

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D<sup>a</sup> PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, EN EL 'XXIV ENCUENTRO DEL SECTOR ASEGURADOR' ORGANIZADO POR DELOITTE, ABC Y MAPFRE EL LUNES 20 DE NOVIEMBRE, EN EL HOTEL WESTIN PALACE DE MADRID. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.



COMPAÑEROS DEL DIARIO ABC, DE DELOITTE Y DEL GRUPO MAPFRE, BUENOS DÍAS A TODOS Y, UN AÑO MÁS, MI AGRADECIMIENTO MÁS SINCERO POR HABERME INVITADO PARA REALIZAR UNA INTERVENCIÓN EN ESTE ENCUENTRO QUE YA TIENE UNA ADMIRABLE SOLERA.

EL ESQUEMA DE ESTA JORNADA ME CONVIERTE A MÍ EN ALGO ASÍ COMO LA SPARRING DE LOS ASEGURADORES QUE ME SEGUIRÁN EN EL USO DE LA PALABRA; Y EN EL RETO, CLARO, DE SER CAPAZ DE DECIR ALGO IGUAL DE INTERESANTE QUE LO QUE VAN A DECIR ELLOS. LO VOY A INTENTAR. Y LO VOY A INTENTAR PROPONIÉNDOLES UN JUEGO; EL JUEGO QUINQUENAL. EL JUEGO DE TRATAR DE IMAGINAR DE QUÉ COSAS

DEBERÍAMOS ESTAR HABLANDO AQUÍ, EN ESTA JORNADA, DENTRO DE CINCO AÑOS, PARA QUE PODAMOS CONCLUIR QUE LAS COSAS HAN IDO BIEN.

HE TOMADO LA CIFRA DE CINCO AÑOS POR MERA CONVENCIÓN. A DECIR VERDAD, CONOCIENDO CÓMO SE MUEVE Y CÓMO EVOLUCIONA EL SEGURO, EN REALIDAD LA DISYUNTIVA ES ENTRE LA SEMANA QUE VIENE O DENTRO DE 15 AÑOS. LA SEMANA QUE VIENE SI QUEREMOS HABLAR DE LOS CAMBIOS ESTRATÉGICOS DEL NEGOCIO, PORQUE EL SEGURO, EN REALIDAD, CONSISTE EN BUENA MEDIDA EN GESTIONAR EL CAMBIO. Y DENTRO DE 15 AÑOS, O INCLUSO MÁS, SI QUEREMOS HABLAR DE TENDENCIAS MÍNIMAMENTE CONSOLIDADAS. NO OBSTANTE, PARA HABLAR DE LA SEMANA QUE VIENEN YA TIENEN USTEDES AQUÍ A LOS GESTORES, QUE HABLARÁN DESPUÉS. Y SI ELIGIESE 15 AÑOS LO MISMO PENSARÍAN QUE HE ELEGIDO UN PLAZO LEJANO PARA EVITAR LAS COMPROBACIONES.

EN TODO CASO, QUEDEN AQUÍ MIS REFLEXIONES SOBRE LAS COSAS QUE DEBERÍAN PASAR, O PASARÁN, EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS.



## Un nuevo paradigma de relación



LA PRIMERA COSA QUE PASARÁ ES QUE TENDREMOS PARADIGMAS DE RELACIÓN ENTRE ASEGURADORES Y CLIENTES SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES. NO ME ESTOY REFIRIENDO EXPLÍCITAMENTE A LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN, SINO A LA RELACIÓN ENTRE QUIEN TIENE UN SEGURO Y QUIEN LO GESTIONA.

VIVIMOS MOMENTOS DE IMPORTANTE CAMBIO TECNOLÓGICO, SEGÚN ES CONSENSO PRÁCTICAMENTE GENERALIZADO, ASÍ COMO DE PROGRESIVA INCORPORACIÓN AL CONSUMO DE GENERACIONES DE PERSONAS ACOSTUMBRADAS A MODOS DE RELACIÓN TAMBIÉN DIFERENTES. HACE 20 AÑOS ESTÁBAMOS DISCUTIENDO LA ECLOSIÓN DEL SEGURO TELEFÓNICO; LUEGO LLEGÓ EL MUNDO DE INTERNET, QUE CUANDO MENOS EN SU INICIO PARECIÓ «PINCHAR». PERO YO CREO QUE ES EVIDENTE PARA CUALQUIER GESTOR DEL CAMBIO QUE LA INCORPORACIÓN PROGRESIVA DE CONSUMIDORES QUE HOY SON DEMASIADO JÓVENES PARA SERLO VA A GENERAR UNA PRESIÓN IMPORTANTE HACIA LA DESINTERMEDIACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE ASEGURADOS Y ASEGURADORES.

