

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D^a PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, EN LA 'I JORNADA DE SEGUROS DE AFI' CELEBRADA EL 23 DE NOVIEMBRE DE 2017 EN LA SEDE DE LA ESCUELA DE FINANZAS APLICADAS DE AFI EN MADRID. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.



BUENOS DÍAS A TODOS Y, ANTES QUE NADA, MUCHAS GRACIAS A ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES POR HABERME CURSADO INVITACIÓN PARA INTERVENIR HOY EN ESTA PRIMERA JORNADA SOBRE SEGUROS ORGANIZADA POR ESTA EMPRESA. A MÍ, QUE LAS JORNADAS EN MATERIA ASEGURADORA SURJAN, Y ADEMÁS SURJAN PATROCINADAS U ORGANIZADAS POR CENTROS DE ANÁLISIS Y PENSAMIENTO TAN MERECEDORES DE RESPETO COMO AFI, SIEMPRE ME PARECE UNA BUENA NOTICIA. A NINGUNO DE USTEDES SE LE ESCAPARÁ EL HECHO DE QUE, POR LO GENERAL, EN EL ÁMBITO DE LAS FINANZAS EL SEGURO ES UN POCO COMO LA SEGUNDA CADENA, MIENTRAS QUE LA BANCA ES LA PRIMERA. SOMOS, EFECTIVAMENTE, UN POCO ESE UHF, COMO SE LLAMABA HACE MUCHO TIEMPO, DONDE SE DIFUNDEN ESOS

DOCUMENTALES QUE TODO EL MUNDO DICE VER PERO QUE LUEGO NO SE REFLEJAN EN LAS CIFRAS DE AUDIENCIA.

LAS RAZONES DE QUE LAS COSAS SEAN ASÍ SON MUY COMPLEJAS. TIENEN QUE VER, OBTIAMENTE, CON QUE LA PRESENCIA ECONÓMICA Y SOCIAL DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO PARECE SUPERIOR A LA NUESTRA; Y DIGO PARECE PORQUE, SI HACEN USTEDES CUENTAS CON LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES, QUE ES UN TRABAJO ESTADÍSTICO PÚBLICO, DESCUBRIRÁN QUE EN ESPAÑA EL 96% DE LOS HOGARES TIENEN AL MENOS UN SEGURO; Y ESO SIN CONSIDERAR EL DE VIDA; ASÍ PUES, LA VERDAD, NOSOTROS SOMOS TAN CAPILARES COMO LO PUEDA SER CUALQUIERA.

YO SUPONGO QUE LA DISTANCIA ENTRE BANCA Y SEGUROS, A LA HORA DE RECLAMAR EL INTERÉS DEL PÚBLICO SIQUIERA EXPERTO, PROVIENE DEL HECHO DE QUE NOSOTROS, ADEMÁS DE FINANCIEROS, SOMOS, OBTIAMENTE, ACTUARIALES. LO ACTUARIAL ES OTRO ESCALÓN Y COMPORTA UN CONJUNTO DE CONOCIMIENTOS QUE DEMANDAN DOS ESFUERZOS: EL PRIMERO, ENTENDERLO, QUE NO SIEMPRE ES FÁCIL; EL SEGUNDO, INTEGRARLO CON LO FINANCIERO, QUE A VECES ES TODAVÍA MENOS FÁCIL.

A MÍ ME GUSTA CHARLAR CON LA GENTE DE AFI, PARTICIPAR EN SUS CONVOCATORIAS Y, EN GENERAL, TRABAJAR CON ELLOS, PORQUE ME GUSTA MUCHO LA FORMA EN QUE HAN SABIDO INTEGRAR TODO ESTO. CREO, POR LO TANTO, QUE EL HECHO DE QUE AFI ORGANICE UNA JORNADA SOBRE SEGUROS NO ES UNA BUENA NOTICIA PARA ELLOS; ES UNA BUENA NOTICIA PARA NOSOTROS, EL RESTO.

HOY VOY A HABLARLES DEL FUTURO DEL SEGURO. LO CUAL ES UNA FORMA UN TANTO ELEGANTE DE DECIRLES QUE VOY A HABLARLES DEL PRESENTE, PORQUE EL FUTURO, LO QUE HA DE PASAR, ES EL PRESENTE DEL GESTOR. CUALQUIER GESTOR EMPRESARIAL EN GENERAL, PERO DESDE LUEGO CUALQUIER GESTOR DE SEGUROS, SABE QUE EL MOTIVO DE QUE LAS COSAS VAYAN BIEN HOY, 23 DE NOVIEMBRE DE 2017, ES EL PRODUCTO DE DECISIONES ACERTADAS QUE SE TOMARON TAL VEZ EL 2 DE MARZO DE 2011, EL 15 DE JUNIO DE 2013 O, INCLUSO, ALGÚN LEJANO DÍA DEL SIGLO PASADO.

EN EL MUNDO DE LA CONSULTORÍA Y DE LA ORGANIZACIÓN DE JORNADAS SUELE UTILIZARSE MUCHO UNA COMBINACIÓN DE SUSTANTIVOS; UNA DUPLA, QUE SE DICE HOY, QUE DEBO CONFESARLES QUE A LOS QUE SOLEMOS SER INVITADOS A SER PONENTES NOS HACE MUCHA GRACIA POR LA CANTIDAD DE VECES QUE NOS LA PROPONEN COMO ASUNTO DE LA INTERVENCIÓN: «RETOS Y OPORTUNIDADES». DE TANTO REPETIRLA, DA LA IMPRESIÓN DE QUE EN EL FUTURO, TODO LO QUE HAY, SON RETOS Y OPORTUNIDADES. PERO EN REALIDAD MI PLANTEAMIENTO ES ALGO DIFERENTE. A MÍ NO ME GUSTA HABLAR DE RETOS Y OPORTUNIDADES, SINO DE GESTIÓN DEL CAMBIO. PORQUE SI HAY ALGO QUE ES PREDICABLE, CON ABSOLUTA CERTEZA, DEL FUTURO, ES QUE NO SERÁ COMO EL PRESENTE. SI ALGO CARACTERIZA AL MUNDO DESDE PRINCIPIOS DEL SIGLO XX ES LA ACELERACIÓN DEL CAMBIO; PRIMERO LAS COSAS CAMBIABAN DE UNA GENERACIÓN A OTRA, LUEGO PASARON A MUTAR DE UNA DÉCADA A OTRA, CON EL TIEMPO LLEGÓ ESO QUE SE LLAMÓ EL «AÑO WEB», Y TUVIMOS QUE

ACOSTUMBRARNOS A LA IDEA DE QUE, INCLUSO EN MENOS DE UN AÑO, EL ENTORNO EN EL QUE NOS MOVEMOS PUEDE CAMBIAR. PERDÓN: VA A CAMBIAR. POR ESO CREO QUE DE LO QUE TENEMOS QUE HABLAR NOSOTROS, TODOS NOSOTROS, ES DE CÓMO VAMOS A GESTIONAR ESE CAMBIO.

el seguro
seguros

URSPA

Tres ejes básicos



Un entorno de tipos bajos



La longevidad



La innovación

EL CONJUNTO DE CAMBIOS QUE HOY LES TRAIGO SE ARTICULA EN TRES EJES ARGUMENTALES TRONCALES: EL ENTORNO DE TIPOS DE BAJOS, EL ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN Y LA INNOVACIÓN. CREO QUE ÉSTAS SON LAS TRES PALANCAS CON LAS QUE EL SEGURO, EN EL TIEMPO VENIDERO, PUEDE IMPULSARSE, O RESBALAR. SON ENTORNOS QUE, DE TODAS MANERAS, SE IMBRICAN LOS UNOS CON LOS OTROS, EN UNA SERIE DE RELACIONES QUE TAMBIÉN ME INTERESA DEJAR CLARAS.

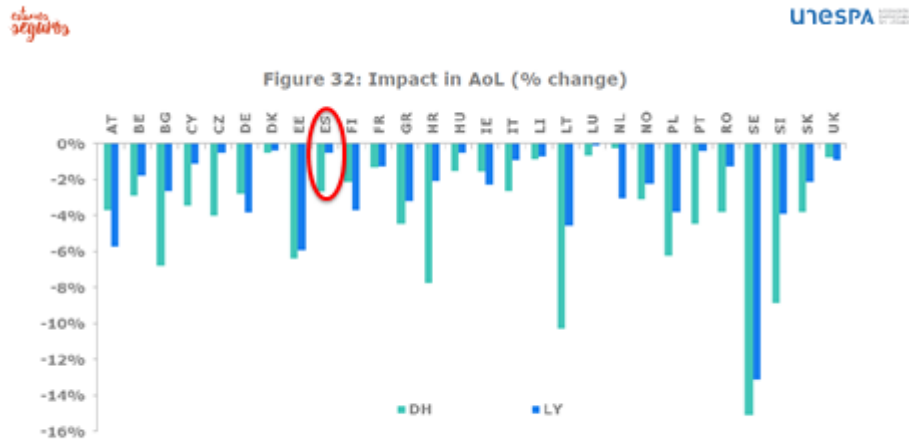
ESPERO SER CAPAZ DE PODER, EN LOS PRÓXIMOS MINUTOS, DECIRLES ALGUNAS COSAS QUE LES RESULTEN INTERESANTES SOBRE ESTAS MATERIAS.



