrid, 2002.

VEIGA COPO, A.B., *Tratado del Contrato de Seguro*, editorial Aranzadi, S.A.U., 2018.

- “Hacia una Europóliza. Los principios del Derecho europeo del contrato de seguro (primera parte)”, en: *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, núm. 37, julio-diciembre 2012, Bogotá (Colombia).
- “La aleatoriedad del contrato de seguro”, Capítulo II, en: *El riesgo en el contrato de seguro, en Estudios y Comentarios Legislativos (Civitas)*, 2015.

VELÁSQUEZ SIERRA, M., “Elementos esenciales del seguro”, en: *Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, núm. 44, 1967.

VERCHER MOLL, F.J., “Hacia una autoridad de supervisión europea”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 145, 2011.

VERDERA Y TUELLS, E. (coord.), *Comentarios a la Ley del Contrato de Seguro*, Colegio Universitario de Estudios Financieros, CUNEF, 1982, p. 33.

VERGEZ SÁNCHEZ, M., “Reflexiones sobre algunos aspectos relevantes de la reforma de la Ley del Contrato de Seguro”, en: *Revista Española de Seguros*, núm. 152, 2012.

INDICE DE RESOLUCIONES JURISPRUDENCIALES

Tribunal de Justicia de la Unión Europea

1975

- Sentencia del TJCE, de 26 de noviembre de 1975, Caso: “*Robert-Gerardus Coenen y otros contra Sociaal-Economische Raad*”, en el asunto núm. 39/75, EU:C:1975:162.

1986

- Sentencia del TJCE, de 28 de enero de 1986, Caso: “*Avoir Fiscal*”, en el asunto núm. 270/83, EU:C:1986:37.
- Sentencia del TJCE, de 4 de diciembre de 1986, en el asunto núm. 220/83 (Comisión/Francia), EU:C:1986:461; asunto núm. 252/83 (Comisión/Dinamarca), EU:C:1986:462; y asunto núm. 206/84 (Comisión/Irlanda), EU:C:1986:464.

2003

- Sentencia del TJCE (Sala Quinta), de 20 de noviembre de 2003, Caso: “*Taksatorringen*”, asunto núm. C8/01, EU:C:2003:621.

2005

- Sentencia del TJCE (Sala Primera), de 3 de marzo de 2005, Caso: *Staatssecretaris van Financiën versus Arthur Andersen*, asunto núm. C 472/03, (EU:C:2005:135).

2007

- Sentencia del TJCE (Sala Segunda), de 5 de julio de 2007, asunto núm. C-522/04 (Comisión/Bélgica), EU:C:2007:405, (TJCE 2007\185).

2008

- Sentencia del TJCE (Sala Primera), de 3 de abril de 2008, Caso: *J.C.M. Beheer BV contra Staatssecretaris van Financiën*, asunto núm. C-124/07, EU:C:2008:196.

2012

- Sentencia del TJUE (Sala Quinta), de 1 de marzo de 2012, Caso: “Alonso González versus *Nationale Nederlanden*”, asunto C-166/11, EU:C:2012:119.

2014

- Sentencia del TJCE (Sala Quinta), de 11 de diciembre de 2014, Caso: Comisión/España, asunto C-678/11, EU:C: 2014:2434 (TJCE 2015\66).

2015

- Sentencia del TJCE (Sala Quinta), de 22 de octubre de 2015, Caso: “*Skatteverket versus Hedqvist*”, en el asunto C-264/14, EU:C:2015:718, (TJCE 2015\244).

2018

- Sentencia del TJCE (Sala Cuarta), de 31 de mayo de 2018, Caso “*Länsförsäkringar Sak Försäkringsaktiebolag contra Dödsboet efter I. M.*”, asunto núm. C-542/16, EU:C:2018:369, (TJCE 2018\115).

Tribunal Constitucional

1983

- STC (Pleno), núm. 6/1983, de 4 de febrero de 1983, (RTC 1983\6).

1984

- STC núm. 22/1984, de 17 febrero de 1984, (RTC 1984\22).

1987

- STC (Pleno), núm. 126/1987, de 16 de julio de 1987, (RTC 1987\126).

1989

- STC (Pleno), núm. 45/1989, de 20 de febrero de 1989, (RTC 1989\45).

1990

- STC (Pleno), núm. 46/1990, de 15 de marzo de 1990, (RTC 1990\46).

1995

- STC (Sala Primera), núm. 50/1995, de 23 febrero de 1995, (RTC 1995\50).

2005

- STC (Pleno), núm. 189/2005, de 07 de julio de 2005, (RTC 2005\189).

2012

- STC (Pleno), núm. 19/2012, de 15 de febrero de 2012, (RTC 2012\19).

Tribunal Supremo

Sala de lo Civil

1990

- Sentencia del TS, de 19 de mayo de 1990, (RJ 1990\3741).

1991

- Sentencia del TS, de 27 de noviembre de 1991, en el Recurso núm. 2548/1989 (RJ 1991\8496).

1994

- Sentencia del TS, núm. 1109/1994, de 9 de diciembre de 1994, (RJ 1994\9434).

1996

- Sentencia del TS, núm. 166/1996, de 9 de marzo de 1996, (RJ 1996\1938).

1997

- Sentencia del TS, núm. 486/1997, de 5 de junio de 1997, (RJ 1997\4607).

1998

- Sentencia del TS, núm. 75/1998, de 9 de febrero de 1998, (RJ 1998\978).

2000

- Sentencia del TS, núm. 1080/2000, de 17 de noviembre de 2000, (RJ 2000\9344).
- Sentencia del TS, núm. 1139/2000, de 4 de diciembre, (RJ 2000\9327).

2003

- Sentencia del TS, núm. 44/2003, de 23 de enero de 2003, (RJ 2003\567).

- Sentencia del TS, núm. 243/2003, de 14 de marzo de 2003, (RJ 2003\2748).

2006

- Sentencia del TS, núm. 260/2006, de 23 de marzo de 2006, (RJ 2006\6292).

2008

- Sentencia del TS, núm. 479/2008, de 3 junio de 2008, (RJ 2008\4171).
- Sentencia del TS, núm. 585/2008, de 24 de junio de 2008, (RJ 2008\3231).
- Sentencia del TS, núm. 783/2008, de 4 de septiembre de 2008, (RJ 2008\4642).
- Sentencia del TS, núm. 916/2008, de 17 de octubre de 2008, (RJ 2014\ 6352).
- Sentencia del TS, núm. 906/2008, de 22 de octubre de 2008, (RJ 2008\5785).

2010

- Sentencia del TS, núm. 601/2010, de 1 de octubre de 2010, (RJ 2010\7306).

2014

- Sentencia del TS (Secc. Pleno), núm. 769/2014, de 12 de enero de 2014, (RJ 2015\608).
- Sentencia del TS (Secc. Pleno), núm. 460/2014, de 10 de septiembre de 2014, (RJ 2014\5304).
- Sentencia del TS (Secc. Pleno), núm. 769/2014, de 12 de enero de 2015, (RJ 2015\608).

2015

- Sentencia del TS (Secc. 1^a), núm. 107/2015, de 12 marzo de 2015, (RJ 2015\1459).

2016

- Sentencia del TS, núm. 72/2016, de 17 febrero de 2016, (RJ 2016\543).
- Sentencia del TS, núm. 273/2016, de 22 de abril de 2016, (RJ 2016\3846).

Sala de lo Penal

2017

Sentencia del TS (Secc. 1ª), núm. 116/2017, de 23 de febrero de 2017, (RJ 2017\1908).

Sala de lo Contencioso-Administrativo

1995

- Sentencia del TS (Secc. 7ª), de 11 de abril de 1995, en el Recurso núm. 9674/1992, (RJ 1995\3283).
- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 21 septiembre de 1995, (RJ 1995\6539).
- Sentencias del TS (Secc. 2ª), de 24 octubre (dos) de 1995, (RJ 1995\7444 y RJ 1995\7449).

1999

- Sentencia del TS (Secc. 2ª), núm. 7552/1999, de 27 de noviembre de 1999, sobre recurso de casación núm. 1724/1995, (RJ 1999\9604).

2000

- Sentencia del TS (Secc. 3ª), de 27 de diciembre de 2000, (RJ 2000\9725).

2002

- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 27 de julio de 2002, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 5871/1997, (RJ 2002, 8271).
- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 16 de septiembre de 2002, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 6232/1997, (RJ 2002, 8280).
- Sentencia del TS (Secc. 2ª), 2 de octubre de 2002, Recurso de casación núm. 7312/1997, (RJ 2002, 8716).
- Sentencia del TS, núm. 8187/2002, de 7 de diciembre de 2002, dictada en el Recurso 1906/1997, (RJ 2002\10898).

2004

- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 7 de abril de 2004, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 11273/1998, (RJ 2004, 2535).
- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 1 de junio de 2004, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 5136/1999, (RJ 2004, 4775).

2005

- Sentencia TS (Secc. 2^a), de 11 de abril de 2005, en el Recurso de casación núm. 6536/2000, (RJ 2005\3890).
- Sentencia TS (Secc. 2^a), de 7 de diciembre de 2005, en el Recurso de casación núm. 4787/1999, (RJ 2006\327).

2006

- Sentencia TS (Secc. 2^a), de 9 de febrero de 2006, en el Recurso de casación núm. 6448/2000, (RJ 2006\990).
- Sentencia TS (Secc. 2^a), de 7 de marzo de 2006, en el Recurso de casación núm. 3771/2001, (2006\1634).
- Sentencia TS (Secc. 2^a), de 6 de marzo de 2006, en el Recurso de casación núm. 3784/2001, (RJ 2006\1631).
- Sentencia TS (Secc. 2^a), de 28 de marzo de 2006, en el Recurso de casación núm. 3798/2001, (RJ 2006\1765).
- Sentencia TS (Secc. 2^a), de 3 de abril de 2006, en el Recurso de casación núm. 3775/2001, (RJ 2006\6116).
- Sentencia TS (Secc. 2^a), de 7 junio de 2006, en el Recurso de casación núm. recurso de casación núm. 5240/2001, (RJ 2006\6321).
- Sentencia del TS (Secc. 2^a), de 4 de julio de 2006, en el Recurso núm. 3400/2001 (RJ\2006\6109).
- Sentencia TS (Secc. 2^a), de 2 de octubre de 2006, en el Recurso de casación núm. 77/2002, (RJ 2006\6481).
- Sentencia del TS, de 10 de octubre de 2006, Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 3819/2001, (RJ 2006, 6492).
- Sentencia del TS (Secc. 2^a), de 21 de diciembre de 2006, en el Recurso para unificación de doctrina núm. 3863/2001, (RJ 2006\8182).