LAS NUEVAS FORMAS DE RELACIÓN GENERAN RETOS DE DIVERSA NATURALEZA. EN PRIMER LUGAR, EMPODERAN AL CONSUMIDOR, QUE AHORA TIENE UN PLENO CONTROL DEL CUÁNDO Y DEL CÓMO DEL CONTACTO CON SU ASEGURADOR; DE LA MISMA FORMA QUE EL CONCEPTO DE IMAGEN DE MARCA, QUE EN OCASIONES ES UN FONDO DE COMERCIO VALIOSÍSIMO PARA LAS ENTIDADES, PASA A SER UNA REALIDAD CONSTANTEMENTE CAMBIANTE NACIDA DE UNA INTERACCIÓN PERMANENTE POR PARTE DE LOS PROPIOS CONSUMIDORES, QUE POR ELLO DIGO QUE ESTÁN EMPODERADOS, EN

REDES SOCIALES Y OTROS MODOS DE COMUNICACIÓN COLECTIVA. EL TIPO DE CAMBIO QUE GENERA ESTO PARA LOS GESTORES DE SEGUROS, EN EL CAMPO DE LA REPUTACIÓN Y EL SERVICIO, VIENE A SER COMO SI EN EL SEGURO DE VIDA SE GENERASEN TABLAS DE MORTALIDAD ACTUALIZADAS CADA DÍA.

SECTORIALMENTE HABLANDO, YO CREO QUE LA PRINCIPAL DEMANDA QUE LAS NUEVAS FORMAS DE RELACIÓN VA A INTRODUCIR ES UNA DEMANDA DE EFICIENCIA EN LA COMUNICACIÓN. NOS GUSTE O NO, PARA LOS ASEGURADORES EL FUTURO PASA POR METER ALGO TAN COMPLEJO COMO LA RELACIÓN ASEGURADORA, QUE ESTÁ LLENA DE MATICES Y DE DETALLES, POR CANALES QUE NO ADMITEN EXPRESIONES MUY COMPLEJAS, Y ANTE UN PÚBLICO QUE TAMPOCO LAS VA A PERMITIR. POR ESO, PRECISAMENTE, EL SECTOR, A TRAVÉS DE NUESTRA INICIATIVA ESTRATÉGICA Y PLURIANUAL LLAMADA ESTAMOS SEGUROS, HA DADO EL PASO DE INICIAR POR SÍ MISMO EL ESTUDIO DE LOS TÉRMINOS DEL LENGUAJE DEL SEGURO QUE PLANTEAN CONFLICTOS DE COMPRENSIÓN. ESTA BÚSQUEDA TIENE COMO META ENCONTRAR PALABRAS ALTERNATIVAS QUE PUEDAN REEMPLAZAR LOS TÉRMINOS QUE RESULTAN DIFÍCILES DE ENTENDER, POR OTROS MÁS SENCILLOS Y COMPENSIBLES. ESTE ESFUERZO SE UNE A OTROS, COMO POR EJEMPLO CREAR UN ENTORNO INFORMATIVO SENCILLO SOBRE LAS COBERTURAS QUE SE SUELEN VER EN LOS CONTRATOS Y SU SIGNIFICADO, EXPLICADO DE FORMA BREVE PERO EFICIENTE. COMO ES LÓGICO, PRETENDEMOS CHEQUEAR ESTAS SOLUCIONES CON LOS PROPIOS CONSUMIDORES, PARA SENTIRNOS SOBRE TODO RAZONABLEMENTE SEGUROS DE LAS ALTERNATIVAS QUE SE PROPONGAN.

A BASE DE EXCAVAR HEMOS SACADO YA VARIAS DECENAS, Y NO PENSAMOS PARAR.



## Aprovechar a fondo la innovación



PERO LAS TECNOLOGÍAS VAN MUCHO MÁS ALLÁ DE CÓMO SE VAN A COMUNICAR CLIENTE Y ASEGURADOR; DE CÓMO SE VA A TRANSMITIR LA INFORMACIÓN SOBRE PERCANCES ASEGURADOS U OTRAS CONSULTAS O RECLAMACIONES QUE TENGA EL CLIENTE. CUANDO SE HABLA DEL FUTURO DE LA TECNOLOGÍA, SIEMPRE SE HABLA DE LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA. CREO QUE ÉSTA ES UNA GENERALIZACIÓN EXCESIVA Y ES, ADEMÁS, UN ÁRBOL QUE NO NOS DEJA VER EL BOSQUE. A VECES, A BASE DE TANTO PREGUNTARNOS CUÁNDO LLEGARÁ EL COCHE AUTÓNOMO, NOS OLVIDAMOS DEL DETALLE DE QUE, EN TODO CASO, MUCHO ANTES DE QUE LLEGUE LAS PERSONAS Y LOS OBJETOS ASEGURADOS PODRÁN DIALOGAR CONTINUADAMENTE CON SU ASEGURADOR O, DICHO DE OTRA FORMA, LOS ASEGURADORES VAN A ACCEDER A LA OPORTUNIDAD DE CONOCER LAS CIRCUNSTANCIAS DE SUS ASEGURADOS EN TIEMPO REAL.