COMENCEMOS CON EL ENTORNO DE TIPOS BAJOS. LO PONGO AL INICIO DE MI ARGUMENTACIÓN PORQUE ES EL MENOS FUTURIBLE DE LOS FACTORES QUE HE ELEGIDO. LOS TIPOS BAJOS NO TIENEN NADA QUE VER CON EL FUTURO PORQUE YA ESTÁN AQUÍ; SON EL PRESENTE. PERO SON EL FUTURO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE QUE PUEDEN PROLONGARSE. EUROPA TEME A ESE ENTORNO PORQUE HAY RAZONES PARA PENSAR QUE SE PUEDA PRODUCIR Y, SOBRE TODO, PORQUE YA SE HA PRODUCIDO O SE ESTÁ PRODUCIENDO. TODO EL MUNDO LE LLAMA A ESO «ESCENARIO JAPONÉS» PORQUE ES, EFECTIVAMENTE, JAPÓN QUIEN PUEDE EXHIBIR YA UNA LARGA EXPERIENCIA DE AÑOS DE TIPOS BAJOS QUE VIENEN A REFLEJAR LAS DIFICULTADES DE SU ECONOMÍA A LA HORA DE VOLVER A DESPEGAR.

LA REFERENCIA A JAPÓN, EN TODO CASO, ME VIENE BIEN PARA DEJARLES YA UN PRIMER ELEMENTO PARA EL ANÁLISIS. EL PAÍS ASIÁTICO, LO ACABO DE DECIR, ESTÁ EXPERIMENTANDO DESDE AÑOS UN ENTORNO DE TIPOS BAJOS; PERO ESO, FÍJENSE, NO HA PROVOCADO EL COLAPSO TOTAL DE SU SEGURO DE VIDA.

EN PRIMER LUGAR, LO QUE HAY QUE DECIR ES QUE LO IMPORTANTE DE UN ENTORNO DE TIPOS BAJOS ES CÓMO TE PILLE. EN ESTE SENTIDO, EL SEGURO ESPAÑOL, SOBRE TODO SI LO CONTEMPLAMOS A ESCALA EUROPEA, NO PUEDE CONSIDERARSE UNO DE LOS PRIMEROS DIQUES ATACADOS POR EL TSUNAMI.



EL ÚLTIMO TEST DE ESTRÉS SOBRE LAS ASEGURADORAS PUBLICADO POR LA AUTORIDAD SUPERVISORA EIOPA ESTABLECÍA, JUNTO CON UN ESCENARIO BASE, DOS ESCENARIOS DE ESTRÉS AÑADIDOS. EL PRIMERO, QUE DENOMINARON *LOW-FOR-LONG YIELD*, FUE DESCRITO COMO UN ESCENARIO DE BAJO CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD COMBINADO CON UNA ESCASEZ GENERALIZADA DE ACTIVOS LIBRES DE RIESGO QUE REDUCÍA LOS RENDIMIENTOS EN TODAS LAS DURACIONES. EL SEGUNDO ESCENARIO, LLAMADO DE DOBLE GOLPE O *DOUBLE HIT*, FUE DESARROLLADO CONJUNTAMENTE CON EL JUNTA EUROPEA DE RIESGO SISTÉMICO O ESRB, Y COMBINÓ UN ENTORNO DE TIPOS BAJOS CON UN INCREMENTO DE LAS PRIMAS DE RIESGO.

LOS RESULTADOS DEL TEST DE ESTRÉS EN TÉRMINOS DE IMPACTO SOBRE LA RATIO DE ACTIVOS SOBRE PASIVOS REFLEJARON QUE, LÓGICAMENTE, EN TODOS LOS MERCADOS TANTO EL *LOW FOR LONG* COMO EL *DOBLE HIT* DETERIORARÍAN DICHA RELACIÓN; PERO NO EN LA MISMA MEDIDA EN TODAS PARTES. DE HECHO, EL MERCADO ESPAÑOL APARECÍA ENTRE LOS QUE MENOR IMPACTO REGISTRABA; PERO OJO, QUE TAMBIÉN HAY QUE TENER EN CUENTA QUE UNA PARTE SIGNIFICATIVAMENTE DE LOS MERCADOS QUE EXHIBIERON RESULTADOS PARECIDOS O MEJORES QUE EL ESPAÑOL, COMO PUEDE SER EL CASO DEL REINO UNIDO, BASABAN SU FUERZA EN LA IMPORTANCIA QUE TIENE DENTRO DE SU SEGURO DE VIDA LA EXISTENCIA DE SEGUROS EN LOS QUE EL RIESGO DE LA INVERSIÓN SE HA TRANSFERIDO AL TOMADOR; SEGUROS QUE, EN ESPAÑA, TIENEN UNA IMPORTANCIA DEL ENTORNO DEL 18% NADA MÁS. NOSOTROS, PUES, EXHIBIMOS UNOS RESULTADOS BASTANTE VENTUROSOS, SIN POR ELLO HABER RENUNCIADO A SEGUIR GARANTIZANDO RENTABILIDADES.



Tres mensajes

- Double Hit versus Low-for-Long
- Aval para las metodologías ALM
- Relevancia de los tratamientos LTG

HAY VARIAS COSAS QUE DICE, O YO CREO QUE DICE, EL TEST DE ESTRÉS DE LA EIOPA, QUE ME PARECEN RELEVANTES.

LA PRIMERA ES QUE EL SEGURO ESPAÑOL ES MÁS SENSIBLE AL ESCENARIO DE DOBLE GOLPE QUE AL DE TIPOS BAJOS. ESTO LE PASA A TODO EL SEGURO EUROPEO, PERO EN NUESTRO CASO ES ESPECIALMENTE RELEVANTE.

LA SEGUNDA COSA QUE DICE ES QUE LOS TEST DE ESTRÉS AVALAN CLARAMENTE LAS ESTRATEGIAS DE GESTIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS, O ALM COMO LAS CONOCEMOS MEJOR, QUE SON GENERALIZADAS EN EL SEGURO DE VIDA ESPAÑOL. REALIZAR UNA GESTIÓN CONJUNTA DE AMBOS LADOS DEL BALANCE ES LO QUE NOS PERMITE GARANTIZAR COMPROMISOS Y, AL MISMO TIEMPO, NO ESTAR TAN AFECTADOS POR ESCENARIOS DE TIPOS BAJOS COMO LO PUEDAN ESTAR OTROS MERCADOS. NUESTROS ACTIVOS DE RENTA FIJA, QUE SUPONEN EL NÚCLEO DURO DE LA CARTERA DE INVERSIÓN EN SÍ, TIENEN UNA DURACIÓN MODIFICADA QUE ES LA CUARTA DE EUROPA DETRÁS REINO UNIDO, PAÍSES BAJOS Y ALEMANIA; AUNQUE CON LA MATIZACIÓN DE QUE ESA RATIO, EN NUESTRO CASO, AFECTA AL 87% DE NUESTRAS INVERSIONES; PORCENTAJE QUE ES DEL 52% PARA LOS BRITÁNICOS, 72% PARA LOS HOLANDESES, Y 56% PARA LOS ALEMANES.

LA TERCERA COSA QUE DICE EL TEST DE ESTRÉS ES QUE, A LA HORA DE DELIMITAR ESA POSICIÓN BÁSICA DE SOLVENCIA QUE ES LA RATIO DE ACTIVOS SOBRE PASIVOS, HAY MERCADOS, Y EL ESPAÑOL ES UNO DE ELLOS, EN LOS QUE EL

TRATAMIENTO DE LOS COMPROMISOS A LARGO PLAZO, O LTG COMO TAMBIÉN LOS CONOCEMOS, ASÍ COMO LAS MEDIDAS TRANSITORIAS DE SOLVENCIA II, TIENEN UN IMPACTO IMPORTANTE A LA HORA DE ESTABLECER UNA RELACIÓN POSITIVA. Y ESTE ES UN PUNTO EN EL QUE EL PRIMERO DE LOS ELEMENTOS QUE ESTOY TRATANDO SE IMBRICA CON EL SEGUNDO, ESTO ES, EL RETO DE LA LONGEVIDAD.

USTEDES SABEN, Y SI NO LO SABEN SE LO DIGO YO, QUE LA DISCUSIÓN SOBRE LAS LTG EN EL MARCO DEL DESARROLLO DE SOLVENCIA II FUE LARGA Y COMPLICADA. COMO SABRÁN, PROBABLEMENTE, LAS LTG TUVIERON SUS ENEMIGOS, QUE LAS CONSIDERABAN INNECESARIAS O EXCESIVAMENTE ALEJADAS DE LA FILOSOFÍA QUE DEBÍA PRESIDIR, SEGÚN ESTAS OPINIONES, EL NUEVO ENTORNO DE SOLVENCIA. LEJOS DE ELLO, SIN EMBARGO, CONFORME MÁS SE CONSOLIDA SOLVENCIA II, MÁS PERTINENTE APARECE ESTE TRATAMIENTO, QUE NO ES OTRA COSA QUE CONCEBIR LOS COMPROMISOS A LARGO COMO LO QUE SON, ESO MISMO; Y, CONSECUENTEMENTE, NO CONVERTIRLOS EN SOLUCIONES IMPRACTICABLES DE FACTO POR LA VÍA DE TRATARLOS COMO SI FUESEN PROMESAS HECHAS A PLAZOS MUCHO MÁS CORTOS.