2007

- Sentencia del TS, núm. 1310/2007, de 8 de febrero de 2007, en el Recurso de casación núm. 6936/2001, (RJ 2007\927).

- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 18 abril de 2007, en el Recurso 3267/2002, (RJ 2007\3361).
- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 21 de diciembre de 2007, en el Recurso de casación núm. 22/2005, (RJ 2007\9099).

2008

- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 5 de marzo de 2008, en el Recurso 3262/2002, (RJ 2008\2023).
- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 9 de mayo de 2008, en el Recurso de casación núm. 180/2005, (RJ 2008\5032).
- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 29 de julio 2008, en el Recurso para unificación de la doctrina núm. 108/2004, (RJ 2008\4444).

2011

- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 9 de marzo de 2011, en el Recurso de casación núm. 6217/2006, (RJ 2011\2035).
- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 11 de julio 2011, sobre Recurso de casación para unificación de la doctrina núm. 266/2008, (RJ 2011\6368).
- Sentencia TS (Secc. 2ª), de 21 de noviembre 2011, en el Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 379/2009, (RJ 2012\2338).
- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 22 de noviembre 2011, en el Recurso de casación núm. 1837/2009, (RJ 2011\7332).

2012

- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 21 de noviembre 2012, en el Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 379/2009, (RJ 2012\2338).

2014

- Sentencia del TS (Secc. 2ª), de 20 de octubre de 2014, en el Recurso de casación núm. 1414/2012, (RJ 2014, 5615).

2015

- Sentencia del TS (Secc. 2ª) de 22 de abril de 2015, en Recurso de casación núm. 4495/2012, (RJ 2015, 1545).

2016

- Sentencia del TS (Secc. 2^a), de 15 de enero 2016, en Recurso de casación para unificación de doctrina núm. 2790/2015, (RJ 2016\338).

Sala de lo Social

1987

Sentencia del TS, de 19 de octubre de 1987 (RJ 1987\7075).

Audiencia Nacional

1997

- Sentencia de la AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 2^a), de 27 mayo de 1997 (JT 1997\553).
- Sentencia de la AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo), de 3 de octubre de 1997.
- Sentencia de la AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo), de 7 de noviembre de 1997.

2001

- Sentencia de la AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 2^a), de 27 de septiembre de 2001, Recurso contencioso-administrativo núm. 1223/1998, (JT 2001\1631).

2007

- Sentencia de la AN (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 2^a), de 1 de febrero de 2007, Recurso contencioso-administrativo núm. 621/2003, (JUR 2007\81070).

2009

- Sentencia de la AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 4^a), de 28 de enero 2009, (JUR 2009\71467).

2017

- Sentencia AN (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 2^a), núm.165/2017 de 30 de marzo de 2017, (JUR 2017\103897).

Tribunales Superiores de Justicia

2000

- Sentencia del TSJ del País Vasco, (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 1ª), núm. 40/2000, de 20 de enero de 2000, (JT 2000/865).

2003

- Sentencia del TSJ de Andalucía, sede Málaga (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. Única), núm. 3091/2003, de 24 de octubre de 2003, (JUR 2003\265155).

2008

- Sentencia del TSJ de Castilla y León, Valladolid (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 3ª), núm. 1481/2007 de 27 de julio de 2008, (JT 2008\39).
- Sentencia del TSJ de Galicia, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 4ª), núm. 559/2008, de 1 de octubre de 2008, (JUR 2009\80603).

2011

- Sentencia del TSJ del País Vasco (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 2ª), núm. 424/2011, de 10 de junio de 2011, (JT 2011\997).

2012

- Sentencia del TSJ de Castilla y León, sede Burgos (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 2ª), núm. 286/2012, de 6 de junio 2012, (JT 2012\1384).
- Sentencia del TSJ de Asturias (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1ª), núm. 872/2012 de 31 de julio de 2012, (JT 2012\1036).

2013

- Sentencia del TSJ de Asturias (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1ª), núm. 375/2013, de 11 de abril de 2013, (JUR 2013\188924).
- Sentencia del TSJ de Andalucía, sede Málaga (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 3ª), núm. 2984/2013, de 23 de diciembre de 2013, (JUR 2014\130897).
- Sentencia del TSJ de Galicia (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 4ª), núm. 368/2013, de 15 de mayo de 2013, (JUR 2013\214597).

- Sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 3ª), núm. 1321/2013, de 3 de octubre de 2013, (JUR 2013\371501).

2014

- Sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana (Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 3ª), núm. 146/2014, de 29 de enero de 2014, (JUR 2014\110773).
- Sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 3ª), la núm. 142/2014, de 29 de enero de 2014 (JUR 2014\105725).
- Sentencia del TSJ de Madrid (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 5ª), núm. 1223/2014, de 9 de octubre de 2014, (JT 2014\1968).
- Sentencia del TSJ de Madrid, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 5ª), núm. 1416/2014, de 12 de noviembre de 2014, (JUR 2015\11076).

2016

- Sentencia del TSJ de Cataluña (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1ª), núm. 399/2016, de 14 abril de 2016, (JT 2016\1074).

2018

- Sentencia del TSJ la Comunidad Valenciana (Sala de lo Contencioso Administrativo, Secc. 3ª), núm. 338/2018, de 13 de abril de 2018, (JT 2018\717).
- Sentencia del TSJ de la Rioja (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1ª), núm. 262/2018 de 20 de septiembre de 2018, (JUR 2018\299141).

2019

- Sentencia del TSJ de Cataluña, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1ª), núm. 572/2019, de 20 de mayo de 2019, (JUR 2019\235863).
- Sentencia del TSJ de Extremadura, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1ª), núm. 249/2019 de 11 de julio de 2019, (JUR 2019\247710).
- Sentencia del TSJ de Extremadura, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1ª), núm. 268/2019 de 18 de julio de 2019, (JUR 2019\245864).
- Sentencia del TSJ de Extremadura, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Secc. 1ª), núm. 272/2019 de 22 de julio de 2019, (JUR 2019\246887).

Audiencias Provinciales

2000

- Sentencia de la A.P. de Vizcaya (Secc. 5ª), núm. 27/2000, de 21 de enero de 2000, (AC 2000\365).

2001

- Sentencia de la A.P. de Barcelona (Secc. 1ª), de fecha 22 de enero de 2001, dictada en el Recurso de Apelación núm. 1426/1998, (JUR 2001\114960).

2009

- Sentencia de la AP. de Pontevedra (Secc. 1ª), núm. 544/2009, de 5 de noviembre de 2009, (AC2010\26)

2010

- Sentencia de la A.P. Barcelona (Secc. 16ª), núm. 297/2010, de 25 de mayo de 2010, (AC 2010\1119).

2013

- Sentencia de la A.P. de Granada (Secc. 3ª), núm. 72/2013, de 22 de febrero de 2013, (JUR 2013\223794).
- Sentencia de la A.P. de Palencia (Secc. 1ª), núm. 134/2013, de 11 de julio de 2013, (JUR 2013\267657).

2014

- Sentencia de la A.P. de Ciudad Real (Secc. 1ª), núm. 106/2014, de 25 de abril de 2014, (AC 2014/696).

2016

- Sentencia de la A.P. de Madrid (Secc. 23ª), núm. 280/2016, de 29 de abril de 2016, dictada en el Recurso núm. 1498/2015, (JUR 2016\96862).

2017

- Sentencia de la A.P. de Badajoz (Secc. 3ª), núm. 90/2017 de 19 de abril de 2017, (AC 2017\1281).
- Sentencia de la A.P. de Zamora (Secc. 1ª), núm. 201/2017, de 31 de julio de 2017, (JUR 2017\192375).

ÍNDICE DE NORMATIVA

1. NORMATIVA COMUNITARIA

Tratados Unión Europea

1957

- Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea (TCE), de 25 de marzo de 1957. DOCE C 325, de 24 diciembre 2002. Versión Consolidada.
- Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFE), de 25 de marzo de 1957. DOUE C 326, de 26 de octubre de 2012. Versión Consolidada.

1980

- Convenio 80/934/CEE sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, de 19 de junio de 1980 (Convenio de Roma). DOCE C 27, de 26 de enero de 1998. Versión Consolidada.

1985

- Acta de Adhesión del Reino de España y de la Republica de Portugal a las Comunidades Europeas, de 12 de junio de 1985. DOCE L 302, de 15 de noviembre de 1985. Instrumento de ratificación de España el 20 de septiembre de 1985. BOE 1, de 1 de enero de 1986.

1986

- Acta Única Europea, firmada en Luxemburgo el 17 de febrero de 1986 y en la Haya el 28 de febrero del mismo año. DOCE L 169, de 29 de junio de 1987. Instrumento de ratificación de España de 9 de diciembre de 1986. BOE 158, de 3 de julio de 1987.

Reglamentos Unión Europea

2008

- Reglamento (CE) núm. 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I). DOCE L 177, de 4 de julio de 2008.

2010

- Reglamento (UE) núm. 1093/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de noviembre de 2010, por el que se crea una Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Bancaria Europea), se modifica la Decisión núm. 716/2009/CE y se

deroga la Decisión 2009/78/CE de la Comisión. DOUE L 331, de 15 de diciembre de 2010.

- Reglamento (UE) núm. 1094/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de noviembre de 2010, por el que se crea una Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación), se modifica la Decisión núm.716/2009/CE y se deroga la Decisión 2009/79/CE de la Comisión. DOUE L 331, de 15 de diciembre de 2010.

2014

- Reglamento (UE) no 1286/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de noviembre de 2014 sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista vinculados y los productos de inversión basados en seguros (PRIIPs). DOUE L 352, de 9 de diciembre de 2014.

2015

- Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2378 de la Comisión, de 15 de diciembre de 2015, por el que se establecen disposiciones de ejecución de determinadas normas de la Directiva 2011/16/UE del Consejo, relativa a la cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad, y se deroga el Reglamento de Ejecución (UE) núm. 1156/2012. DOUE L 332, de 18 de diciembre de 2015.