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS VAN DIBUJANDO UN MUNDO EN EL QUE SE PRODUCE UN PROCESO CONSTANTE Y CONTINUADO DE RECOGIDA DE DATOS. A CADA SEGUNDO DE NUESTRO DÍA, NUESTRA PULSERA O RELOJ DE ACTIVIDAD RECOGE INFORMACIÓN SOBRE LO QUE HACEMOS. LA LLAVE COMPUTERIZADA DE NUESTRO COCHE CADA VEZ SABE MÁS COSAS SOBRE CUÁNDO, CÓMO Y CUÁNTO LO UTILIZAMOS. POR SUPUESTO, CADA VEZ QUE NAVEGAMOS POR INTERNET GENERAMOS INFORMACIÓN SOBRE EL TIPO DE COSAS QUE NOS GUSTAN O NOS INTERESAN, O DE LAS QUE NO TENEMOS MÁS REMEDIO QUE ESTAR AL DÍA. ACCEDER A ESA INFORMACIÓN VIENE A SUPONER EL SUEÑO DORADO DE TODO ASEGURADOR: CONOCER A SU CLIENTE. EL SEGURO, POR DEFINICIÓN, NUNCA PERDERÁ SU CARÁCTER MUTUAL, ESA SEÑA DE IDENTIDAD POR LA CUAL MUCHOS SE PROTEGEN DE RIESGOS QUE LE OCURRIRÁN A UNOS POCOS. PERO LA PULSIÓN DE PERSONALIZAR LA RELACIÓN, PERSONALIZAR LA PRIMA, UNIDA A LA EVOLUCIÓN DEL SEGURO, CADA VEZ MÁS PERCEPTIBLE, EN LA DIRECCIÓN DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS, HACE QUE LA DISPONIBILIDAD DE ESTA INFORMACIÓN, EN TIEMPO REAL ADEMÁS, SEA DE LA MÁXIMA IMPORTANCIA.

COMO ACABO DE INSINUAR, EL CAMBIO FUTURO ES ESPECIALMENTE IMPORTANTE PARA LOS SEGUROS BASADOS EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS. RELACIONES ASEGURADORAS COMO LA DEFENSA LEGAL, O EL SEGURO DE SALUD, NO TIENEN SINO QUE GANAR EN UN MUNDO DE PROVEEDORES Y CLIENTES INTERCONECTADOS, DE PROVEEDORES QUE CADA VEZ TIENEN MÁS FACILIDAD PARA

SABER COSAS DE ESOS CLIENTES, Y PODER DISEÑAR SOLUCIONES Y SERVICIOS QUE LES RESUELVAN SUS NECESIDADES.

YO NO SÉ SI SERÁ DENTRO DE CINCO AÑOS CUANDO LLEGUE EL MOMENTO EN EL QUE UN ASEGURADOR DE SALUD, O DE VIDA, PUEDA DIALOGAR CON EL ORGANISMO DE SU CLIENTE; O QUE EL ASEGURADOR DEL AUTOMÓVIL PUEDA DIALOGAR CON EL VEHÍCULO QUE HA ASEGURADO; O QUE EL ASEGURADOR PATRIMONIAL PUEDA DIALOGAR CON EL HOGAR, EL COMERCIO O LA NAVE INDUSTRIAL CUYOS RIESGOS HA ASUMIDO. PERO DE LO QUE SÍ TENGO CERTEZA ES DE QUE ESE MOMENTO LLEGARÁ Y, AL CONTRARIO DE LO QUE DICEN ALGUNOS, SERÁ UN GRAN MOMENTO PARA EL SEGURO. LEJOS DE SER UNA DEBACLE APOCALÍPTICA QUE CONVIERTA LA RELACIÓN ASEGURADORA EN UN CONTRATO SIN SENTIDO, LO QUE YO CREO ES QUE EL FUTURO LE VA A DAR AL SEGURO MAYOR RELEVANCIA QUE NUNCA.

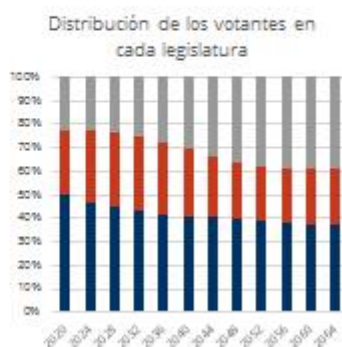
EL HOMBRE LLEVA 3.000 AÑOS LUCHANDO CONTRA LA FATALIDAD. EN ESOS 30 SIGLOS HA CONSEGUIDO COSAS INCREÍBLES, PERO NO HA LOGRADO VENCER AL RIESGO. Y LA RAZÓN DE EXISTENCIA DEL SEGURO NO ES TAL O CUAL ENTORNO TECNOLÓGICO; LA RAZÓN DE QUE EXISTA EL SEGURO ES QUE EXISTEN LOS RIESGOS, Y EL SER HUMANO BUSCA PROTEGERSE DE ELLOS. EL MUNDO DE DENTRO DE CINCO AÑOS NO HABRÁ ACABADO CON EL RIESGO; PERO LO QUE SÍ HABRÁ CONSEGUIDO ES QUE PREVERLO, GESTIONARLO Y, EVENTUALMENTE, REPARARLO, SEA MÁS EFICIENTE.