YO, POR LO TANTO, CREO EN LA PERTINENCIA DE LAS MEDIDAS LTG SIN NECESIDAD DE SALIRME DEL, POR ASÍ DECIRLO, PURO DEBATE TÉCNICO EN TORNO A NUESTRO NUEVO ENTORNO DE SOLVENCIA. PERO ES QUE, ADEMÁS, A LA HORA DE DEFENDER LAS LTG HAY UN SEGUNDO ESCALÓN, QUE ES EL ESCALÓN DE SU PERTINENCIA, POR ASÍ DECIRLO, POLÍTICA.

Today, nearly 60 million Europeans are enrolled in DC schemes²⁰. Such schemes are much more prevalent today than they were a decade ago and will continue to grow in importance. The sponsor does not bear the financial risk and DC schemes are more likely to promote longer working lives. But a key implication is that they shift the investment, inflation and longevity risks to scheme members, who are less well placed to bear these risks individually. There are, however, ways to reduce these risks. Minimum return guarantees and life-styling portfolio compositions come at a cost but good practice across Member States has shown that they can reduce short-term volatility. Market performance can be enhanced by good economic and public finance policies and better regulation. Better investment practice and scheme design can substantially mitigate risk and increase capacity for shock absorption thus achieving a better balance between risks, security and affordability for both savers and providers.

ÉCHENLE USTEDES UN VISTAZO A LOS LIBROS VERDE Y BLANCO SOBRE LAS PENSIONES ELABORADOS POR LA COMISIÓN EUROPEA. REPASEN SU PARTE ANALÍTICA Y NO PROPOSITIVA; LA PARTE, FUNDAMENTAL EN TODO LIBRO BLANCO, EN EL QUE EL PROBLEMA QUE LO DA NOMBRE ES DESCRITO Y ANALIZADO. NOS DICE LA COMISIÓN EUROPEA EN ESE PAPEL, Y LO DICE CON ACIERTO, QUE EL PROBLEMA DE LAS PENSIONES EN EUROPA SON DOS PROBLEMAS. EL PRIMERO, QUE ES EL MÁS FÁCIL DE VER, ES QUE LOS EUROPEOS NO AHORRAN LO SUFICIENTE. PERO EL SEGUNDO, DEL QUE HABLA MUCHO MENOS PERO ES IGUAL DE IMPORTANTE, ES LA MIGRACIÓN, MASIVA Y CONSTANTE, QUE SE VIENE PRODUCIENDO EN LAS ÚLTIMAS TRES DÉCADAS EN EL ÁMBITO DEL AHORRO CAPITALIZADO, DESDE LOS PRODUCTOS CON PRESTACIÓN DEFINIDA HACIA LOS PRODUCTOS CON CONTRIBUCIÓN DEFINIDA

ÉSTA NO ES UNA MIGRACIÓN SIN CONSECUENCIAS. CUANDO UN SISTEMA DE AHORRO PARA LA JUBILACIÓN MIGRA DE LA PRESTACIÓN DEFINIDA A LA CONTRIBUCIÓN DEFINIDA, LO QUE SE ESTÁ PRODUCIENDO ES UNA TRANSFERENCIA DE RIESGOS DE UNOS

HOMBROS A OTROS: DESDE LOS HOMBROS DE LOS GESTORES DEL AHORRO; HACIA LOS HOMBROS DE LOS AHORRADORES. Y ES ÉSTE UN PROCESO DEL QUE LOS AHORRADORES NO SIEMPRE SON TOTALMENTE CONSCIENTES, LO CUAL SIEMBRA POSIBLES MALENTENDIDOS QUE PUEDEN COSECHARSE EN EL PRESENTE O EN EL FUTURO Y, SOBRE TODO, EN TODO CASO INSCRIBE A LOS CIUDADANOS EN UN ENTORNO DE INCERTIDUMBRE EN EL QUE ANTES NO ESTABAN.

COMO NOSOTROS SIEMPRE HEMOS DEFENDIDO, ES EN ESTE ENTORNO EN EL QUE HAY QUE ENCUADRAR EL DEBATE SOBRE LAS MEDIDAS LTG. LAS MEDIDAS LTG SON LA FÓRMULA QUE PERMITE QUE EL SECTOR ASEGURADOR EUROPEO EN GENERAL, Y ESPAÑOL EN PARTICULAR, PUEDA SEGUIR DANDO RESPUESTA A ESE 65% DE LOS CIUDADANOS, EN NÚMEROS REDONDOS, QUE EN NUESTRA SOCIEDAD TIENE AVERSIÓN AL RIESGO. QUE LOS HOGARES ESPAÑOLES SON RENUENTES A ACEPTAR RIESGOS FINANCIEROS LO SABEMOS DESDE HACE MUCHO TIEMPO GRACIAS A LA PROCLIVIDAD CON LA QUE SIEMPRE HAN ACEPTADO EL RIESGO INMOBILIARIO, UN RIESGO QUE PERCIBÍAN COMO INEXISTENTE; ASÍ COMO LA EXCESIVA IMPORTANCIA QUE HA TENIDO SIEMPRE, EN LA CUENTA FINANCIERA DE LOS HOGARES, EL COMPONENTE DE EFECTIVO Y DEPÓSITOS. NUESTROS CIUDADANOS, QUE SON NUESTROS CLIENTES Y PROTOCLIENTES, SON, MAYORITARIAMENTE, CIUDADANOS CON AVERSIÓN AL RIESGO. Y, CONSECUENTEMENTE, SI EL MERCADO QUIERE SER CONSISTENTE CON ELLOS, SI QUIERE AVANZAR EN LA DIRECCIÓN DE DARLES LO QUE ELLOS QUIEREN, TIENE QUE SER CAPAZ

DE OFRECER SOLUCIONES CON GARANTÍA DE RENTABILIDAD SIN COMPROMETER POR ELLO SU SOLVENCIA. DE AHÍ LA IMPORTANCIA QUE PRESENTAN LOS ENTORNOS LTG.



TODO ESTO, SIN EMBARGO, APENAS NOS SIRVE PARA CONGRACIARNOS CON LA IDEA DE QUE EL CHAPARRÓN NOS HA COGIDO CON EL CHUBASQUERO PUESTO. PERO ESO NO ES CONSUELO TOTAL PARA LA PREGUNTA DE QUÉ VA A PASAR SI EN EL FUTURO SE ETERNIZA LA SITUACIÓN DE TIPOS BAJOS. PROBABLEMENTE, ANTE UNA SITUACIÓN DE PROLONGACIÓN DE UN ENTORNO DE TIPOS BAJOS, LA RESPUESTA DEL SECTOR TENDRÁ QUE SER, LO HE DICHO AL PRINCIPIO, GESTIONAR EL CAMBIO. GESTIONAR EL CAMBIO, PUES, SIGNIFICA CAMBIAR. INNOVAR EN EL ÁMBITO INVERSOR.

YO, EN ESTA CASA, COMPARTIENDO MESA CON PONENTES DE TANTA IMPORTANCIA SOBRE LA MATERIA, Y ANTE UN PÚBLICO QUE TENGO LA SENSACIÓN QUE ESTAS CUESTIONES SE LAS HA ESTUDIADO UN POQUITO, NO QUISIERA DECIR DEMASIADAS COSAS PARA NO CAER EN EL ERROR OBVIO. PERO SUPONGO QUE A USTEDES NO HAY QUE EXPLICARLES QUE SI HAY UNA ACTIVIDAD QUE ESTÁ

CONSTANTEMENTE INNOVANDO, ÉSA ES LA FINANCIERA. DE HECHO, EN EL MUNDO PRESENTE YA SE ESTÁN PRODUCIENDO INICIATIVAS DIVERSAS TENDENTES A BUSCAR NUEVOS CAMINOS.

EL PROBLEMA FUNDAMENTAL ES QUE EN ECONOMÍAS EN LAS QUE LOS TÍTULOS CLÁSICOS DE RENTA FIJA DAN RENTABILIDADES MAGRAS, SI ES QUE LAS DAN, Y LA BOLSA ADEMÁS ESTÁ CARA, LAS POSIBILIDADES DE ARRANCAR RENTABILIDADES A LOS DOS MERCADOS QUE HAN SIDO LAS DOS PRINCIPALES PALANCAS DE LA ACTIVIDAD FINANCIERA EN EL LARGO PLAZO SON ESCASAS. ADEMÁS, LA EXPERIENCIA VIENE A DECIRNOS QUE LAS RENTABILIDADES DE LA RENTA FIJA Y LA VARIABLE SUELEN ESTAR BASTANTE CORRELACIONADAS EN EL LARGO PLAZO, ASÍ PUES ES DIFÍCIL CONSTRUIR UNA ESTRATEGIA DIVERSIFICADA CON OTROS PUNTOS DE APOYO. EL RETO ES ENCONTRAR DESTINOS PARA LA INVERSIÓN QUE EXPORTEN RENTABILIDAD PERO CUYOS RIESGOS INHERENTES, AL TIEMPO, OBEDEZCAN A DINÁMICAS DIFERENTES A LAS DE LOS DOS GRANDES MERCADOS CITADOS. ES NECESARIO, PUES, TOMAR OTROS RIESGOS.