2017

- Reglamento (UE) 2017/625 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de marzo de 2017, relativo a los controles y otras actividades oficiales realizados para garantizar la aplicación de la legislación sobre alimentos y piensos, y de las normas sobre salud y bienestar de los animales, sanidad vegetal y productos fitosanitarios, y por el que se modifican los Reglamentos (CE) n.º 999/2001, (CE) n.º 396/2005, (CE) n.º 1069/2009, (CE) n.º 1107/2009, (UE) n.º 1151/2012, (UE) n.º 652/2014, (UE) 2016/429 y (UE) 2016/2031 del Parlamento Europeo y del Consejo, los Reglamentos (CE) n.º 1/2005 y (CE) n.º 1099/2009 del Consejo, y las Directivas 98/58/CE, 1999/74/CE, 2007/43/CE, 2008/119/CE y 2008/120/CE del Consejo, y por el que se derogan los Reglamentos (CE) n.º 854/2004 y (CE) n.º 882/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, las Directivas 89/608/CEE, 89/662/CEE, 90/425/CEE, 91/496/CEE, 96/23/CE, 96/93/CE y 97/78/CE del Consejo y la Decisión 92/438/CEE del Consejo (Reglamento sobre controles oficiales). DOUE L 95, de 7 de abril de 2017.
- Reglamento Delegado (UE) 2017/2358 de la Comisión, de 21 de septiembre de 2017, por el que se completa la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los requisitos de control y gobernanza de los productos aplicables a las empresas de seguros y los distribuidores de seguros. DOUE L 341, de 20 de diciembre de 2017.
- Reglamento Delegado (UE) 2017/2359 de la Comisión, de 21 de septiembre de 2017, por el que se completa la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los requisitos de información y las normas de conducta aplicables a la distribución de productos de inversión basados en seguros. DOUE L 341/, de 20 de diciembre de 2017.

2018

- Reglamento de Ejecución (UE) 2018/99 de la Comisión, de 22 de enero de 2018, por el que se modifica el Reglamento (UE) 2015/2378 en lo que respecta a la forma y las condiciones de comunicación de la evaluación anual de la eficacia del intercambio automático de información y a la lista de datos estadísticos que los Estados miembros deberán facilitar a los fines de evaluación de la Directiva 2011/16/UE del Consejo. DOUE L 17, de 23 de enero de 2018.

Directivas Unión Europea

1973

- Primera Directiva 73/239/CEE del Consejo, de 24 de julio de 1973, sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad del seguro directo distinto del seguro de vida, y a su ejercicio. DOCE L 228, de 16 de agosto de 1973.

1977

- Directiva 77/799/CEE del Consejo, de 19 de diciembre de 1977, relativa a la asistencia mutua entre las autoridades competentes de los Estados miembros en el ámbito de los impuestos directos, de determinados impuestos sobre consumos específicos y de los impuestos sobre primas de seguros. DOCE L 336, de 27 de diciembre de 1977.

1980

- Directiva 80/987/CEE del Consejo, de 20 de octubre de 1980, sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros relativas a la protección de los trabajadores asalariados en caso de insolvencia del empresario. DOCE L 283, de 28 de octubre de 1980.

1985

- Directiva 85/577/CEE del Consejo, de 20 de diciembre de 1985, referente a la protección de los consumidores en el caso de contratos negociados fuera de los establecimientos comerciales. DOCE L 372, de 31 de diciembre de 1985.
- Directiva 85/611/CEE del Consejo, de 20 de diciembre de 1985, por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM). DOCE L 375, de 31 de diciembre de 1985.

1988

- Segunda Directiva 88/357/CEE del Consejo de 22 de junio de 1988 sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo, distinto del seguro de vida, por la que se establecen las disposiciones destinadas a facilitar el ejercicio efectivo de la libre prestación de servicios y por la que se modifica la Directiva 73/239/CEE. DOCE L 172, de 4 de julio de 1988.

1990

- Tercera Directiva 90/232/CEE del Consejo, de 14 de mayo de 1990, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados Miembros sobre el seguro de

responsabilidad civil derivada de la circulación de vehículos automóviles. DOCE L 129, de 19 mayo de 1990.

- Segunda Directiva 90/619/CEE del Consejo, de 8 de noviembre de 1990, sobre la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo de vida, por la que se establecen las disposiciones destinadas a facilitar el ejercicio efectivo de la libre prestación de servicios y por la que se modifica la Directiva 79/267/CEE. DOCE L 330, de 29 de noviembre de 1990.

1991

- Directiva 91/674/CEE del Consejo, de 19 de diciembre de 1991, relativa a las cuentas anuales y a las cuentas consolidadas de las empresas de seguros. DOCE L 374, de 31 de diciembre de 1991.

1992

- Directiva 92/49/CEE del Consejo, de 18 de junio de 1992 sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo distinto del seguro de vida y por la que se modifican las Directivas 73/239/CEE y 88/357/CEE (tercera Directiva de seguros distintos del seguro de vida). DOCE L 228, de 11 de agosto de 1992.
- Directiva 92/96/CEE del Consejo, de 10 de noviembre de 1992, sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo de vida, y por la que se modifican las Directivas 79/267/CEE y 90/619/CEE (tercera Directiva de seguros de vida). DOCE L 360, de diciembre de 1992.

1995

- Directiva 95/26/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de junio de 1995, por la que se modifican las Directivas 77/780/CEE y 89/646/CEE, relativas a las entidades de crédito, las Directivas 73/239/CEE y 92/49/CEE, relativas al seguro directo distinto del seguro de vida, las Directivas 79/267/CEE y 92/96/CEE, relativas al seguro directo de vida, la Directiva 93/22/CEE, relativa a las empresas de inversión y la Directiva 85/611/CEE, sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM) con objeto de reforzar la supervisión prudencial. DOCE L 168, de 18 de julio de 1995.

2000

- Directiva 2000/26/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de mayo de 2000, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre el seguro de responsabilidad civil derivada de la circulación de vehículos automóviles y por la que se modifican las Directivas 73/239/CEE y 88/357/CEE del Consejo (Cuarta Directiva sobre el seguro de vehículos automóviles). DOCE L 181, de 20 de julio de 2000.
- Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre el comercio electrónico). DOCE L 178, de 17 de julio de 2000.

- Directiva 2000/64/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de noviembre de 2000, que modifica las Directivas 85/611/CEE, 92/49/CEE, 92/96/CEE y 93/22/CEE del Consejo en lo relativo al intercambio de información con terceros países. DOCE L 290, de 17 de noviembre de 2000.

2001

- Directiva 2001/17/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de marzo de 2001, relativa al saneamiento y a la liquidación de las compañías de seguros. DOCE L 110, de 20 de abril de 2001.

2002

- Directiva 2002/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de marzo de 2002, por la que se modifica la Directiva 73/239/CEE del Consejo en lo que respecta a los requisitos del margen de solvencia de las empresas de seguros distintos del seguro de vida. DOCE L 77, de 20 de marzo de 2002.
- Directiva 2002/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de septiembre de 2002, relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores, y por la que se modifican la Directiva 90/619/CEE del Consejo y las Directivas 97/7/CE y 98/27/CE. DOCE L 271, de 9 de octubre de 2002.
- Directiva 2002/83/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de noviembre de 2002, sobre el seguro de vida. DOCE L 345, de 19 de diciembre de 2002.
- Directiva 2002/92/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de diciembre de 2002, sobre la mediación en los seguros. DOCE L 9, de 15 de enero de 2003.

2004

- Directiva 2004/106/CE del Consejo, de 16 de noviembre de 2004, por la que se modifica la Directiva 77/799/CEE, relativa a la asistencia mutua entre las autoridades competentes de los Estados miembros en el ámbito de los impuestos directos, de determinados impuestos sobre consumos específicos y de los impuestos sobre las primas de seguros, y la Directiva 92/12/CEE, relativa al régimen general, tenencia, circulación y controles de los productos objeto de impuestos especiales. DOCE L 359, de 4 diciembre de 2004.
- Directiva 2004/113/CE del Consejo, de 13 de diciembre de 2004, por la que se aplica el principio de igualdad de trato entre hombres y mujeres al acceso a bienes y servicios y su suministro. DOCE L 373, de 21 diciembre de 2004.

2005

- Directiva 2005/14/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de mayo de 2005, por la que se modifican las Directivas 72/166/CEE, 84/5/CEE, 88/357/CEE y 90/232/CEE del Consejo y la Directiva 2000/26/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativas al seguro de responsabilidad civil derivada de la circulación de vehículos automóviles (Quinta Directiva del seguro de automóviles). DOUE L 149, de 11 de junio de 2005.

2009

- Directiva 2009/69/CE del Consejo, de 25 de junio de 2009, por la que se modifica la Directiva 2006/112/CE relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido en lo que respecta a la evasión fiscal vinculada a la importación. DOUE L 175, de 4 de julio de 2009.
- Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (Solvencia II). DOUE L 335, de 17 de diciembre de 2009.

2011

- Directiva 2011/16/UE del Consejo, de 15 de febrero de 2011, relativa a la cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad y por la que se deroga la Directiva 77/799/CEE. DOUE L 64, de 11 de marzo de 2011.

2014

- Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y por la que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) n.º 1093/2010. DOUE L 60, de 28 de febrero de 2014.
- Directiva 2014/51/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, por la que se modifican las Directivas 2003/71/CE y 2009/138/CE y los Reglamentos (CE) no 1060/2009, (UE) no 1094/2010 y (UE) no 1095/2010 en lo que respecta a los poderes de la Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación) y de la Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Europea de Valores y Mercados). DOUE L 153, de 22 de mayo de 2014.
- Directiva 2014/107/UE del Consejo, de 9 de diciembre de 2014, que modifica la Directiva 2011/16/UE por lo que se refiere a la obligatoriedad del intercambio automático de información en el ámbito de la fiscalidad. DOUE L 359, de 16 de diciembre de 2014.

2015

- Directiva (UE) 2015/1535 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de septiembre de 2015, por la que se establece un procedimiento de información en materia de reglamentaciones técnicas y de reglas relativas a los servicios de la sociedad de la información. DOUE L 241, de 17 de septiembre de 2015.
- Directiva (UE) 2015/2376 del Consejo, de 8 de diciembre de 2015, que modifica la Directiva 2011/16/UE en lo que respecta al intercambio automático y obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad. DOUE L 332, de 18 de diciembre de 2015.