EL SECTOR ASEGURADOR QUIERE COMPROMETERSE A FONDO CON LA INNOVACIÓN, Y ES POR ESO QUE PARA EL AÑO 2018 ESTAMOS DISEÑANDO, DE NUEVO EN EL MARCO DE ESTAMOS SEGUROS, ACCIONES CONCRETAS PARA MEJORAR LA TRANSMISIÓN HACIA EL SECTOR DE LAS POTENCIALIDADES QUE LA INNOVACIÓN OFRECE PARA NUESTRA ACTIVIDAD.

Estados Seguros

urespa

## La reforma de las pensiones



OTRA COSA QUE ESPERO QUE OCURRA DENTRO DE CINCO AÑOS ES QUE HAYAMOS REFORMADO NUESTRO SISTEMA DE PENSIONES. BÁSICAMENTE, PORQUE SI NO LO HEMOS REFORMADO DENTRO DE CINCO AÑOS, SERÁ YA MUY DIFÍCIL QUE LO HAGAMOS O, PARA SER MÁS EXACTOS, CUALQUIER REFORMA QUE NOS PLANTEEMOS DEBERÁ TENER PERDEDORES.

EN LA DIAPOSITIVA QUE ACOMPAÑA A MIS PALABRAS LES HE COLOCADO UN GRÁFICO QUE HE ELABORADO CON DATOS DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. PARTIENDO DE LA BASE DE QUE LA EDAD DE VOTO NO SE DESPLACE, QUE PARECE RAZONABLE, HE DIVIDIDO LA POBLACIÓN VOTANTE EN TRES GRUPOS. EN PRIMER



LUGAR, LOS ACTIVOS LEJANOS AL RETIRO, ESTO ES PERSONAS DE MENOS DE 50 AÑOS. EN SEGUNDO LUGAR, LAS PERSONAS CERCANAS A LA JUBILACIÓN, ESTO ES EL COLECTIVO ENTRE 50 AÑOS DE EDAD Y LA EDAD DE JUBILACIÓN. EN TERCER LUGAR, LA POBLACIÓN NORMALMENTE RETIRADA, QUE ES LA QUE TIENE LA EDAD DE JUBILACIÓN, O MÁS. ASUMIENDO QUE TANTO LA PRESENTE COMO LAS FUTURAS LEGISLATURAS SE AGOTEN, HE DISTRIBUIDO ESTOS DATOS POR LEGISLATURAS, ESTO ES, LOS AÑOS EN LOS QUE TEÓRICAMENTE TOCA VOTAR PARA FORMAR EL PARLAMENTO ESPAÑOL.

EN APENAS TRES LEGISLATURAS, LAS PERSONAS EN EDAD DE RETIRO SERÁN PRÁCTICAMENTE UNO DE CADA CUATRO VOTANTES Y, UNIDOS CON LAS PERSONAS QUE TIENEN YA LA PENSIÓN Y LA JUBILACIÓN MÁS O MENOS EN LA CABEZA, SUPONDRÁN EN TORNO AL 55% DE LA MASA DE VOTO. OBTIENEN, LA SITUACIÓN NO TIENE TRAZAS DE CAMBIAR EN EL FUTURO, SINO TODO LO CONTRARIO: EL SISTEMA, DE HECHO, AVANZA HACIA UN FUTURO EN EL CUAL LAS PERSONAS EN EDAD DE RETIRO, ADECUADAMENTE ARTICULADAS PARA ELLO, TENDRÁN EN SU MANO DECIDIR, SIMPLE Y LLANAMENTE, QUIÉN GOBIERNA. SI HOY LOS ANALISTAS POLÍTICOS NOS DICEN QUE LA VICTORIA ELECTORAL ESTÁ EN CAPTAR EL CENTRO, NO PARECE QUE TARDEMOS MUCHO TIEMPO EN ESCUCHARLES DECIR QUE GANAR SUPONE CAPTAR EL VOTO GRIS.