EN ESTE ENTORNO EL DEBATE ES MUY AMPLIO, Y ES UN DEBATE EN EL QUE SE MANEJAN OPCIONES, DIGAMOS, CLÁSICAS, COMO EL CAPITAL-RIESGO. PERO TAMBIÉN OTRAS NUEVAS, Y ÉSTE ES EL MOMENTO EN EL QUE ESTE PUNTO SE IMBRICA CON LA INNOVACIÓN, COMO PUEDA SER EL *CROWDLENDING*. Y, POR SUPUESTO, LA INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS. EN REALIDAD, ÉSTA ES UNA PROPUESTA QUE LLEVA MUCHOS AÑOS SOBRE LA MESA, PERO EVIDENTEMENTE HA GANADO FUERZA TRAS UNA CONFLUENCIA DE FACTORES QUE SON: LAS DIFICULTADES EN LAS QUE SE HAN VISTO

LAS FINANZAS PÚBLICAS, QUE COMPROMETEN SU CAPACIDAD DE INVERSIÓN; Y LA MENTADA NECESIDAD DE LOS GESTORES DEL AHORRO, A LA BÚSQUEDA DE ACTIVOS QUE APORTEN RENTABILIDADES CUYOS FUNDAMENTALES NO TENGAN LA MISMA RAÍZ QUE LOS ACTIVOS CLÁSICOS. LOS FLUJOS DE ACTIVO GENERADOS POR LAS INFRAESTRUCTURAS ESTÁN DOTADO DE UN INTERESANTE NIVEL DE ESTABILIDAD, PARTIENDO DE LA BASE DE QUE SE GENEREN ESTRUCTURAS DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA DOTADAS DE ESTABILIDAD Y CERTEZA JURÍDICA.



EN TODO CASO, HABLEMOS DE LO QUE HABLEMOS: HABLEMOS DE INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS O EN NUEVAS FORMAS DE FINANCIACIÓN O EN CUALESQUIERA OTROS ACTIVOS INVENTADOS POR LA INNOVACIÓN FINANCIERA, SIEMPRE ACABAREMOS LLEGANDO A UN PUNTO QUE ES CON EL QUE YO QUIERO TERMINAR MI REFLEXIÓN SOBRE ESTE TEMA.

YO LES PLANTEO UNA PREGUNTA: ¿ES LÓGICO Y COHERENTE QUE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS EMITAN INSTRUMENTOS HÍBRIDOS? SUPONGO QUE LA

MAYORÍA DE USTEDES CONSIDERARÁN QUE SÍ. Y YO NO LES VOY A DECIR QUE NO. LES VOY A DECIR LO QUE DICE EL GALLEGO, Y LA GALLEGA: DEPENDE.

SI HAY INSPECTORES FISCALES DE CARRERA EN LA AUDIENCIA, CONOCERÁN ESE FAMOSO ADAGIO QUE DICE QUE «EN MATERIA DE CRITERIO, LA RAZÓN ES SIEMPRE DEL QUE ESTÁ EN EL MINISTERIO». ES LO QUE PASA CON LAS ACTIVIDADES NORMATIVIZADAS; Y TAMBIÉN CON LOS SECTORES SUPERVISADOS. INVERTIR EN UN INSTRUMENTO HÍBRIDO SERÁ UNA BUENA IDEA SIEMPRE Y CUANDO EL SUPERVISOR CONSIDERE QUE MERECE UNA BUENA CALIFICACIÓN COMO FONDO PROPIO. SI EL CRITERIO DEL SUPERVISOR FUESE QUE DICHO INSTRUMENTO APENAS MERECE UNA CALIFICACIÓN, POR EJEMPLO, COMO TIER3 O, PARA QUE NOS ENTENDAMOS MEJOR, FONDO PROPIO CON UNA MUY ESCASA CAPACIDAD DE COBERTURA DE COMPROMISOS, ENTONCES YA PUEDEN LLEGAR TODOS LOS EXPERTOS FINANCIEROS DEL MUNDO A DECIR QUE EMITIR ESE PASIVO ES UNA GRAN IDEA, PORQUE EL ASEGURADOR NO LO HARÁ, O LO HARÁ CON CUENTAGOTAS.

ESTE EJEMPLO NOS TIENE QUE SERVIR PARA CONCRETAR UN MENSAJE FINAL: LA INNOVACIÓN EN LA INVERSIÓN NO DEPENDE ÚNICAMENTE DE LOS INNOVADORES; DEPENDE, TAMBIÉN, DE LOS LEGISLADORES Y DE LOS SUPERVISORES. UN ASEGURADOR QUE DE SERLO SE PRECIE NO DA UN PASO RELEVANTE EN SU GESTIÓN SI NO SABE ANTES DE HACERLO QUE NO VA A LEVANTAR SERIAS RESISTENCIAS EN EL SUPERVISOR, PORQUE HACER NEGOCIO CONTRA EL SUPERVISOR ES LA PEOR DE LAS IDEAS QUE SE LE PUEDE OCURRIR A ALGUIEN. ES LA LÓGICA INTERNA DE TODO SECTOR SUPERVISADO, UNA

LÓGICA MUY SÓLIDA Y BENEFICIOSA A LA LARGA, COMO HA DEMOSTRADO EL EXCELENTE COMPORTAMIENTO DE LAS ASEGURADORAS EN ESE MACROTEST DE ESTRÉS QUE LLAMAMOS CRISIS FINANCIERA.



AVANCEMOS UN POCO MÁS EN EL RECORRIDO QUE LES HE PROPUESTO AL PRINCIPIO DE MI INTERVENCIÓN, Y VAYAMOS AL TERRENO DE LA LONGEVIDAD. CUANDO HABLAMOS DE LONGEVIDAD ME GUSTA, AQUÍ SÍ, UTILIZAR LA PALABRA RETO PARA ORILLAR ESA OTRA DE PROBLEMA, QUE PERSONALMENTE CONSIDERO QUE ESTIGMATIZA UNA REALIDAD QUE NO ES EN MODO ALGUNO NEGATIVA. LA LONGEVIDAD TAMBIÉN NOS SEÑALA Y DEFINE EL AVANCE DEL MUNDO, UN AVANCE SOCIAL Y ECONÓMICO DE INTERESANTES PROPORCIONES. NO ES TODO NEGATIVO. PERO LA LONGEVIDAD, COMO TODO CAMBIO, TIENE UN PERFIL DE RIESGO. LO QUE HAY QUE HACER CON LOS RIESGOS, ESTO LOS ASEGURADORES LO SABEMOS, NO ES EVITARLOS, PORQUE EVITAR EL RIESGO ES SALIRSE DE LA VIDA; LO QUE HAY QUE HACER ES GESTIONARLOS.

EL IMPACTO DE LA LONGEVIDAD SOBRE EL SEGURO ES MUY AMPLIO. POR EJEMPLO, HEMOS LLEGADO A CALCULAR QUE EN 2030, SI NO LO REMEDIA ANTES LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA, LOS CONDUCTORES MAYORES SERÁN LA PRINCIPAL FUENTE DE SINIESTRALIDAD DEL SEGURO DEL AUTOMÓVIL. PUEDE QUE LOS COCHES PARA ENTONCES SEAN AUTÓNOMOS Y YA DÉ IGUAL SI QUIEN SE SUBE EN ELLOS TIENE 20 O 90 AÑOS; PERO EN TODO CASO LO QUE SÍ ES CIERTO ES QUE EN TORNO AL 40% DE ESOS VEHÍCULOS DEBERÍA SER CONDUCTIDO, GUIADO, USADO O SIMPLEMENTE POSEÍDO POR PERSONAS QUE PERTENECEN A ESO QUE LLAMAMOS LA TERCERA EDAD.

EL MUNDO VA A CAMBIAR, Y DE ENTRE LOS ECONOMISTAS LOS PRIMEROS A LOS QUE MÁS LES VALE SER CONSCIENTES DE ELLO ES A LOS MACROECONOMISTAS. CONFORME VAYAN AVANZANDO LOS AÑOS DE ESTE SIGLO, CRECIENTES PORCIONES DE LA PRODUCTIVIDAD Y DE LA CAPACIDAD DE CONSUMO VAN A ESTAR EN MANOS DE PERSONAS CADA VEZ MÁS MAYORES; LO CUAL QUIERE DECIR QUE LA COMPETITIVIDAD DE MEDIADOS DEL SIGLO XXI NO PASA, O NO PASA SÓLO, POR TENER, COMO SIEMPRE SE HA DICHO, GENERACIONES JÓVENES SUFICIENTEMENTE PREPARADAS. PASARÁ POR TENER GENERACIONES MAYORES SUFICIENTEMENTE PUDIENTES.