2016

- Directiva (UE) 2016/97, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero del 2016, sobre la distribución de seguros. DOUE L 26, de 2 de febrero de 2016.

- Directiva (UE) 2016/881 del Consejo, de 25 de mayo de 2016, que modifica la Directiva 2011/16/UE en lo que respecta al intercambio automático obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad. DOUE L 146, de 3 de junio de 2016.
- Directiva (UE) 2016/1164 del Consejo, de 12 de julio de 2016, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior. DOUE L 193, de 19 de julio de 2016.

2017

- Directiva (UE) 2017/952 del Consejo, de 29 de mayo de 2017, por la que se modifica la Directiva (UE) 2016/1164 en lo que se refiere a las asimetrías híbridas con terceros países. DOUE L 144, de 7 de junio de 2017.
- Directiva (UE) 2017/1371 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de julio de 2017, sobre la lucha contra el fraude que afecta a los intereses financieros de la Unión a través del Derecho Penal. DOUE L 198, de 28 de julio de 2017.

2018

- Directiva (UE) 2018/411 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo de 2018, por la que se modifica la Directiva (UE) 2016/97 en lo que respecta a la fecha de aplicación de las medidas de transposición de los Estados miembros. DOUE L 76, de 19 de marzo de 2018.

2. NORMATIVA ESPAÑOLA

Constituciones Españolas

- Constitución Española 1912, de 19 de marzo de 1812.
- Constitución Española 1978, de 27 de diciembre de 1978. BOE 311, de 29 de diciembre de 1978.

Tratados Internacionales y Acuerdos

2010

- Modelo de Acuerdo sobre intercambio de información tributaria de la OCDE. 2010. <http://www.oecd.org/ctp/harmful/37975122.pdf>.
- Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio. Versión abreviada. Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE. Fecha 22 de julio de 2010. https://leadingcases.files.wordpress.com/2015/11/modelo_ocde_2010_en_espanol-sin-comentarios.pdf

2011

- Convenio de Asistencia Mutua en Asuntos Fiscales. Fecha 1 de junio de 2011. <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/ENG-Amended-Convention.pdf>.

2013

- Acuerdo Intergubernamental (“IGA”) denominado "Acuerdo entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para la mejora del cumplimiento fiscal internacional y la implementación de la Foreign Account Tax Compliance Act – FATCA (Ley de cumplimiento tributario de cuentas extranjeras)”, de fecha 14 mayo de 2013.

2014

- *Model Tax Convention on Income and on Capital. Condensed version.* Fecha 15 de julio de 2014. <http://www.oecd.org/tax/treaties/oecd-model-tax-convention-available-products.htm>.

2017

- Acuerdo multilateral entre Autoridades competentes para el intercambio de Informes país por país, hecho en París el 27 de enero de 2016. BOE 235, de 29 de septiembre de 2017.

Leyes

1680

- Recopilación de las Leyes de los *Reynos de las Indias* del año 1680. Compilación de legislación aprobada por Carlos II, mediante una pragmática, firmada en Madrid, el 18 de mayo de 1680. <http://www.memoriachilena.gob.cl/archivos2/pdfs/MC0018801.pdf>

1888

- Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año económico 1888-1889. Gaceta de Madrid núm. 192, de 10 de julio de 1888, pp. 101-109. Departamento Ministerio de Hacienda.

1893

- Ley de Presupuestos para el año económico de 1893-1894. Gaceta de Madrid núm. 218, de 6 de agosto de 1893, pp. 439-451. Departamento Ministerio de Hacienda.

1900

- Ley de 30 de enero de 1900, acerca de los Accidentes de Trabajo. Gaceta de Madrid núm. 31, de 31 de enero de 1900, pp. 363-364. Departamento Ministerio de la Gobernación.
- Ley de 26 de marzo de 1900, disponiendo que rija provisionalmente el proyecto, que también se inserta, sobre reforma de la renta del Timbre. Gaceta de Madrid núm. 86, de 27 de marzo de 1900, pp. 1077-1086. Departamento Ministerio de Hacienda.

- Ley de 27 de Marzo de 1900, creando una contribución sobre las utilidades de la riqueza mobiliaria. Gaceta de Madrid núm. 87, de 28 de marzo de 1900, pp. 1101-1102. Departamento Ministerio de Hacienda.

1908

- Ley Orgánica de 27 de febrero de 1908, de Organización por el Estado de un Instituto Nacional de Previsión. Gaceta de Madrid núm. 60, de 29 de febrero de 1908, pp. 875-876. Departamento Ministerio de la Gobernación.
- Ley de 14 de mayo de 1908, reguladora de las Compañías, Sociedades, Asociaciones y cualquier entidad que tenga por fin realizar operaciones de seguros (comúnmente conocida por Ley General de Seguros). Gaceta de Madrid núm. 136, de 15 de mayo 1908, pp. 789-792. Departamento Ministerio de Fomento.

1943

- Ley de 10 de febrero de 1943, sobre Régimen Especial de Seguros Sociales en la agricultura. BOE núm. 61, de 2 de marzo de 1943, pp. 2012-2013. Departamento Jefatura del Estado.

1946

- Ley de 6 de diciembre de 1941, de Mutualidades. BOE núm. 350, de fecha 16 de diciembre de 1941, pp. 9825-9827. Departamento Jefatura del Estado.

1952

- Ley de 15 de julio de 1952, sobre régimen tributario en las operaciones de reaseguros. BOE núm. 198, de 16 de julio de 1952, p. 3269. Departamento Jefatura del Estado.

1954

- Ley de 16 de diciembre de 1954, sobre Ordenación de los Seguros Privados. BOE núm. 353, de 19 diciembre de 1954, pp. 8365-8372. Departamento Jefatura del Estado.

1963

- Ley 230/1963, de 28 de diciembre, General Tributaria. BOE núm. 313, de 31 de diciembre de 1963.

1977

- Ley 50/1977, de 14 de noviembre, sobre Medidas Urgentes de Reforma Fiscal. BOE núm. 274, de 16 de noviembre de 1977.

1978

- Ley 44/1978, de 8 de septiembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. BOE núm. 217, de 11 de septiembre de 1978.
- Ley 87/1978, de 28 de diciembre, de Seguros Agrarios Combinados. BOE núm. 11, de 12 de enero de 1978.

1980

- Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro. BOE núm. 250, de 17 octubre de 1980.

1984

- Ley 33/1984, de 2 de agosto, de Ordenación del Seguro de Privado. BOE núm. 186, de 4 de agosto de 1984.
- Ley 50/1984, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1985. BOE núm. 313, de 31 de diciembre de 1984.

1985

- Ley 14/1985, de 29 de mayo, de Régimen Fiscal de Determinados Activos Financieros. BOE núm. 129, de 30 de mayo de 1985.
- Ley 48/1985, de 27 de diciembre, de Reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. BOE núm. 312, de 30 diciembre de 1985.

1987

- Ley 8/1987, de 8 de junio, de regulación de los Planes y Fondos de Pensiones. BOE núm. 137, de 9 de junio de 1987.
- Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. BOE núm. 303, de 19 diciembre 1987.

1989

- Ley 20/1989, de 28 de julio, de adaptación de los Impuestos sobre la Renta y del Impuesto Extraordinario de Patrimonio de las Personas Físicas. BOE núm. 180, de 29 de julio de 1989.

1990

- Ley 21/1990, de 19 de diciembre, para adaptar el Derecho español a las Directivas 88/357/CEE y 90/619/CEE (Segunda Directiva del de Vida), sobre Libertad de servicios en seguros distintos al de vida, y de actualización de la legislación de Seguros Privados. BOE núm. 304, de 20 de diciembre de 1990.

1991

- Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. BOE núm. 136, de 7 de junio de 1991.

1992

- Ley 9/1992, de 30 de abril, de Mediación en Seguros Privados. BOE núm. 106, de 2 de mayo de 1992.

1995

- Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados. BOE núm. 268, de 9 de noviembre de 1995.

1996

- Ley 13/1996, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social. BOE núm. 315, de 31 de diciembre de 1996.
- Ley 14/1996 de 30 de diciembre, de Cesión de Tributos del Estado a las Comunidades Autónomas y de medidas fiscales complementarias. BOE núm. 315, de 31 de diciembre de 1996.

1997

- Ley 18/1997, de 13 de mayo, de modificación del artículo 8 de la LCS para garantizar la plena utilización de todas las lenguas oficiales en la redacción de los contratos. BOE núm. 115, de 14 de mayo 1997.

1998

- Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias. BOE núm. 295, de 10 diciembre de 1998.

1999

- Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación. BOE núm. 266, de 6 de noviembre de 1999.
- Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas, y del Orden Social. BOE núm. 312, de 30 de diciembre de 1999.

2002

- Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero. BOE núm. 281, de 23 de noviembre de 2002.
- Ley 46/2002, de 18 de diciembre, de reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y por la que se modifican la Leyes de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de no residentes. BOE núm. 303, de 19 de diciembre de 2002.

2003

- Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. BOE núm. 164, de 10 de julio de 2003.
- Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados. BOE núm. 265, de 5 de noviembre de 2003.
- Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva. BOE núm. 265, de 5 de noviembre de 2003.
- Ley 41/2003, de 18 de noviembre, de protección patrimonial de las personas con discapacidad y de modificación del Código Civil, de la Ley de Enjuiciamiento Civil y de la Normativa Tributaria con esta finalidad. BOE núm. 277, de 19 de noviembre de 2003.
- Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. BOE núm. 302, de 18 de diciembre de 2003.

2005

- Ley 5/2005, de 22 de abril, de Supervisión de los conglomerados financieros y por la que se modifican otras leyes del sector financiero. BOE núm. 97, de 23 de abril de 2005.

2006

- Ley 26/2006, de 17 de julio, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados. BOE núm. 170, de 18 de julio de 2006.

- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio. BOE núm. 285, de 29 de noviembre de 2006.
- Ley 39/2006 de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia. BOE núm. 299, de 15 de diciembre de 2006.