CUANDO MÁS ENVEJECE UNA SOCIEDAD, MÁS RENUENTE SE HACE A REFORMAR SU SISTEMA DE PENSIONES. ES UN PROCESO EN EL QUE ES MUY IMPORTANTE EL PAPEL DE LAS PERSONAS ACTIVAS PERO CERCANAS A LA JUBILACIÓN, QUE TIENDEN A VERSE

COMO LOS PAGANOS, O CHIVOS EXPIATORIOS, DE UNA REFORMA GLOBAL QUE CAMBIE LAS REGLAS DE JUEGO. PARA ELLOS, UNA REFORMA DE LAS PENSIONES SE ASEMEJA A UNA CARRERA DE 10.000 METROS EN LA QUE LA ORGANIZACIÓN DECIDIESE COLOCAR VALLAS EN LAS TRES O CUATRO ÚLTIMAS VUELTAS. ES POR ESTA RAZÓN QUE TODAS LAS REFORMAS PROFUNDAS DE LOS SISTEMAS DE PENSIONES, HA OCURRIDO EN PAÍSES COMO SUECIA O ITALIA, ESTABLECEN IMPORTANTES PERIODOS DE TRANSICIÓN. PERO LOS PERIODOS DE TRANSICIÓN NO SON GRATIS.

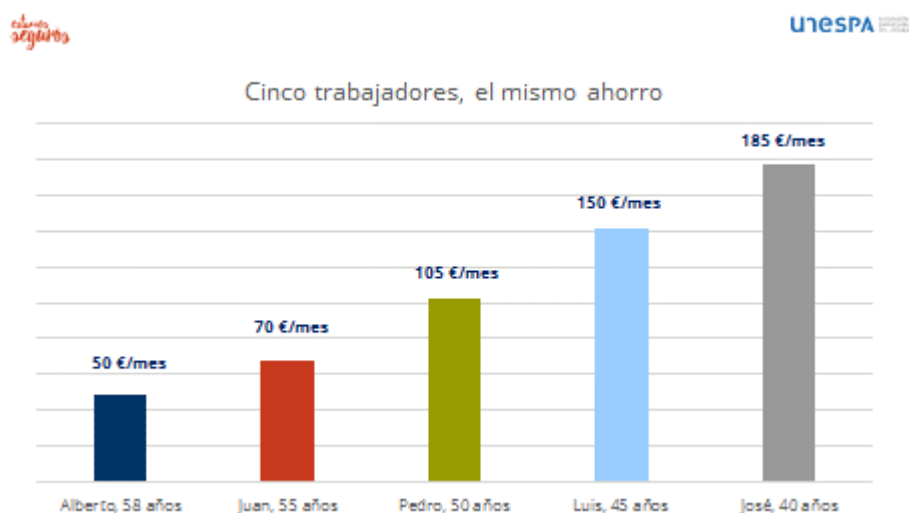
LAS REFORMAS DE LAS PENSIONES CASI SIEMPRE, POR NO DECIR SIEMPRE, TIENEN EL MISMO MOTOR. ESE MOTOR ES EL AGRAVAMIENTO DE LAS TENSIONES SOBRE EL SISTEMA DE REPARTO, QUE LE OBLIGA A ÉSTE A ENCARECER LAS PENSIONES QUE OTORGA; A EXIGIR, POR ASÍ DECIRLO, MÁS EUROS COTIZADOS POR CADA EURO PAGADO. EN ESE PUNTO, PUESTO QUE POR DEFINICIÓN EL EQUILIBRIO PARA ESA MENOR PENSIÓN NO PUEDE LLEGAR DEL PROPIO SISTEMA DE REPARTO, LO QUE SE HACE ES CONSTRUIR UNO O VARIOS PILARES DE CAPITALIZACIÓN QUE CARGUEN CON PARTE DE LA RESPONSABILIDAD.

LOS ASEGURADORES, LO VOY A DECIR AQUÍ ADEMÁS DELANTE DE ELLOS PARA QUE ME DESMIENTAN SI QUIEREN, ESTAMOS PREPARADOS PARA LEVANTAR ESE NUEVO SOPORTE DE LAS PENSIONES. ESTAMOS PREPARADOS PARA PARTICIPAR EN UN ENTORNO DISEÑADO POR LAS LEYES Y PLENAMENTE COMPATIBLE TANTO CON LAS LIBERTADES DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA COMO CON LAS DEL PROPIO INDIVIDUO A LA HORA DE DECIDIR SI QUIERE AHORRAR O NO QUIERE HACERLO. SABEMOS CÓMO INSTRUMENTAR

UNA GESTIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS QUE MINIMICE LOS RIESGOS FINANCIEROS DE NUESTRA ACTIVIDAD; Y EN PRUEBA DE ELLO NO SÓLO EXHIBIMOS MODELOS TEÓRICOS Y PRUEBAS DE ESTRÉS, QUE POR OTRA PARTE NOS DEJAN EN UN LUGAR EXCELENTE; SINO QUE PODEMOS ARGUMENTAR CON ORGULLO LA EXPERIENCIA, REAL, NADA VIRTUAL NI TEÓRICA, DE LA CRISIS FINANCIERA DE 2008 Y SIGUIENTES. AQUEL VERDADERO TSUNAMI QUE TUMBÓ A GIGANTES DEL MUNDO FINANCIERO QUE APENAS MESES ANTES NADIE SOÑARÍA QUE CAERÍAN, Y QUE HA PROVOCADO CERO QUIEBRAS EN EL SEGURO MUNDIAL. CERO.