EL MAYOR SHOCK QUE PLANTEA LA LONGEVIDAD, ESTO ES ALGO QUE DE PURO OBVIO CASI NO MERECE LA PENA NI DECIRLO, SE OBSERVA EN EL ÁMBITO DE LAS PENSIONES Y EN EL DE LA SALUD. EN EL PRIMERO DE ELLOS, ES MUCHA LA LITERATURA QUE HA CALCULADO LA MAGNITUD DE ESTE IMPACTO EN EL SISTEMA DE REPARTO, QUE EN ESPAÑA ES CASI SINÓNIMO DE SISTEMA A SECAS. LOS ESTUDIOS PARECEN CONVERGER EN ESA CIFRA-RESUMEN, INCLUIDA EN EL *AGEING REPORT* DE LA COMISIÓN EUROPEA, QUE ESTIMA EN UNOS 32 PUNTOS DE TASA DE SUSTITUCIÓN EL EFECTO COMBINADO DE LA REFORMA DEL 2011 Y DE LA DEL 2014 QUE DESANCLÓ LAS PENSIONES DEL IPC Y CREÓ UN FACTOR DE SOSTENIBILIDAD DEMOGRÁFICO. PARECE EXISTIR UN CONSENSO SUFICIENTE, POR LO TANTO, EN EL SENTIDO DE QUE LAS PENSIONES DE REPARTO PUEDEN LLEGAR A SER, CON EL TIEMPO, APROXIMADAMENTE UN 40% MENOS GENEROSAS DE LO QUE LO SON HOY; CON LO QUE LO QUE HARÍAN, BÁSICAMENTE, SERÍA CONVERGER CON LA SITUACIÓN EN LA MAYORÍA DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS.

AQUÍ, SIN EMBARGO, NO HEMOS VENIDO A HABLAR DE LOS RETOS DEL SISTEMA DE PENSIONES. USTEDES, EN ESTA CASA, TIENEN VOCES QUE DE ESTO SABEN BASTANTE MÁS QUE MUCHO. YO ENTIENDO QUE PARA LO QUE ME HAN INVITADO USTEDES ES PARA QUE LES HABLE DE LAS CONSECUENCIAS PARA EL SECTOR ASEGURADOR. QUE SON MUCHAS, Y VARIADAS.

POR LO COMÚN, SUELO DEFINIR EL QUE PARA MÍ ES EL PRINCIPAL RETO QUE PLANTEA A LAS ASEGURADORAS LA LONGEVIDAD DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS PENSIONES CON UNA FRASE SIMPLE: SACAR A LOS PRODUCTOS DE SU ZONA DE CONFORT. VOY A VER SI CONSIGO EXPLICARME BIEN.

SI HACEN USTEDES LA CUENTA DE LA ADQUISICIÓN NETA DE PROTECCIONES DE PENSIONES Y SEGUROS DE VIDA REALIZADA POR LAS FAMILIAS EXPRESADA EN PORCENTAJE SOBRE LA RENTA DISPONIBLE DE ESAS FAMILIAS, CON DATOS QUE PUEDEN OBTENER FÁCILMENTE DE EUROSTAT, COMPROBARÁN QUE ESTA RATIO, QUE YO SUELO DENOMINAR DE ESFUERZO RELATIVO DE AHORRO-PREVISIÓN, SE SITÚA HISTÓRICAMENTE EN ESPAÑA ALREDEDOR DEL 2%. DICHO DE OTRA FORMA, TRADICIONALMENTE LOS ESPAÑOLES, DE CADA 100 EUROS QUE HAN CAÍDO EN SUS MANOS, HAN COGIDO DOS Y LOS HAN ARROJADO HACIA EL FUTURO, PARA RECUPERARLOS NORMALMENTE EN EL MOMENTO DE SU JUBILACIÓN, DEBIDAMENTE ACRECENTADOS POR EL INTERÉS COMPUESTO.

¿ES ALTA ESTA RATIO? PUES NO: ES BAJA, INCLUSO MUY BAJA. EN EUROPA HAY, INCLUSO, PAÍSES CON TASAS HISTÓRICAS DE DOS DÍGITOS, COMO ES EL CASO DE SUECIA, CUYOS HOGARES ENTREGAN EL 10% DE SU RENTA DISPONIBLE AL AHORRO-PREVISIÓN. NORMALMENTE, ESTO ES EN EL CASO DE LA MAYOR PARTE DE LOS PAÍSES A LOS QUE QUEREMOS PARECERNOS, ESAS DIFERENCIAS SON TAN GRANDES QUE NO SE PUEDEN EXPLICAR POR LOS DIFERENCIALES DE RENTA. ES DECIR: PUEDE SER QUE UN SUECO MEDIO GANE MÁS QUE UN ESPAÑOL MEDIO; PERO LA DIFERENCIA DE ESFUERZOS DE PREVISIÓN ESTÁ APUNTANDO A DIFERENCIAS DEL DOBLE O DEL TRIPLE, Y ÉSTA NO ES LA BRECHA DIFERENCIAL DE RENTAS QUE LUEGO SE VE EN LAS ESTADÍSTICAS.



DE DONDE HEMOS DE CONCLUIR QUE LOS ESPAÑOLES TIENEN UNA MENOR CULTURA DE AHORRO; Y, MÁS ALLÁ, TIENEN, COMO OCURRE EN CUALQUIER OTRO PAÍS, CAPAS SOCIALES CON UNA MUY PEQUEÑA, NULA INCLUSO, PROPENSIÓN MARGINAL AL AHORRO.

LA FRASE «SACAR A LOS PRODUCTOS DE SU ZONA DE CONFORT» QUIERE DECIR, TAL Y COMO YO LO VEO, SALTAR ESOS DOS OBSTÁCULOS. EN PRIMER LUGAR, CAMBIAR EL, POR ASÍ DECIRLO, «TONO CULTURAL GENERAL» DE LA PREVISIÓN COMPLEMENTARIA EN ESPAÑA. LOS CIUDADANOS TIENEN QUE TENER MUCHO MÁS PRESENTE EL MUNDO DEL AHORRO, TIENEN QUE TENER MUCHO MÁS CONTACTO CON ÉL, ENTENDERLO, EXIGIRLE Y OBTENER. NECESITAMOS UNA SOCIEDAD QUE PIENSE MÁS EN EL AHORRO DE LO QUE PIENSA; INCLUSO AUNQUE DESPUÉS, AL FIN Y A LA POSTRE, ALGUNOS O MUCHOS DE SUS INTEGRANTES DECIDAN NO AHORRAR.



ES POR ESTA RAZÓN POR LA CUAL YO VOY DE MESA EN MESA, DE PONENCIA EN PONENCIA, DEFENDIENDO UN ESQUEMA BASADO EN LA MULTIPLICACIÓN DE LA TRANSPARENCIA DEL SISTEMA DE BIENESTAR COMBINADO CON ESO QUE LLAMAMOS ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO MÁS SUBVENCIÓN CONDICIONADA. NECESITAMOS LA TRANSPARENCIA, EMPEZANDO SOBRE TODO POR EL SISTEMA DE REPARTO, PORQUE RESULTA ESENCIAL QUE LOS CIUDADANOS CONOZCAN SU SISTEMA DE PENSIONES Y LAS

PREVISIONES RACIONALES DEL MISMO, EN GENERAL; Y, MUY EN PARTICULAR, CÓMO SE CONCRETA TODO ESO EN TÉRMINOS DE EXPECTATIVA DE PENSIÓN PROPIA.

LES HARÉ UNA CONFESIÓN: YO NO CREO MUCHO EN LA CULTURA DEL AHORRO. SÉ QUE HAY MUCHAS TEORÍAS QUE HABLAN DE LAS DIFERENTES ÉTICAS EXISTENTES EN DIFERENTES PAÍSES, QUE PRESUNTAMENTE COLOCARÍAN A LOS PARTICULARES MÁS O MENOS CERCA DE LA PREVISIÓN; PERO CREO QUE SU INFLUENCIA ES PEQUEÑA. YO CREO QUE LOS PAÍSES MUY AHORRADORES SON SIMPLEMENTE PAÍSES QUE HABLARON CLARO, QUE SUPIERON ENTENDER QUE NECESITABAN ESO QUE AHORA DENOMINAMOS SISTEMAS DE PREVISIÓN MULTIPILAR, Y QUE ANIMARON A SUS CIUDADANOS, MUY PARTICULARMENTE A SUS TRABAJADORES Y A SUS AUTÓNOMOS, A ACTUAR EN CONSECUENCIA. MÁS QUE CULTURA DEL AHORRO, LO QUE EXISTE ES CONCIENCIA DEL AHORRO. Y ESO ES LO QUE NOS FALTA EN ESPAÑA, ES LO QUE TENEMOS QUE MEJORAR.