2007

- La ley 22/2007, de 11 de julio, sobre Comercialización a distancia de Servicios Financieros destinados a los consumidores. BOE núm. 166, de 12 de julio de 2007.
- Ley 13/2007, de 2 de julio, por la que se modifica el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, aprobado por el Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, en materia de supervisión del reaseguro. BOE núm. 158, de 3 de julio de 2007.
- Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia. BOE núm. 159, de 4 de julio de 2007.
- Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria. BOE núm. 294, de 8 diciembre de 2007.
- Ley 47/2007, de 19 de diciembre, por la que se modifica la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores. BOE núm. 304, de 20 diciembre de 2007.

2009

- Ley 5/2009, de 29 de junio, por la que se modifican la Ley 24/1988, de 28 de julio, del mercado de valores, la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito y el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados, aprobado por Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, para la reforma del régimen de participaciones significativas en empresas de servicios de inversión, en entidades de crédito y en entidades aseguradoras. BOE núm. 157, de 30 de junio de 2009.
- Ley 26/2009, de 23 de diciembre de 2009, de Presupuestos Generales del Estado para 2010. BOE núm. 309, de 24 diciembre de 2009.

2010

- Ley 10/2010, de 28 de abril, de Prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo. BOE núm. 103, de 29 de abril de 2010.

2011

- Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible. BOE núm. 55, de 5 de marzo de 2011.

- Ley 26/2011, de 1 de agosto, de adaptación normativa a la Convención Internacional sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad. BOE núm. 184, de 2 de agosto de 2011.

2012

- Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude. BOE núm. 261, de 30 de octubre de 2012.
- Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica. BOE núm. 312, de 28 de diciembre de 2012.

2014

- Ley 4/2014, de 1 de abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación. BOE núm. 80, de 2 abril de 2014.
- Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española. BOE núm. 98, de 23 de abril de 2014.
- Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifica la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias. BOE núm. 288, de 28 de noviembre de 2014.
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. BOE núm. 288, de 28 de noviembre de 2014.

2015

- Ley 15/2015, de 2 de julio, de la Jurisdicción Voluntaria. BOE núm. 158, de 3 de julio de 2015.
- Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras. BOE núm. 168, de 15 de julio de 2015.

2018

- Ley 4/2018, de 11 junio, que modifica el Texto refundido de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre. BOE núm. 142, de 12 de junio de 2018.

2019

- Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario. BOE núm. 65, de 16 de marzo de 2019.

Reales Decretos Legislativos

1993

- Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto refundido del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. BOE núm. 251, de 20 de octubre de 1993.

2002

- Real Decreto Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones. BOE núm. 298, de 13 de diciembre de 2002.

2004

- Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. BOE núm. 60, de 10 de marzo de 2004.
- Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. BOE núm. 61, de 11 de marzo de 2004.
- Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes. BOE núm. 62, de 12 de marzo de 2004.
- Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados. BOE núm. 267, de 5 de noviembre de 2004.
- Real Decreto Legislativo 7/2004, de 29 de octubre, del Estatuto Legal del Consorcio de Compensación de Seguros. BOE núm. 267, de 5 de noviembre de 2004.
- Real Decreto Legislativo 8/2004, Texto Refundido de la Ley de Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos de Motor. BOE núm. 267, de 5 de noviembre de 2004.

2011

- Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante. BOE núm. 253, de 20 de octubre de 2011.

Reales Decretos Leyes

1989

- Real Decreto-ley 5/1989, de 7 de julio, sobre medidas financieras y fiscales urgentes. BOE núm. 162, de 8 de julio de 1989.

1996

- Real Decreto Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y de Fomento y Liberalización de la Actividad Económica. BOE núm. 139, de 8 de junio de 1996.

2011

- Real Decreto-Ley 20/2011, de 30 de diciembre, de Medidas Urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público. BOE núm. 315, de 31 de diciembre de 2011.

2020

- Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales. BOE núm. 31, de 05 de febrero de 2020.

Ordenanzas Consulares

1435

- Ordenanzas de los Magistrados municipales de Barcelona sobre actos mercantiles, año 1435. Publicadas en 21 de Noviembre de 1435, insertas en el Libro vulgarmente llamado del Consulado. Disponible en: <https://oreneta.com/libro-verde/1435/11/21/9136/>.

1436

- Ordenanzas de Seguros Marítimos de la ciudad de Barcelona, año 1436. Libro de Ordinaciones del Archivo de la ciudad, que comprende desde el año 1433 hasta 1445.

1484

- Ordenanzas de Seguros Marítimos hechas por el Magistrado Municipal de la ciudad de Barcelona en 1484. Texto inserto en el libro vulgarmente llamado del Consulado.

1494

- *Llibre del Consolat de Mar* de Barcelona, año 1494. Impreso en Barcelona por Pere Posa, revisado por Francesc Ceelles.

1538

- Ordenanzas del Consulado de Burgos, año 1538 (llamadas las viejas). Aprobadas por Carlos I. Impresas en Burgos año 1553 con el título “Ordenanzas hechas por el Prior y Cónsules de la Universidad de la Contratación de Burgos confirmadas por S.M. para los negocios tocantes a su jurisdicción y juzgado”. Disponible en: https://bibliotecadigital.jcyl.es/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=10065727.

1556

- Ordenanzas del Consulado Sevilla o Universidad de los Cargadores de Indias, año 1556. Actualmente depositadas en el Archivo de la Cámara a Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Sevilla.

1560

- Ordenanzas del Consulado de Bilbao, año 1560 (conocidas como antiguas). Sancionadas por Felipe II el 15 de diciembre de 1560.

1569

- Ordenanzas de Seguros Marítimos del Consulado de la Nación de España en Brujas, año 1569. Impresas por Fray Alonso de San Millán con privilegio real de 14 de enero de 1569.

1572

- Ordenanzas Generales del Consulado de Burgos, año 1572 (llamadas las nuevas). Aprobadas por Felipe II.

1737

- Ordenanzas del Consulado de Bilbao, año 1737 (conocidas como las nuevas). Impresas en Bilbao en 1738.

Decretos y Reales Decretos

1900

- Real Decreto, de 30 de marzo de 1900, aprobando el Reglamento del Impuesto sobre Utilidades de la riqueza inmobiliaria. Gaceta de Madrid núm. 94, de 4 de abril de 1900, pp. 67-74. Departamento Ministerio de Hacienda.

1912

- Real Decreto, de 2 de febrero de 1912, aprobando con carácter definitivo el Reglamento para la aplicación de la Ley de 14 de mayo de 1908, sobre Registro e inspección de las Empresas de Seguros. Gaceta de Madrid núm. 47, de 16 de febrero de 1912.

1943

- Decreto, de 26 de mayo de 1943, por el que se aprueba el Reglamento sobre Régimen de Mutualidades y Montepíos. BOE núm. 161, de 10 de junio de 1943.

1978

- Real Decreto 1879/1978, de 23 de junio, por el que se dictan normas de aplicación a las Entidades de Previsión Social que actúan como sustitutorias de las correspondientes Entidades Gestoras del Régimen General o de los Regímenes Especiales de la Seguridad Social. BOE núm. 190, de 10 de agosto 1978.

1979

- Real Decreto 2329/1979, de 14 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento para aplicación de la Ley 87/1978, de 28 de diciembre, sobre Seguros Agrarios Combinados. BOE núm. 242, de 9 de octubre de 1979.

- Real Decreto 2615/1979, de 2 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. BOE núm. 273, de 14 de noviembre de 1979.

1981

- Real Decreto 2384/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el nuevo texto del Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. BOE núm. 292, de 7 de diciembre de 1981.

1985

- Real Decreto 2027/1985, de 23 de octubre, que desarrolla la Ley sobre Régimen Fiscal de determinados Activos Financieros. BOE núm. 261, de 31 de octubre de 1985.

1987

- Real Decreto 1326/1987, de 11 de septiembre, por el que se establece el procedimiento de aplicación de las directivas de la Comunidad Económica Europea sobre intercambio de información tributaria. BOE núm. 259, de 29 de octubre de 1987.

1989

- Real Decreto 1203/1989, de 6 de octubre, por el que se da cumplimiento al artículo 4.º del Real Decreto-ley 5/1989, de 7 de julio, sobre medidas financieras y fiscales urgentes. BOE núm. 241, de 7 octubre de 1989.

1991

- Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. BOE núm. 275, de 16 de noviembre de 1991.
- Real Decreto 1841/1991, de 30 de diciembre por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras normas. BOE núm. 313, de 31 diciembre de 1991.

1998

- Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados. BOE núm. 282, de 25 noviembre de 1998.

1999

- Real Decreto 214/1999, de 5 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. BOE núm. 34, de 9 febrero de 1999.
- Real Decreto 607/1999, de 16 de abril, por el que se aprueba el Reglamento del seguro de responsabilidad civil de suscripción obligatoria para embarcaciones de recreo o deportivas. BOE núm. 103, de 30 de abril de 1999.
- Real Decreto 1588/1999, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento sobre la instrumentación de los compromisos por pensiones de las empresas con los trabajadores y beneficiarios. BOE núm. 257, de 27 de octubre de 1999.

2003

- Real Decreto 27/2003, de 10 de enero, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por el Real Decreto 214/1999, de 5 de febrero. BOE núm. 10, de 11 de enero de 2003.

2004

- Real Decreto 1775/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. BOE núm. 187, de 4 de agosto de 2004.
- Real Decreto 1776/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de no Residentes. BOE núm. 188, de 5 de agosto de 2004.
- Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. BOE núm. 189, de 6 de agosto de 2004.
- Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general del régimen sancionador tributario. BOE núm. 260, de 28 de octubre de 2004.

2007

- Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero. BOE núm. 78, de 31 de marzo de 2007.
- Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos. BOE núm. 213, de 5 de septiembre 2007.

2008

- Real Decreto 1507/2008, de 12 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento del seguro obligatorio de responsabilidad civil en la circulación de vehículos a motor. BOE núm. 222, de 13 de septiembre de 2008.

2014

- Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo. BOE núm. 110, de 6 de mayo de 2014.
- Real Decreto 1006/2014, de 5 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española. BOE núm. 308, de 22 de diciembre de 2014.

2015

- Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. BOE núm. 165, de 11 de julio de 2015.