SABEMOS GESTIONAR NUESTROS ACTIVOS Y PASIVOS PARA QUE NI EN EL CORTO NI EN EL LARGO PLAZO SE DESCUADREN. LLEVAMOS DÉCADAS DESARROLLANDO SOLUCIONES DE PENSIONES. PODEMOS, DE HECHO, JUGAR AL JUEGO QUE SE DESEE, BIEN SEA AL DEL AHORRO ARRIESGADO EN EL QUE EL AHORRADOR ASUME LA PÉRDIDA; BIEN A ESE OTRO EN EL QUE DIRECTAMENTE SE OLVIDA PORQUE ES OTRO, EL ASEGURADOR, QUIEN ASUME LOS RIESGOS. SABEMOS JUGAR A ESTO Y SI NO JUGAMOS MÁS ES PORQUE ESPAÑA, A DÍA DE HOY, TODAVÍA NO SE HA PLANTEADO SERIAMENTE CONSTRUIR ESO QUE TÉCNICAMENTE LLAMAMOS UN SEGUNDO PILAR, ESTO ES, UN ESQUEMA COLECTIVO DE AHORRO EN EL ÁMBITO DE LA EMPRESA. PERO SI SE LO PLANTEA, LA EXPECTATIVA RACIONAL DE ESTE SECTOR ES DE RENDIR PRESTACIONES ANUALES DE ENTRE 20.000 Y 25.000 MILLONES ANUALES EN UNOS AÑOS.

ESO SÍ, LOS ASEGURADORES TENEMOS LIMITACIONES, CLARO. ANTES HE DICHO QUE SABEMOS HACERLO. PERO, LA VERDAD, NO SABEMOS HACERLO ANTES DE UNOS 18 AÑOS.



EN ESTA DIAPOSITIVA HE TRATADO DE CREAR UN ESQUEMA MUY SIMPLIFICADO DE LO QUE LES TRATO DE DECIR. HE IMAGINADO A CUATRO TRABAJADORES: ALBERTO, JUAN, PEDRO, LUIS Y JOSÉ. LOS CUATRO TIENEN EL MISMO SALARIO Y LOS CUATRO HACEN EL MISMO ESFUERZO DE AHORRO: 100 EUROS AL MES. CALCULANDO UNA TASA DE DESCUENTO DE DOS PUNTOS Y MEDIO, IMAGINO QUE ESTOS CINCO AMIGOS AHORRAN MES A MES HASTA EL DÍA QUE SE JUBILAN QUE, EN ESTE MODELO SENCILLO, ES EL DÍA QUE CUMPLEN LOS 67.

ALBERTO, QUE ES EL MAYOR, TIENE 58 AÑOS EL DÍA QUE EMPIEZA A AHORRAR. SU EXPECTATIVA RACIONAL DE PENSIÓN CAPITALIZADA ESTÁ EN EL ENTORNO DE LOS 50 EUROS MENSUALES. LUEGO LE SIGUEN JUAN, QUE TENÍA 55 AÑOS CUANDO COMENZÓ A AHORRAR, QUE PUEDE ESPERAR COBRAR APROXIMADAMENTE UNOS 70.

ALGO MÁS DE 105 EUROS PUEDE ESPERAR COBRAR PEDRO, QUE HA COMENZADO A AHORRAR CON 50 AÑOS. FINALMENTE LUIS, AHORRANDO DESDE LOS 45, TRABAJA POR UNA PENSIÓN DE CASI 150 EUROS; Y, FINALMENTE, JOSÉ, QUE TENÍA 40 AÑOS CUANDO EL ESQUEMA DE AHORRO SE INSTITUYÓ EN SU EMPRESA Y ÉL DECIDIÓ PERMANECER EN ÉL, PUEDE ASPIRAR A UNOS 185.

COMO PUEDEN VER, UNA MÍNIMA EQUIVALENCIA ENTRE APORTACIÓN Y PRESTACIÓN NO SE PRODUCE HASTA LOS 16 O 17 AÑOS DE APORTACIÓN; UN HECHO QUE IMPLÍCITAMENTE RECONOCE YA EL SISTEMA DE REPARTO EN SUS PROPIAS REGLAS.

AQUÍ ESTÁ LA LIMITACIÓN BÁSICA DEL SEGURO DE VIDA: CUALQUIERA QUE SEA LA SOLUCIÓN QUE IMPLANTE O EN LA QUE COLABORE, NECESITA ENTRE 15 Y 20 AÑOS PARA MADURAR, PARA DESPLEGAR TODAS SUS VENTAJAS. Y ESTA ES LA RAZÓN FUNDAMENTAL DE QUE ANTES LES DIJERA QUE RETRASAR LA REFORMA TENDRÁ PERDEDORES.