UN SISTEMA DE ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO RESPETA TODAS LAS LIBERTADES, NOTABLEMENTE LA DEL INDIVIDUO QUE DECIDE NO AHORRAR; PERO TIENE LA GRAN VENTAJA DE QUE HACE QUE EN EL ÁMBITO DE LA EMPRESA LOS PARTICULARES HAYAN DE CONVIVIR CON LA PREVISIÓN COMO CONCEPTO Y COMO HECHO A TRAVÉS DEL ESQUEMA QUE SE ADOpte EN CADA CASO PARA INSTRUMENTARLA. LOS DATOS DISPONIBLES SON CLAROS AL SEÑALAR QUE LAS TASAS ESPERADAS DE SALIDA, CUANDO EL SISTEMA SE IMPLANTA, SON MÁS BAJAS DE LO PREVISTO. SE CREA AHORRO NUEVO Y SOBRE TODO SE CREA DE FORMA MÁS O MENOS UNIFORME A LO LARGO DE TODO EL ENTORNO DE UNA PLANTILLA, SUPERANDO CON ELLO PROBLEMAS ESENCIALES COMO

LOS MOSTRADOS POR EL SISTEMA 401K ESTADOUNIDENSE, QUE TUVO QUE DESARROLLAR HERRAMIENTAS DE EQUILIBRIO INTERNO PARA EVITAR QUE SÓLO AHORRASEN LOS TRABAJADORES MEJOR PAGADOS.

LA ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO, EN TODO CASO, NO ES ÚTIL POR SÍ MISMA; O, CUANDO MENOS, NO ES LO SUFICIENTEMENTE FUERTE COMO PARA ATRAER A LAS CAPAS SIN PROPENSIÓN AL AHORRO. LA EXPERIENCIA BRITÁNICA DEMUESTRA CLARAMENTE CÓMO EL ÉXITO DEPENDE DE LA COMBINACIÓN DE LA ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO CON LA SUBVENCIÓN CONDICIONADA O *MATCHING CONTRIBUTION*, COMO TAMBIÉN LA CONOCEMOS. LA SUBVENCIÓN CONDICIONADA ES UN INSTRUMENTO FUNDAMENTAL PARA ROMPER LAS BARRERAS DE LA PROPENSIÓN MARGINAL AL AHORRO. NORMALMENTE, EL AHORRADOR DE RENTAS ALTAS NO NECESITA DE INCENTIVO PARA LLEVAR A CABO SU ACCIÓN. SIN EMBARGO, PARA EL AHORRADOR MEDIO O DE BAJA CUALIFICACIÓN, EL HECHO DE QUE SU GESTO DE DIFERIR RENTA ACTIVE LA SUBVENCIÓN DE UN TERCERO, SEA EL ESTADO O SEA EL EMPRESARIO, GENERA UN EFECTO POSITIVO QUE LO MUEVE A PARTICIPAR EN EL CIRCUITO PREVISOR.

EL SISTEMA, PUES, DEBE CAMBIAR. Y DEBE CAMBIAR TENIENDO EN CUENTA EL OBJETIVO DE CONSEGUIR QUE LOS QUE NO AHORRAN LO HAGAN; QUE EL AHORRO, COMO DECÍA, ABANDONE SU ZONA DE CONFORT. PERO ES UN PUNTO EN EL QUE LOS ASEGURADORES TAMBIÉN TENEMOS LABORES QUE HACER.

Nuestros deberes



Constrúyelo complicado...

... pero hazlo simple



LES CONFESARÉ ALGO: EN LOS TIEMPOS EN LOS QUE AL GOBIERNO DE TURNO SE LE OCURRE REVISAR LA TRIBUTACIÓN DIRECTA, OBVIAMENTE EN LUGARES COMO UNESPA ENTRAMOS EN UN FRENESÍ LABORAL QUE DURA MESES, EN OCASIONES INCLUSO AÑOS. ASÍ PUES, NOS PASAMOS UN MONTÓN DE TIEMPO ANALIZANDO LAS PROPUESTAS QUE SE PONEN ENCIMA DE LA MESA, LAS NUESTRAS PROPIAS, LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL, ETC. EN TODO ESE TRABAJO DE CONOCIMIENTO NO ES EXTRAÑO ENCONTRARSE CON SISTEMAS DE TRIBUTACIÓN, EN ESPAÑA HA OCURRIDO MUCHO, QUE SE BASAN EN OTORGAR DIFERENTES BENEFICIOS FISCALES SEGÚN PARA QUÉ SEA LA PRIMA: SI ES PARA LA JUBILACIÓN UN DETERMINADO BENEFICIO, SI ES PARA DEPENDENCIA OTRO DISTINTO, ETC. Y ES PRÁCTICAMENTE INEVITABLE QUE, EN MEDIO DE TODO ESE MAREMÁGNUM DE LECTURAS, REUNIONES Y PROPUESTAS, A UNA NO LE DEJE DE ASALTAR EN ALGÚN MOMENTO LA IDEA DE QUE, EN EL FONDO, ESTAMOS LIANDO A LA GENTE. PORQUE LA GENTE, SI AHORRA, HACE UNA SOLA COSA: AHORRAR

PARA LA VEJEZ. NO ENTRA EN LAS DISQUISICIONES O DIFERENCIAS QUE A NOSOTROS NOS PARECEN TAN IMPORTANTES.

YO CREO QUE ESTE CONCEPTO VA A SER UN CONCEPTO FUNDAMENTAL EN EL FUTURO DEL SEGURO DE VIDA: LA SIMPLICIDAD CON LA QUE LOS CLIENTES ABORDAN EL CONOCIMIENTO DE ESAS COSAS COMPLEJAS QUE NOSOTROS LLAMAMOS CONTRATOS DE SEGUROS. AQUÍ EL TEMA LONGEVIDAD SE RELACIONA CON EL TERCERO SOBRE EL QUE TODAVÍA NO HE HABLADO, QUE ES EL DE LA INNOVACIÓN. PORQUE SI AVANZAMOS HACIA UN MUNDO EN EL QUE UNA PERSONA VA A COMPRARSE UN SEGURO DE VIDA CON SU MÓVIL MIENTRAS VIAJA EN METRO, ¿QUÉ LE VAMOS A PODER CONTAR?

LAS PREGUNTAS RELEVANTES AQUÍ SON: ¿QUÉ COSAS QUIERE SABER UN AHORRADOR SOBRE SU AHORRO? ¿QUÉ COSAS ES IMPRESCINDIBLE QUE SEPA? Y, EN CONSECUENCIA, ¿CÓMO SE PUEDE HACER UNA SÍNTESIS EFICIENTE DE AMBAS? Y, MÁS ALLÁ: ¿ESTAMOS HABLANDO DE UN RETO DE COMUNICACIÓN, DE TRANSPARENCIA? YO PIENSO QUE NO. MI CREENCIA ES QUE ESTAMOS HABLANDO DE UN RETO DE PRODUCTO.

DE NUEVO ME VOY A REMITIR A ALGO QUE YA HE DICHO EN OTROS FOROS MUCHAS VECES: MI PRODUCTO DE PENSIONES IDEAL ES AQUÉL QUE ES TAN COMPLICADO DE CARA LOS GESTORES COMO SIMPLE FRENTE AL CLIENTE. EN ESTOS MINUTOS QUE LLEVO HABLANDO YA HE TENIDO LA OCASIÓN DE DECIR ALGUNAS COSAS SOBRE EL DIFÍCIL RETO QUE SUPONE OTORGAR GARANTÍAS HOY EN DÍA Y EL DESTINO DEL SECTOR ASEGURADOR COMO BUSCADOR DE SOLUCIONES DIFERENTES A LAS QUE HAY HOY EN

DÍA, SOFISTICADAS Y EFICIENTES. PERO ESO NO EXCLUYE QUE, AL FIN Y A LA POSTRE, LOS PARÁMETROS DEL PRODUCTO FRENTE AL CLIENTE NO PUEDAN SER SENCILLOS. EN REALIDAD, ES QUE DEBEN SERLO.

SI QUEREMOS SACAR EL SEGURO DE LA ZONA DE CONFORT, SI QUEREMOS SALTAR SOBRE TODO EL SEGUNDO OBSTÁCULO Y LLEGAR A PERSONAS CON UNA SITUACIÓN OBJETIVA MUY LEJANA DEL AHORRO, NECESITAREMOS HACERLO CON PRODUCTOS QUE SEAN FÁCILES DE ENTENDER POR AQUÉL QUE LOS VA A COMPRAR, Y TRANSPARENTES EN EL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE LA PRESTACIÓN. EL SEGURO, MÁXIME EN UN ENTORNO DE CONSUMO EN EL QUE EL CLIENTE ESTÁ EMPODERADO Y LA TÉCNICA HACE POSIBLE LA COMUNICACIÓN EN TIEMPO REAL, NO PUEDE SEGUIR SIENDO ESE CONTRATO QUE SE FIRMA PARA OLVIDARLO COMO NO SEA POR UNA CARTA UNA VEZ AL AÑO. EL RETO ES CONSEGUIR EL DESARROLLO DE PRODUCTOS, Y DE CANALES DE COMUNICACIÓN, QUE SEAN FÁCILES DE LLEGAR A LA COMPRESIÓN COMÚN, Y QUE DESPUÉS CUMPLAN CON ESTÁNDARES DE TRANSPARENCIA QUE LE PERMITAN AL CLIENTE SABER DE ELLOS SIEMPRE QUE LO DESEE. GENTES COMO LAS QUE INTEGRAN EL EQUIPO DE AFI ESTÁN, POR CIERTO, LLAMADAS A TENER UN PAPEL EN MODO ALGUNO DESDEÑABLE EN LA DISCUSIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA SOBRE ESA FAMILIA DE PRODUCTOS DEL SIGLO XXI.