- Real Decreto 1021/2015, de 13 de noviembre, por el que se establece la obligación de identificar la residencia fiscal de las personas que ostenten la titularidad o el control de determinadas cuentas financieras y de informar acerca de las mismas en el ámbito de la asistencia mutua. BOE núm. 275, de 17 de noviembre de 2015.
- Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras. BOE núm. 288, de 2 de diciembre de 2015.

2017

- Real Decreto 1070/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifican el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, aprobado por el Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, y el Real Decreto 1676/2009, de 13 de noviembre, por el que se regula el Consejo para la Defensa del Contribuyente. BOE núm. 317, de 30 de diciembre de 2017.
- Real Decreto 1072/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento general del régimen sancionador tributario, aprobado por el Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre. BOE núm. 317, de 30 de diciembre de 2017.

Órdenes Ministeriales

1991

- Orden de 30 de diciembre de 1991 por la que se dispone la publicación del Acuerdo de Consejo de Ministros sobre la integración en el Régimen General de la Seguridad Social de los colectivos de Institución Telefónica de Previsión y se desarrollan determinados aspectos del mismo. BOE núm. 1, de 1 de enero de 1992.

2001

- Orden de 27 de julio de 2001 por la que se aprueban los modelos 043, 044, 045, 181, 182, 190, 311, 371, 345, 480, 650, 652 y 651 en euros, así como el modelo 777, documento de ingreso o devolución en el caso de declaraciones-liquidaciones extemporáneas y complementarias, y por la que se establece la obligación de utilizar necesariamente los modelos en euros a partir del 1 de enero de 2002. BOE núm. 185, de 3 agosto de 2001.

2003

- Orden HAC/3626/2003, de 23 de diciembre, por la que se aprueban los modelos de declaración 210, 215, 212, 211 y 213 del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, que deben utilizarse para declarar las rentas obtenidas sin mediación de establecimiento permanente, la retención practicada en la adquisición de bienes inmuebles a no residentes sin establecimiento permanente y el gravamen especial sobre bienes inmuebles de entidades no residentes, así como el modelo de declaración 214, declaración simplificada de no residentes de los Impuestos

sobre el Patrimonio y sobre la Renta de no Residentes; se establecen las condiciones generales y el procedimiento para la presentación telemática por internet de dichas declaraciones y otras normas referentes a la tributación de no residentes. BOE núm. 312, de 30 de diciembre de 2003.

2010

- Orden EHA/97/2010, de 25 de enero, por la que se aprueba el modelo 170 de declaración de las operaciones realizadas por los empresarios o profesionales adheridos al sistema de gestión de cobros a través de tarjetas de crédito o de débito, así como los diseños físicos y lógicos para la presentación en soporte directamente legible por ordenador y se establecen las condiciones y el procedimiento para su presentación telemática. BOE núm. 26, de 30 de enero de 2010.

2011

- Orden EHA/3377/2011, de 1 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 193 de resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta sobre determinados rendimientos del capital mobiliario del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y sobre determinadas rentas del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, correspondiente a establecimientos permanentes, así como los diseños físicos y lógicos para la presentación en soporte directamente legible por ordenador, y por la que se modifican los diseños físicos y lógicos del modelo 291, aprobado por Orden EHA/3202/2008, de 31 de octubre y del modelo 196 aprobado por Orden EHA/3300/2008, de 7 de noviembre. BOE núm. 298, de 12 diciembre de 2011.

2013

- Orden HAP/72/2013, de 30 de enero, por la que se aprueba el modelo 720, declaración informativa sobre bienes y derechos situados en el extranjero, a que se refiere la disposición adicional decimoctava de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria y se determinan el lugar, forma, plazo y el procedimiento para su presentación. BOE núm. 27, de 31 de enero de 2013.
- Orden HAP/2194/2013, de 22 de noviembre, por la que se regulan los procedimientos y las condiciones generales para la presentación de determinadas autoliquidaciones y declaraciones informativas de naturaleza tributaria. BOE núm. 283, de 26 de noviembre de 2013.
- Orden HAP/2455/2013, de 27 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 165, "Declaración informativa de certificaciones individuales emitidas a los socios o partícipes de entidades de nueva o reciente creación" y se determinan el lugar, forma, plazo y el procedimiento para su presentación, y se modifica la Orden de 27 de julio de 2001, por la que se aprueban los modelos 043, 044, 045, 181, 182, 190, 311, 371, 345, 480, 650, 652 y 651, en euros, así como el modelo 777, documento de ingreso o devolución en el caso de declaraciones-liquidaciones extemporáneas y complementarias, y por la que se establece la obligación de utilizar necesariamente los modelos en euros a partir del 1 de enero de 2002. BOE núm. 313, de 31 de diciembre de 2013.

2014

- Orden HAP/1136/2014, de 30 de junio, por la que se regulan determinadas cuestiones relacionadas con las obligaciones de información y diligencia debida establecidas en el acuerdo entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para la mejora del cumplimiento fiscal internacional y la aplicación de la ley estadounidense de cumplimiento tributario de cuentas extranjeras y se aprueba la declaración informativa anual de cuentas financieras de determinadas personas estadounidenses, modelo 290. BOE núm. 160, de 2 de julio de 2014.
- Orden ECC/2329/2014, de 12 de diciembre, por la que se regula el cálculo de la rentabilidad esperada de las operaciones de seguro de vida. BOE núm. 301, de 13 de diciembre de 2014.

2015

- Orden HAP/2783/2015, de 21 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 151 de declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para contribuyentes del régimen especial aplicable a los trabajadores desplazados a territorio español, así como el modelo 149 de comunicación para el ejercicio de la opción por tributar por dicho régimen, y se modifican la Orden HAP/1136/2014, de 30 de junio, por la que se regulan determinadas cuestiones relacionadas con las obligaciones de información y diligencia debida establecidas en el acuerdo entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para la mejora del cumplimiento fiscal internacional y la aplicación de la ley estadounidense de cumplimiento tributario de cuentas extranjeras y se aprueba la declaración informativa anual de cuentas financieras de determinadas personas estadounidenses, modelo 290, y otra normativa tributaria. BOE núm. 306, de 23 de diciembre de 2015.

2016

- Orden HAP/871/2016, de 6 de junio, por la que se aprueban los modelos de declaración del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes y a entidades en régimen de atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español, para los períodos impositivos iniciados entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2015, se dictan instrucciones relativas al procedimiento de declaración e ingreso y se establecen las condiciones generales y el procedimiento para su presentación electrónica, y se aprueba el documento normalizado de documentación específica de operaciones con personas o entidades vinculadas para entidades que cumplan los requisitos del artículo 101 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del impuesto sobre sociedades. BOE núm. 137, de 7 de junio de 2016.
- Orden HAP/1695/2016, de 25 de octubre, por la que se aprueba el modelo 289, de declaración informativa anual de cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua, y por la que se modifican otras normas tributarias. BOE núm. 260, de 27 de octubre de 2016.
- Orden HFP/1822/2016, de 24 de noviembre, por la que se introducen determinadas modificaciones técnicas en los diseños físicos y lógicos de los modelos de declaración informativa n.ºs. 165, 170, 193, 194, 196, 280 y 282 aprobados, respectivamente, por Orden HAP/2455/2013, de 27 de diciembre, Orden EHA/97/2010, de 25 de enero, Orden EHA/3377/2011, de 1 de

diciembre, Orden de 18 de enero de 1999, Orden EHA/3300/2008, de 7 de noviembre, Orden HAP/2118/2015, de 9 de octubre y Orden HAP/296/2016, de 2 de marzo. BOE núm. 288, de 29 de noviembre de 2016.

- Orden HFP/1978/2016, de 28 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 231 de Declaración de información país por país. BOE núm. 315, de 30 de diciembre de 2016.

2017

- Orden HFP/816/2017, de 28 de agosto, por la que se aprueba el modelo 232 de declaración informativa de operaciones vinculadas y de operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios calificados como paraísos fiscales. BOE núm. 208, de 30 de agosto de 2017.
- Orden HFP/1308/2017, de 29 de diciembre, por la que se modifican la Orden EHA/3514/2009, de 29 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 181 de declaración informativa de préstamos y créditos, y operaciones financieras relacionadas con bienes inmuebles, la Orden HAP/1608/2014, de 4 de septiembre, por la que se aprueba el modelo 187, de declaración informativa de acciones o participaciones representativas del capital o del patrimonio de las instituciones de inversión colectiva, la Orden de 17 de noviembre de 1999 por la que se aprueban los modelos 128 de declaración-documento de ingreso y los modelos 188 del resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes, en relación con las rentas o rendimientos de capital mobiliario procedentes de operaciones de capitalización y de contratos de seguro de vida o invalidez, la Orden EHA/3377/2011, de 1 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 193 de resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta sobre determinados rendimientos del capital mobiliario del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y sobre determinadas rentas del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, correspondiente a establecimientos permanentes, la Orden EHA/3895/2004, de 23 de noviembre, por la que se aprueba el modelo 198, de declaración anual de operaciones con activos financieros y otros valores mobiliarios, y la Orden HAP/1695/2016, de 25 de octubre, por la que se aprueba el modelo 289, de declaración informativa anual de cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua, y por la que se modifican otras normas tributarias. BOE núm. 317, de 30 de diciembre de 2017.

2019

- Orden HAC/1276/2019, de 19 de diciembre, por la que se modifican la Orden de 18 de noviembre de 1999, por la que se aprueban los modelos 123, en pesetas y en euros, de declaración-documento de ingreso y los modelos 193, en pesetas y en euros, del resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta sobre determinados rendimientos del capital mobiliario del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y sobre determinadas rentas del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, correspondiente a establecimientos permanentes, y los modelos 124, en pesetas y en euros, de declaración-documento de ingreso y los modelos 194, en pesetas y en euros, del resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta de los citados Impuestos derivados de la transmisión, amortización, reembolso, canje o conversión de cualquier clase de activos representativos de la captación y utilización de

capitales ajenos, la Orden EHA/3895/2004, de 23 de noviembre, por la que se aprueba el modelo 198, de declaración anual de operaciones con activos financieros y otros valores mobiliarios, la Orden EHA/3300/2008, de 7 de noviembre, por la que se aprueba el modelo 196, sobre rendimientos del capital mobiliario y rentas obtenidos por la contraprestación derivada de cuentas en toda clase de instituciones financieras, la Orden EHA/3377/2011, de 1 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 193 de resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta sobre determinados rendimientos del capital mobiliario, la Orden HAP/2118/2015, de 9 de octubre, por la que se aprueba el modelo 280, "Declaración informativa anual de Planes de Ahorro a Largo Plazo", la Orden HAP/2250/2015, de 23 de octubre, por la que se aprueba el modelo 184 de declaración informativa anual a presentar por las entidades en régimen de atribución de rentas, y la Orden HAP/1695/2016, de 25 de octubre, por la que se aprueba el modelo 289, de declaración informativa anual de cuentas financieras en el ámbito de la asistencia mutua. BOE núm. 314, de 31 de diciembre de 2019.