## ¿Cuánto tiempo tenemos?



LA NECESIDAD DE REFORMA LA MARCA UN RELOJ. NO ES UN RELOJ FÍSICO, PERO HACE TIC-TAC IGUAL. ESTE RELOJ DEL QUE LES HABLO ES EL RELOJ DE LA REFORMA DE 2011; LA REFORMA QUE, SEGÚN LOS CÁLCULOS DE LA COMISIÓN EUROPEA, VA A REDUCIR 32 PUNTOS LA TASA DE SUSTITUCIÓN DE LAS PENSIONES EN ESPAÑA. CLARO, ESTO NO VA A OCURRIR EL AÑO QUE VIENE CON LOS QUE SE JUBILEN. ES UNA REDUCCIÓN PROGRESIVA QUE VA A OCURRIR EN LOS PRÓXIMOS AÑOS.

EN TÉRMINOS GENERALES, SE PUEDE DECIR QUE EN EL DÍA DE HOY TODAVÍA ESTAMOS A TIEMPO DE LANZAR UN BUEN SISTEMA DE CAPITALIZACIÓN. SI LO LANZAMOS YA, TODAVÍA ESTARÍAMOS A TIEMPO DE LLEGAR A APORTARLE A LAS PERSONAS QUE VAN A SUFRIR BUENA PARTE DE ESE RECORTE EN LA GENEROSIDAD DE LA PENSIÓN LOS RECURSOS QUE NECESITAN PARA EQUILIBRAR DICHO EFECTO. PERO, CLARO, ESO ES EMPEZANDO AHORA, PARANDO EL RELOJ Y PONIENDO A FUNCIONAR OTRO, QUE ES EL DEL DESARROLLO DEL SISTEMA DE CAPITALIZACIÓN. CUANDO MÁS SE RETRASE LA REFORMA, POR MUCHO QUE QUIERA LUEGO CORRER EL SISTEMA DE CAPITALIZACIÓN, COMENZARÁN A APARECER COHORTES DE TRABAJADORES QUE SE VERÁN ATRAPADAS EN LA MENOR GENEROSIDAD DE LA PENSIÓN SIN DISPONER DE RECURSOS ADICIONALES DE EQUILIBRIO, O DISPONIENDO DE MUY POCOS.

ES POR ESTA RAZÓN QUE YO CREO QUE LA REFORMA DE LAS PENSIONES, POR MUCHOS QUE SEAN LOS DESACUERDOS, ES CUESTIÓN DE UNA O DOS LEGISLATURAS; PREFERENTEMENTE DE ÉSTA MISMA.

## Colaboración público-privada en beneficio de todos



OTRA COSA QUE DEBERÍA HABER PASADO DENTRO DE CINCO AÑOS ES QUE SE HAYA ABORDADO LA OTRA GRAN ESTRATEGIA RELACIONADA CON EL ENVEJECIMIENTO, QUE ES LA QUE SE INCARDINA CON LA SALUD Y LA DEPENDENCIA.

EN ESTE PUNTO, EN REALIDAD, Y A PESAR DE QUE EL MODELO DE FINANCIACIÓN DE LA SALUD ES DIFERENTE AL DE LAS PENSIONES, NOS ENCONTRAMOS CON UN DISCURSO BASTANTE PARECIDO. EL PROBLEMA QUE SURGE AQUÍ ES QUE EL ENVEJECIMIENTO ES SUSCEPTIBLE DE AFECTAR INCLUSO MÁS AL SISTEMA DE SALUD QUE AL SISTEMA DE LAS PENSIONES, Y NO DIGAMOS A LA DEPENDENCIA. EL PRINCIPAL PROBLEMA AQUÍ, POR DECIRLO EN TÉRMINOS TÉCNICOS, ES QUE EXISTEN ALGUNAS CIFRAS QUE SUGIEREN QUE LA ESPERANZA DE VIDA Y LA DENOMINADA ESPERANZA DE VIDA LIBRE DE DISCAPACIDAD NO EVOLUCIONAN EXACTAMENTE A LA MISMA VELOCIDAD; LA PRIMERA SE DESPLAZA LIGERAMENTE MÁS DEPRISA QUE LA OTRA.

ESTO QUIERE DECIR QUE LA EXPANSIÓN DE LA LONGEVIDAD, QUE YA DE POR SÍ ES UN RETO PARA ÁMBITOS COMO LOS DE LAS PENSIONES, SE VIENE A UNIR A OTRO,

QUE ES LA TENDENCIA A LA AMPLIACIÓN DEL NÚMERO DE AÑOS MEDIO EN EL CUAL LAS PERSONAS VIVEN O VIVIREMOS SOBRELLEVANDO UNA DISCAPACIDAD DE ALGÚN TIPO. ESTE EFECTO, POR LO QUE HE PODIDO VER, ES MÁS PERCEPTIBLE EN LOS HOMBRES QUE EN LAS MUJERES, HASTA EL PUNTO DE QUE EN LAS PRÓXIMAS DÉCADAS PODRÍAMOS VIVIR UN INCREMENTO MUY SUSTANCIAL DE LA DEPENDENCIA MASCULINA.