EN ESTE RETO DE INSTRUMENTAR PRODUCTOS DE AHORRO QUE LLEGUEN A LOS CLIENTES CON FACILIDAD, LOS ASEGURADORES CONTAMOS CON UNA VENTAJA IMPORTANTE, QUE ES NUESTRA CAPACIDAD DE DESACUMULAR EL AHORRO EN FORMA

DE RENTA VITALICIA. LA RENTA VITALICIA ES, DE HECHO, TAL VEZ LA HERRAMIENTA MÁS PODEROSA DEL SEGURO FRENTE A LOS NO-AHORRADORES, PORQUE NO HACE FALTA EXPLICARLA SINO ES CON LA SIMPLE ANALOGÍA CON LA RENTA VITALICIA QUE, COMÚNMENTE, TODO EL MUNDO CONOCE. LA RENTA VITALICIA ASEGURADA NO ES SINO LA PENSIÓN CAPITALIZADA PURA Y DURA, DE LA MISMA FORMA QUE LO QUE HOY RECIBEN NUESTROS JUBILADOS ES LA PENSIÓN DE REPARTO PURA Y DURA. ASÍ PUES, YA VEN, TRAER Y FOMENTAR LO NUEVO, DE ALGUNA FORMA, PASA POR TRAER Y FOMENTAR LO VIEJO, LO QUE SIEMPRE ESTUVO ALLÍ: NUESTRAS TRADICIONALES RENTAS VITALICIAS.

EL SEGURO DE SALUD SE ENFRENTA A UN RETO MUY PARECIDO. EN PRIMER LUGAR, PROBABLEMENTE LA PROPIA EVOLUCIÓN DEMOGRÁFICA VA A LLEVAR AL SEGURO DE SALUD A PLANTEARSE SU RELACIÓN CON EL SEGURO DE DEPENDENCIA O, SI SE PREFIERE DE UNA FORMA MÁS TÉCNICA, CON LA INTEGRACIÓN EN SU CATÁLOGO DE LAS PRESTACIONES SOCIO SANITARIAS. NO TIENE DESDE LUEGO EL PROBLEMA DE HACER EL VIAJE A LA SIMPLICIDAD DEL SEGURO DE VIDA, PORQUE AL SEGURO DE SALUD SE LE ENTIENDE TODO LO QUE DICE. EL RETO DE LOS SEGUROS DE SALUD TIENE MÁS QUE VER CON EL NIVEL DE SERVICIO; PERO ESA CUESTIÓN NOS LLEVA DE LLENO AL TERCER FACTOR SOBRE EL QUE ME HE COMPROMETIDO A HABLAR HOY, QUE ES LA INNOVACIÓN.



SI EN LUGAR DE ENCONTRARME EN UNA JORNADA COMO ÉSTA ME ENCONTRASE EN UNA RUEDA DE PRENSA SOBRE INNOVACIÓN Y SEGURO, SUPONGO QUE LA PRIMERA PREGUNTA CON LA QUE ME ENCONTRARÍA, Y LO DIGO PORQUE PUEDE QUE USTEDES TAMBIÉN SE LA ESTÉN HACIENDO DENTRO DE SUS CABEZAS ES SI, COMO DECÍA LA CANCIÓN, EL VÍDEO VA A MATAR A LA ESTRELLA DE LA RADIO. ES DECIR, SI CREO QUE ES POSIBLE QUE LA INNOVACIÓN ACABE CON EL SEGURO TAL Y COMO LO CONOCEMOS. CUANDO ME PLANTEAN ESA PREGUNTA, ME GUSTA RECORDAR QUE ES LA MISMA PREGUNTA QUE YA SE HA PLANTEADO MUCHAS VECES. HUBO INCLUSO QUIEN LA HACÍA REFIRIÉNDOSE A SOLVENCIA II; PERO SI VAMOS MÁS ATRÁS EN EL TIEMPO, EL MISMO MILENARISMO SE PREDICÓ DE LOS CAMBIOS EN EL ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LOS SEGUROS, O DE LA ENTRADA EN LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA, O DE LA LIBERALIZACIÓN DE LAS TARIFAS O INCLUSO, MUCHO ANTES EN EL TIEMPO, DE LA EXIGENCIA DE LAS GESTIONES PROFESIONALES Y ACTUARIALMENTE CONSISTENTES. ASÍ QUE LA RESPUESTA ES CLARA: NO, NO TIENE POR QUÉ PASAR. SI EL SEGURO ES CAPAZ

DE HACER LO QUE HA HECHO SIEMPRE, LO QUE HIZO EN ESAS OCASIONES PASADAS QUE HE CITADO, SI ES CAPAZ DE GESTIONAR EL CAMBIO, NO TIENE POR QUÉ DESAPARECER COMO LO CONOCEMOS.

LA INNOVACIÓN ES UNA HERRAMIENTA; UNA HERRAMIENTA DE CAMBIO. EN SÍ SU POTENCIALIDAD NO ES LA DE HACER DESAPARECER A NADIE; EL ÚNICO QUE LO HACE ES AQUÉL QUE, POR RAZONES DIVERSAS, SE ENROCA EN LA IDEA DE QUE NADA VA A CAMBIAR. ENTENDER LA INNOVACIÓN ES ENTENDER EL CAMBIO QUE COMPORTA.



LA TENTACIÓN, EN ESTE PUNTO, ES HABLAR SIEMPRE O CASI SIEMPRE DEL CLIENTE. Y ES VERDAD, PORQUE LA INNOVACIÓN ESTÁ CAMBIANDO MUCHAS COSAS EN MATERIA DE RELACIÓN CON EL CLIENTE. PARA EMPEZAR, EL CLIENTE DE SEGUROS, QUE HASTA HACE MUY POCO ERA UN SER SILENTE QUE SÓLO SE ACTIVABA CUANDO ERA VÍCTIMA DE UN PERCANCE ASEGURADO, ES AHORA UN AGENTE EMPODERADO POR LAS TECNOLOGÍAS Y LA CAPACIDAD QUE LE HAN OTORGADO DE CONTACTAR E INTERACTUAR CON SU ASEGURADOR EN CADA MOMENTO. ESTO ESTÁ REVOLUCIONANDO LAS FORMAS

DE RELACIÓN CON EL CLIENTE, PERO TAMBIÉN ESTÁ CAMBIANDO RADICALMENTE LA FORMA EN QUE EL ASEGURADOR ACCEDA A INFORMACIÓN SOBRE ÉL Y PUEDE CONOCERLO. LAS MÉTRICAS QUE SON HOY YA LA MATERIA PRIMA FUNDAMENTAL DE LOS DEPARTAMENTOS DE MÁRKETING DE LOS PRODUCTOS DE GRAN CONSUMO VAN A TENER UN PAPEL CADA VEZ MÁS IMPORTANTE EN LA FORMA COMO LOS ASEGURADORES CONOCEN A SUS CLIENTES E INTERACTÚAN CON ÉL. DE HECHO, LA MÉTRICA VA A PERMITIR QUE EL SERVICIO Y LOS PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN QUE HOY SON HABITUALES EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA HAGAN EL MISMO VIAJE QUE HACE ALGUNAS DÉCADAS HIZO LA PROPIA PRIMA DE SEGUROS, CUANDO LOS TÉCNICOS ASEGURADORES DESCUBRIERON QUE LAS CARTERAS PODÍAN SEGMENTARSE. EN REALIDAD, EL CONOCIMIENTO A TRAVÉS DE LAS REDES PERMITE MICROSEGMENTACIONES QUE DIRIGEN AL DISEÑO DE PROGRAMAS O ACCIONES DE ATENCIÓN Y FIDELIZACIÓN ADAPTADAS A LOS GUSTOS Y DEMANDAS DEL CLIENTE HASTA UN PUNTO QUE CON LAS HERRAMIENTAS HOY YA CLÁSICAS DE LA GESTIÓN DE RELACIONES CON EL CONSUMIDOR SON IMPOSIBLES.

HAY, PUES, UN SALTO CUALITATIVO EN MATERIA DE INFORMACIÓN Y, EN MI OPINIÓN, LOS JUGADORES DEL TABLERO QUE MEJOR SITUADOS QUEDARÁN SERÁN AQUÉLLOS QUE APROVECHEN MEJOR DICHO SALTO. EL SIGUIENTE PASO HA DE SER LA CONECTIVIDAD. PORQUE LA CONECTIVIDAD, QUE MUCHA GENTE VE COMO UNA AMENAZA PARA EL SEGURO, ES EN REALIDAD UN PODEROSO ALIADO. CADA VEZ SON MÁS LOS EJEMPLOS DE ASEGURADORAS DE VIDA O DE SALUD QUE PERSONALIZAN UNA

PARTE DE LA PRIMA A CAMBIO DE PODER COMUNICARSE CON LA PULSERA DE ACTIVIDAD DE SU CLIENTE PUES, AL FIN Y AL CABO, ESA CONEXIÓN LES GARANTIZA TENER INFORMACIÓN MUY PRECISA SOBRE SUS HÁBITOS DE VIDA. LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA LLEGARÁ CUANDO LLEGUE; PERO ANTES DE QUE LLEGUE, CON SEGURIDAD, LLEGARÁ LA INTERCONEXIÓN ENTRE VEHÍCULO Y ASEGURADOR. EN EL MOMENTO EN QUE EL OBJETO ASEGURADO, SEA ÉSTE UN COCHE, UNA CASA O UNA NAVE INDUSTRIAL, PUEDA COMUNICARSE CON SU ASEGURADOR EN TIEMPO REAL, LAS POSIBILIDADES DEL SEGURO, LEJOS DE ACABARSE, SE VAN A MULTIPLICAR.