3. NORMATIVA EE.UU.

1986

- Código Tributario norteamericano (*Internal Revenue Code*) de 1986. Código de la normativa fiscal federal norteamericana.

2010

- Ley de incentivos a la contratación para Recuperación del Empleo, L.P. 111-147 (llamada también Ley HIRE), dictada por el Congreso de los Estados Unidos de América, en fecha 18 de Marzo de 2010.

ÍNDICE DE DOCTRINA ADMINISTRATIVA

Tribunal Económico-Administrativo Central

2008

- TEAC, resolución de 14 de marzo de 2008.

2009

- TEAC, resolución núm. 00/2499/2007, de 28 de septiembre de 2009.

2015

- TEAC, resolución núm. 01789/2015/00, de 2 de diciembre de 2015 (JT 2016\260).

2017

- TEAC, resolución núm. 07195/2016/00/00, de 5 de julio de 2017 (JT 2017\1066).

2018

- TEAC, resolución núm. 05260/2017/00/00 para unificación de criterio, de 10 de mayo de 2018 (JT 2018\499).

Tribunal Económico-Administrativo Regional

2016

- TEAR de Valencia, resolución número 46/18080/2014, de 31 de mayo de 2016.

Ministerio de Economía y Hacienda

1990

- Informe sobre la reforma de la imposición personal sobre la renta y patrimonio del año 1990, “Libro Blanco 1990”.

2014

- Informe de la Comisión de expertos para la reforma del sistema tributario español, febrero 2014. Disponible en: <https://www.hacienda.gob.es/ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf>

2018

- Resolución de 8 de enero de 2018, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se aprueban las directrices generales del Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2018. BOE núm. 20, de 23 de enero de 2018.

Secretaría General de Hacienda

1989

- Resolución de 14 de noviembre de 1989, de la Secretaría General de Hacienda, por la que se dictan instrucciones en relación con las llamadas operaciones de seguro de vida a prima única. BOE núm. 274, de 15 de noviembre de 1989.

Dirección General de Tributos

1997

- Consulta no Vinculante de la DGT, núm. 2497-97, de 1 de diciembre de 1997.

1998

- Consulta no Vinculante de la DGT, núm. 0501-98, de 30 de marzo de 1998.

1999

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0016-99, de 12 de mayo de 1999.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0068-99, de 30 de julio de 1999.

2000

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1300-00, de 20 de junio de 2000.

2003

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0023-03, de 1 de marzo de 2003.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1426-03, de 25 de septiembre de 2003.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1677-03, de 20 de octubre de 2003.

2004

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1668-04, de 9 de septiembre de 2004.

2005

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0844-05 de 12 de mayo de 2005.

2006

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0842-06, de 3 de mayo de 2006.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0853-06, de 5 de mayo de 2006.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1058-06, de 7 de junio de 2006.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2250-06, de 13 de noviembre de 2006.
- 2007**
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0989-07, de 21 de mayo de 2007.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0991-07, de 21 de mayo de 2007.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1132-07, de 30 de mayo de 2007.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1526-07, de 11 de julio de 2007.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2383-07, de 8 de noviembre de 2007.
- 2008**
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2366-08, de 15 de diciembre de 2008.
- 2009**
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1277-09, de 29 de mayo de 2009.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1295-09, de 1 de junio de 2009.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1297-09, de 1 de junio de 2009.
- 2010**
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1869-10, de 25 de agosto de 2010.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2293-10, de 25 de octubre de 2010.
- 2011**
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0142-11, de 28 de enero de 2011.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2862/11, de 2 de diciembre de 2011.
- 2012**
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0004-12, de 10 de enero de 2012.
- 2013**
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0399-13, de 11 de febrero de 2013.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1923-13, de 10 de junio de 2013.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2083-13, de 21 de junio de 2013.
 - Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2130-13, de 27 de junio de 2013.

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2158-13, de 1 de julio de 2013.

2014

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0092-14, de 16 de enero de 2014.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0281-14, de 5 de febrero de 2014.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0302-14, de 7 de febrero de 2014
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0724-14, de 17 de marzo de 2014.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1699-14, de 3 de julio de 2014.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1782-14, de 8 de julio de 2014.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2115-14, de 1 de agosto de 2014.

2015

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2678-15, de 16 de septiembre de 2015.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V3422-15, de 10 de noviembre de 2015.

2016

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0090-16, de 14 de enero de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0873-16, de 9 de marzo de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1189-16, de 23 de marzo de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1397-16, de 5 de abril de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1555-16, de 13 de abril de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2458-16, de 6 de junio de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V3132-16, de 6 de julio de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V4165-16, de 29 de septiembre de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V4522-16, de 19 de octubre de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V5306-16, de 14 de diciembre de 2016.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V5327-16, de 15 de diciembre de 2016.

2017

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0323-17, de 7 de febrero de 2017.

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1434-17, de 5 de junio de 2017.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1609-17, de 21 de junio de 2017.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1643-17, de 26 de junio de 2017.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1799-17, de 10 de julio de 2017.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2065-17, de 1 de agosto de 2017.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2449-17, de 2 de octubre de 2017.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2574-17, de 10 de octubre de 2017.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2738-17, de 25 de octubre de 2017.

2018

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0052-18, de 17 de enero de 2018.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0218-18, de 31 de enero de 2018.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0315-18, de 8 de febrero de 2018.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0480-18, de 21 de febrero de 2018.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0750-18, de 21 de marzo de 2018.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1015-18, de 19 de abril de 2018.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V1356-18, de 23 de mayo de 2018.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2027-18, de 6 de julio de 2018
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V2395-18, de 5 de septiembre de 2018.

2019

- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0890-19, de 24 de abril de 2019.
- Consulta Vinculante de la DGT, núm. V0914-19, de 29 de abril de 2019.

Departamento de Hacienda y Finanzas del País Vasco

2011

- Resolución del Departamento de Hacienda y Finanzas del País Vasco, de 17 de noviembre de 2011.

2017

- Resolución de la Consulta núm. 7593 del Departamento de Hacienda y Finanzas del País Vasco, de 28 julio de 2017.

Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones

- Resoluciones

2003

- Resolución de la DGSFP, de 5 de marzo de 2003, sobre obligaciones de información de las entidades aseguradoras que comercialicen Planes de Previsión Asegurados. BOE núm. 61, de 12 de marzo de 2003.

2016

- Resolución de la DGSFP, de 18 de noviembre de 2016, por la que se da publicidad a las directrices preparatorias de la Autoridad Europea de Seguros y Fondos de Pensiones de Jubilación relativas a los procedimientos de gobernanza y vigilancia de productos para empresas de seguros y distribuidores de seguros. BOE núm. 209, de 1 de diciembre de 2016.

2018

- Resolución de la DGSFP, de 25 de julio de 2018, por la que se publican las cuantías de las indemnizaciones actualizadas del sistema para valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de circulación. BOE núm. 195, de 13 de agosto de 2018.

- Informes

1996

- Informe de la DGSFP, de 25 de julio de 1996.

2018

- Informe de la DGSFP sobre el Sector Asegurador, 2018. Disponible en: <http://www.dgsfp.mineco.es/es/Publicaciones/DocumentosPublicaciones/Informe%20Sector%202018.pdf>.

2009

- Consulta de la DGSFP, de 01 de abril de 2009. Disponible en: <http://www.dgsfp.mineco.es/profesionales/documentos/QVAD.pdf>.

OTRAS FUENTES

OCDE

2015

- OCDE (2015), Informe BEPS y su posterior Plan de Acción. Disponible en: <http://www.oecd.org/ctp/beps/>.
- OCDE (2015), Dirección de Asuntos Financieros y de la Competencia, Informe sobre la Innovación Disruptiva, Documento temático de la Secretaría, junio 2015. Disponible en: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP\(2015\)3&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP(2015)3&docLanguage=En).

2019

- OCDE (2019), Directrices para la elaboración y presentación de informes país por país – Acción 13 BEPS, Ediciones OCDE, París. Disponible en: www.oecd.org/tax/beps/directrices-para-la-elaboracion-y-presentacion-de-informes-pais-por-paisaccion-13-beps.pdf.

UNIÓN EUROPEA

Dictámenes

2017

- Dictamen motivado de la Comisión Europea sobre el Modelo 720, de 15 de febrero de 2017, disponible en <https://www.fiscal-impuestos.com/sites/fiscal-impuestos.com/files/dictamen-motivado-ce-720-1.pdf>

Recomendaciones

2017

- Resolución del Parlamento Europeo, de 15 de junio de 2017, sobre una Agenda Europea para la economía colaborativa (2016/2003(INI)), disponible en: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2017-0271_ES.pdf
-

Libros Blancos Unión Europea

1985

- Libro Blanco de la Comisión para el Consejo Europeo (Milán 28-29 de junio de 1985), sobre la Consecución del Mercado Interior, [COM (85) 310 final de 14 de junio de 1985].

Notas

2019

- Nota de la Comisión de 6 de junio de 2019, disponible en: https://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-2774_es.htm.

Banco Central Europeo

2015

- Informe del Banco Central Europeo, febrero de 2015 “*Virtual currency schemes – a further análisis*”. Disponible en: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>

Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (AESPJ)

2016

- Borrador de EIOPA dirigido a la Comisión Europea, de 2 de junio de 2016, de las Directrices preparatorias relativas a los procedimientos de gobernanza y vigilancia de productos para las empresas de seguros y los distribuidores.

2017

- Documento de consulta de EIOPA, de 2 de febrero de 2017, sobre los productos de inversión basados en seguros. Disponible en: http://www.rdmf.es/wp-content/uploads/2017/02/eiopa-cp-17-001_idd_guidelines_complex_ibips.pdf.
- Informe de EIOPA núm. BoS-17/295, de 11 de diciembre de 2017 “*Opinion on monetary incentives and remuneration between providers of asset management services and insurance undertakings*”. Disponible en: <file:///C:/Users/X541U/Downloads/Opinion%20on%20monetary%20incentives%20and%20remuneration%20between%20providers%20of%20asset%20management%20services%20and%20insurance%20undertakings%20-%20EN.pdf>

Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia

2016

- Estudio E/CNMC/004/15 (Resultados preliminares) sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa, marzo de 2016. Disponible en: <file:///C:/Users/X541U/Downloads/RESULTADOSZPRELIMINARESZ-ZEstudioZEconomazColaborativa.pdf>.



TÍTULO DE LA TESIS: La tributación del contrato de seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (con especial referencia a los rendimientos de capital mobiliario)

DOCTORANDO/A: M.^a Ángeles Recio Ramírez

INFORME RAZONADO DEL/DE LOS DIRECTOR/ES DE LA TESIS

(se hará mención a la evolución y desarrollo de la tesis, así como a trabajos y publicaciones derivados de la misma).

La tesis doctoral elaborada por Doña M.^a Ángeles Recio Ramírez, titulada “La tributación del contrato de seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (con especial referencia a los rendimientos de capital mobiliario)”, encuentra su justificación en la relevancia jurídica, social y financiera de la figura contractual del seguro de vida.

Aunque la investigación desarrollada comenzó con el análisis, a modo general, de la fiscalidad del contrato de seguro de vida, rápidamente tomamos la determinación, dada la amplitud de la materia, de acotar el contenido de la misma y centrarnos en el estudio de su tributación dentro del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, prestando especial atención a aquellas operaciones generadoras de rendimientos de capital mobiliario, y realizando un riguroso estudio doctrinal y jurisprudencial sobre los preceptos tributarios que regulan la tributación de las operaciones de seguro de vida en el citado impuesto.

Ello nos ha permitido, analizar en profundidad las últimas reformas llevadas a cabo por nuestro legislador estatal en el IRPF operadas fundamentalmente por la Ley 26/2014, de 26 de noviembre por la que se modifican la Ley 35/2006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras normas tributarias y, la introducida por el Real Decreto 633/2015, de 10 de julio en el Reglamento de IRPF. También se han estudiado los importantes cambios normativos producidos por distintas normas de carácter internacional que, en el ámbito europeo han tratado de armonizar el control y la supervisión de la actividad aseguradora; y en el ámbito de la OCDE, a raíz del informe BEPS, han intentado combatir ciertas prácticas de elusión fiscal originando nuevas obligaciones tributarias de carácter formal sobre intercambio automático de información en relación con el deber de asistencia mutua y que se han implementado en nuestra normativa interna. Por último, se ha aludido a la incidencia de las tecnologías de la información dentro de la actividad aseguradora con el disruptivo fenómeno *Insurtech* que dentro del ámbito tributario presenta numerosos interrogantes y que es un tema de plena actualidad en esta materia.

Es indudable que la doctoranda, a la luz de las interesantes conclusiones alcanzadas con este trabajo, ha aprendido el manejo de las fuentes primarias y secundarias, así como la metodología de investigación jurídica, y ha cumplido con los objetivos marcados en su plan de investigación finalizando satisfactoriamente el Programa de Formación propuesto y siendo evaluadas de forma favorable cada una de las Memorias de Seguimiento de las distintas anualidades que han compuesto su periodo de Tutela Académica.

Como indicios de calidad del mismo se destacan las siguientes publicaciones originales, en revistas indexadas y editoriales integradas dentro de los primeros puestos del *Scholarly Publishers Indicators in Humanities and Social Sciences* para la disciplina de Derecho:

1. RECIO RAMÍREZ, M.A., “40 años de evolución normativa de la tributación del seguro de vida en el IRPF”, en prepublicación: AA.VV. *Derecho de Seguros*, Marcial Pons, 2020. La editorial MARCIAL PONS aparece con el número 3 en el *Scholarly Publishers Indicators in Humanities and Social Sciences (SPI)* para la disciplina de Derecho.

2. RECIO RAMÍREZ, M.A., “*Insurtech* y sus posibles incidencias en el ámbito tributario”, en: AA.VV. GOSÁLBEZ PEQUEÑO, H. (dir.), *Régimen Jurídico del Consumo Colaborativo*, Capítulo X, Thomson Reuters Aranzadi, 2019, pp. 377-403. Indexada en la Base de Datos de: ARANZADI. Área temática en la Base de Datos de referencia: DERECHO, que aparece con el número 1 en el *Scholarly Publishers Indicators in Humanities and Social Sciences* (SPI) para la disciplina de Derecho.
3. RECIO RAMÍREZ, M.A., “Aspectos disruptivos en el ámbito tributario derivados de *Insurtech*”, en: AA.VV. *Creando Redes Doctorales, “Investiga y Comunica”, Vol. VII*, UCOPress. Editorial Universidad de Córdoba, Córdoba, 2019, pp. 557-560. La editorial Universidad de Córdoba aparece con el número 78 en el *Scholarly Publishers Indicators* general.
4. RECIO RAMÍREZ, M.A., “Las Obligaciones tributarias informativas en el contrato de seguro vida-ahorro por exigencia de la asistencia mutua, con especial referencia a los criterios de sujeción”, *Revista Española de Seguros*, núm. 174, 2018, pp. 241-273. Indexada en la Base de Datos de: ARANZADI Bibliotecas (/Indizada en/0034-9488/Westlaw); VLex (indizada en/0034-9488/VLex); DIALNET (indizada en/0034-9488/Dialnet). Evaluada en: CARHUS Plus+ 2018 (indizada en/0034-9488/carhus2018); LATINDEX. Catalogo v1.0 (2002-2017) (indizada en/ 0034-9488/latindex1).
5. RECIO RAMÍREZ, M.A., “Diferencias de tratamiento tributario en el IRPF entre los contratos de seguro de vida ahorro y los contratos de depósito bancario”, en: AA.VV. *Creando Redes Doctorales, Vol. V*, UCOPress. Editorial Universidad de Córdoba, Córdoba, 2017, pp. 639-642. La editorial Universidad de Córdoba aparece con el número 78 en el *Scholarly Publishers Indicators* general.

Asimismo, ha asistido a distintos Congresos y Jornadas en los que la doctoranda ha presentado diversas comunicaciones y poster referidas a su investigación:

1. VII Congreso Científico de Investigadores en Formación de la Universidad de Córdoba, 2019: Poster “Aspectos disruptivos en el ámbito tributario derivados de *Insurtech*”.
2. XVII Congreso Asociación Sainz de Andino sobre Derecho de Seguros. Universidad de Granada. 2018: Comunicación Oral “40 años de evolución normativa de la tributación del seguro de vida en el IRPF”.
3. V Congreso Científico de Investigadores en Formación de la Universidad de Córdoba, 2017: Comunicación Oral “Diferencias de tratamiento tributario en el IRPF entre los contratos de seguro de vida ahorro y los contratos de depósito bancario”.

Además, durante su periodo formativo y de elaboración del presente trabajo de investigación la doctoranda ha desarrollado también tareas de investigación en otras materias jurídico-tributarias, que han incidido de forma indiscutible en su formación como investigadora y han repercutido directamente en el desenlace positivo de este trabajo.

Por todo ello, se emite informe favorable a la presentación de la tesis doctoral a que se refiere este informe y se autoriza la presentación de la misma.

Córdoba, 27 de marzo de 2020.

Firma de la directora

MORIES
JIMENEZ MARIA
TERESA -
26211989Q

Firmado digitalmente
por MORIES JIMENEZ
MARIA TERESA -
26211989Q
Fecha: 2020.03.27
18:28:29 +01'00'

Fdo.: M.^ª Teresa Mories Jiménez

TÍTULO DE LA TESIS: La tributación del contrato de seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (con especial referencia a los rendimientos de capital mobiliario).

DOCTORANDO/A: M.^a Ángeles Recio Ramírez

INFORME RAZONADO DEL TUTOR

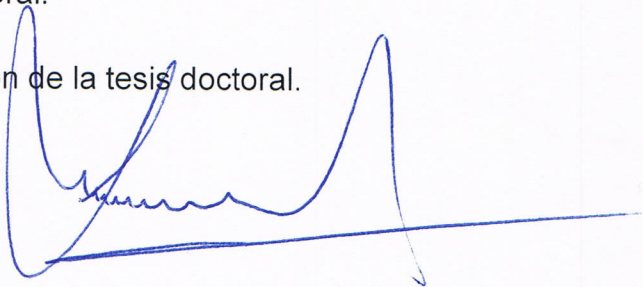
(Ratificando el informe favorable del director. Sólo cuando el director no pertenezca a la Universidad de Córdoba).

En mi condición de tutor de la tesis doctoral elaborada por Doña M.^a Ángeles Recio Ramírez, intitulada "*La tributación del contrato de seguro de vida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (con especial referencia a los rendimientos de capital mobiliario)*", tengo a bien ratificar el informe favorable a la lectura y defensa de dicha tesis emitido por la directora del trabajo, la Prof.^a Dra. D.^a María Teresa Mories Jiménez.

Así lo hago por entender que se trata de un trabajo que, tanto desde una perspectiva metodológica y formal como material o de fondo, cumple los requisitos requeridos por la normativa vigente y por los usos universitarios para que, a través de su oportuna defensa pública, permita a su autora la obtención del grado de Doctora en Derecho.

Junto a lo anterior, considero también necesario destacar que las conclusiones alcanzadas por la autora a través de este trabajo de investigación corroboran que en su realización ha habido un correcto manejo de las fuentes jurídicas y un cumplimiento de los objetivos marcados desde el principio en el plan de investigación que se diseñó a D.^a M.^a Ángeles Recio Ramírez con vistas a la elaboración de su tesis doctoral.

Por todo ello, se autoriza la presentación de la tesis doctoral.



Fdo. Prof. Dr. Luis M.^a Miranda Serrano. Catedrático de Derecho Mercantil UCO

Córdoba, 12 de febrero de 2020

Firma del responsable de línea de investigación



Fdo. Prof. Dr. D. Manuel Rebollo Puig. Catedrático de Derecho Administrativo UCO