ANTES, EN TODO CASO, HABRÁN DE LLEGAR IMPORTANTES RETOS QUE ES NUESTRA OBLIGACIÓN SABER GESTIONAR. EL PRÓXIMO AÑO 2018, LA ESTRATEGIA PLURIANUAL ESTAMOS SEGUROS TIENE PREVISTO PRECISAMENTE DEDICAR BUENA PARTE DE SUS TRABAJOS A LA INNOVACIÓN, Y UNO DE LOS ELEMENTOS PREVISTOS DE ESTE TRABAJO VA A SER PRECISAMENTE EL CONTRASTE CON LOS CONSUMIDORES SOBRE LAS DEMANDAS O EXPECTATIVAS QUE ELLOS MISMOS TIENEN ACERCA DEL USO DE LAS TECNOLOGÍAS EN EL SEGURO. EVIDENTEMENTE, CUANDO HAYAMOS DADO EL PASO DE ABORDAR ESE TRABAJO SERÁN MÁS LAS COSAS QUE PODREMOS DECIR, PERO TENGO LA IMPRESIÓN DE QUE BUENA PARTE DE ESAS RESPUESTAS SE CENTRARÁN EN LA DEMANDA DE UNA AGILIZACIÓN EN LA GESTIÓN DE PERCANCES CON LA ASEGURADORA. DESDE LA SIMPLE AUTORIZACIÓN DE UN SERVICIO EN UN SEGURO DE SALUD HASTA LA COMUNICACIÓN DE UN PERCANCE DEL AUTOMÓVIL O DEL HOGAR, CREO QUE SERÁ DIFÍCIL QUE LOS CONSUMIDORES EXPRESEN UNA IDEA MUY DIFERENTE DE UNA DEMANDA

DE AGILIDAD. EN LOS SEGUROS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS, SIN DUDA, LAS TECNOLOGÍAS TIENEN MUCHO QUE APORTAR AL TRIÁNGULO COMUNICACIÓN-PERITACIÓN-SERVICIO. SOBRE TODO EN EVENTOS SENCILLOS. ASIMISMO, QUÉ FORMA MÁS NORMAL SE PUEDE ENCONTRAR HOY PARA COMUNICAR LA IDENTIDAD PROPIA O DEL CONTRARIO EN UN PERCANCE DE AUTOMÓVIL, QUE HACER UNA SIMPLE FOTO DE LAS MATRÍCULAS DE LOS VEHÍCULOS IMPLICADOS Y ENVIARLA.



AUNQUE ESTAMOS HABLANDO, QUÉ DUDA CABE, DE UN ENTORNO MUY ILUSIONANTE Y APASIONANTE, NO QUIERO DEJAR DE INTRODUCIR UN ÚLTIMO MATIZ QUE ME PARECE DE IMPORTANCIA: EN REALIDAD, QUIEN PIENSE QUE LA INNOVACIÓN TIENE QUE VER SÓLO CON LAS RELACIONES ENTRE ASEGURADOR Y CLIENTE, SE EQUIVOCARÁ. EN REALIDAD, TAMBIÉN A LA GESTIÓN DEL DÍA DE A DÍA DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS LE INTERESA HABLAR DE INNOVACIÓN, PROFUNDIZAR EN ELLA Y GESTIONARLA. DE NUEVO EN EL MARCO DE ESTAMOS SEGUROS, NUESTRA INTENCIÓN ES TRATAR DE ASESORAR AL SECTOR A TRAVÉS DE UN COMITÉ DE EXPERTOS

QUE NOS ILUMINE SOBRE LAS POSIBILIDADES QUE PRESENTA LA INNOVACIÓN; Y, DE TODAS FORMAS, TENEMOS YA PREVISTO EL ESTUDIO ESPECÍFICO DE QUÉ CAMPOS DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA PUEDEN MEJORAR Y AGILIZARSE EN SU GESTIÓN MEDIANTE LA INTRODUCCIÓN DE TECNOLOGÍAS *BLOCKCHAIN*, QUE DESDE LUEGO NO SÓLO SON ÚTILES EN EL DESARROLLO DE CRIPTOMONEDAS.

LA INNOVACIÓN, POR LO TANTO, DEBE DE ESTAR AMPLIAMENTE PRESENTE EN LOS PLANTEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DEL SECTOR ASEGURADOR. NOSOTROS SIEMPRE TENDREMOS LA VENTAJA DE NO SER UN SECTOR DE CONSUMO DE PRIMERA LÍNEA. LLEGAMOS A ESA CONCLUSIÓN CUANDO ESTUDIAMOS EL IMPACTO EN NUESTRA ACTIVIDAD DE LA INTRODUCCIÓN DEL EURO, Y NO NOS EQUIVOCAMOS. TENEMOS, COMO DIGO, LA SUERTE DE QUE LAS TENDENCIAS QUE NOS HAN DE LLEGAR A NOSOTROS SUELEN SER OBSERVABLES ANTES, EN OTROS ÁMBITOS DEL CONSUMO Y EL GASTO DE LOS PARTICULARES. PERO ESO NO NOS DEBE MOVER A MANTERNOS ESTÁTICOS, A CREER QUE NO TENEMOS QUE MOVERNOS CON LA CORRIENTE. A NOSOTROS NOS INTERESA SER EL CAMBIO QUE NOS AFECTA.



Antes de irme

HE LLEGADO AL FINAL DE MI EXPOSICIÓN. HE CUMPLIDO CON EL OBJETIVO DE EXPRESARLES MI OPINIÓN SOBRE LOS TRES GRANDES ELEMENTOS QUE MARCAN AHORA MISMO LOS RETOS DE GESTIÓN DEL CAMBIO DEL SECTOR ASEGURADOR. ANTES DE DARLES LAS GRACIAS POR SU PACIENCIA, DÉJENME QUE LES DIGA UNA ÚLTIMA COSA MÁS.

ENTORNO DE NEGOCIO, LONGEVIDAD E INNOVACIÓN SON, HOY, LO QUE NOS DEFINE. ESO, Y UNA COSA MÁS, QUE NOS DEFINE MUCHO MÁS, DE HECHO. ESE ALGO ES NUESTRO PERSONAL. EL SECTOR ASEGURADOR ES UNA PEQUEÑA ESQUINA DEL MERCADO LABORAL ESPAÑOL, APENAS 50.000 PERSONAS; PERO ES UNA DE LAS ESQUINAS QUE PROVEE UN EMPLEO DE MAYOR CALIDAD. LA ANTIGÜEDAD MEDIA DE NUESTROS TRABAJADORES SÓLO ES SUPERADA POR LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA. EN LA ÚLTIMA ENCUESTA DE SALARIOS HEMOS SIDO EL OCTAVO SECTOR, DE UNA LISTA DE 76, QUE MEJOR PAGA. EN NUESTRAS PLANTILLAS TRABAJAN MÁS MUJERES QUE HOMBRES. Y POR ÚLTIMO PERO NO POR ELLO MENOS IMPORTANTE, LA PROBABILIDAD

DE SUFRIR UN ERE EN EL SECTOR ASEGURADOR ES UNA TERCERA PARTE QUE EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA.

A PESAR DE ESTAR EN DISPOSICIÓN DE EXHIBIR ESTOS MÉRITOS, LO CIERTO ES QUE LA CAPTACIÓN DEL TALENTO ES UNA DE NUESTRAS ASIGNATURAS PENDIENTES. LA RETENCIÓN NO TANTO, PORQUE ES UN HECHO QUE AQUÉL QUE LLEGA AL SECTOR ASEGURADOR SUELE QUEDARSE; PERO HASTA QUE LLEGA, LA COSA ES COMPLEJA.

POR ESO QUIERO REITERAR MI AGRADECIMIENTO A AFI POR ESTA INICIATIVA, QUE YO ME TOMO COMO UN PASO PARA ACERCAR EL MUNDO DEL SEGURO A PROFESIONALES PRESENTES Y FUTUROS QUE CON ALTA PROBABILIDAD ENCONTRARÍAN, O ENCONTRARÁN, EN NUESTRO SECTOR EL LUGAR QUE ESTÁN BUSCANDO PARA DESPLEGARSE COMO PROFESIONALES. NOSOTROS, QUE LO SEPAN, LES ESTAMOS ESPERANDO.



Y AHORA SÍ: MUCHAS GRACIAS A TODOS POR SU PACIENCIA.