YO CREO QUE HOY POR HOY ES INNEGABLE QUE EN EL ÁMBITO DE LOS SERVICIOS SANITARIOS Y SOCIO SANITARIOS, EL ENVEJECIMIENTO TAMBIÉN PLANTEA UN SHOCK CON SUS PROPIAS CARACTERÍSTICAS. A ESTO CABE UNIR UN FACTOR IMPORTANTE, Y ES QUE LA OBSERVACIÓN DE LOS SISTEMAS PARA LA GARANTÍA DE LA AUTONOMÍA PERSONAL QUE SE PUEDEN VER POR EL MUNDO LLEVA RÁPIDAMENTE A LA CONCLUSIÓN DE QUE NADIE PUEDE DECIR QUE HAYA DADO CON LA SOLUCIÓN AL PROBLEMA. DE HECHO, PROBABLEMENTE EL SISTEMA QUE MEJOR ESTÁ TRATANDO EL PROBLEMA ES EL DE SINGAPUR, QUE ES UN SISTEMA BASADO EN LA ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO, ES DECIR LA ESTRATEGIA ADOPTADA PARA EL SEGUNDO PILAR DE LAS PENSIONES EN REINO UNIDO Y NUEVA ZELANDA, Y QUE YO, SINCERAMENTE, CREO QUE ESPAÑA HARÍA MUY BIEN EN ADOPTAR. SE BASA LA FILOSOFÍA DE LA ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO EN MECANISMOS EN VIRTUD DE LOS CUALES EL TRABAJADOR DE UNA EMPRESA ES INGRESADO POR SU EMPRESARIO, DE FORMA OBLIGATORIA, EN UN ESQUEMA DE PREVISIÓN, COMO HE DICHO EN CASOS DE PENSIONES, EN CASOS DE DEPENDENCIA; TENIENDO EN CUENTA QUE EL TRABAJADOR RETIENE SIEMPRE EL DERECHO A DECIDIR QUE NO QUIERE PARTICIPAR EN ÉL.



LOS SISTEMAS DE ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO, EN EL ÁMBITO DE PENSIONES COMO EN EL DE DEPENDENCIA, HAN DEMOSTRADO QUE INCREMENTAN LAS TASAS DE PARTICIPACIÓN SOBRE LA PURA VOLUNTARIEDAD, INCLUSO LA VOLUNTARIEDAD IMPULSADA FISCALMENTE. INDUCEN A TRABAJADORES INICIALMENTE AJENOS AL CIRCUITO DEL AHORRO O DE LA PREVISIÓN A PERMANECER EN ÉL, MÁXIME SI LOS ESQUEMAS DE ADSCRIPCIÓN, COMO SUELE SER HABITUAL, SE COMBINAN CON POLÍTICAS DE SUBVENCIÓN CONDICIONADA, EN LAS CUALES UN TERCERO, SEA ÉSTE EL EMPRESARIO O EL ESTADO, RETRIBUYE EL GESTO DE AHORRAR CON OTRO SIMULTÁNEO DE APORTAR MÁS AHORRO.

EN MI OPINIÓN, ES NECESARIO, AHORA QUE NUESTRO SISTEMA DE DEPENDENCIA TIENE YA UNOS CUANTOS AÑOS DE EXISTENCIA, COLOCARLO ENCIMA DE LA MESA DEL DEBATE Y DISCUTIR ENTRE TODOS SI ESTAMOS CONTENTOS CON LOS RESULTADOS; SI POR EL CONTRARIO LO VEMOS PERFECTIBLE Y, EN ESE CASO, CUÁLES SON LAS VÍAS DE EVOLUCIÓN POSIBLES.

EN EL ÁMBITO DE LA SALUD YA HE EXPRESADO MUCHAS VECES LA QUE ES LA IDEA FUNDAMENTAL DE MI VISIÓN SOBRE LA MATERIA. LA QUE SE LE VIENE ENCIMA A LAS SOCIEDADES DE MEDIADOS DEL SIGLO XXI ES UNA GRAN NECESIDAD DE SERVICIOS DE SALUD DERIVADA DEL PERFIL DEMOGRÁFICO QUE VAN A PRESENTAR; Y UNA GRAN DEMANDA DEBE ENFRENTARSE CON TODA LA OFERTA POSIBLE. ES NECESARIO PROFUNDIZAR EN LOS ESQUEMAS DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA EN EL ÁMBITO

DE LA SALUD, ESQUEMAS QUE PERMITAN COORDINAR LOS RECURSOS EXISTENTES DE UNA FORMA COMO NO LO ESTÁN AHORA.

calculo seguros

UTESPA

## Revisión del sistema de solvencia



HAY MÁS COSAS QUE ME GUSTARÍA VER CAMBIAR EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS. ME GUSTARÍA, POR EJEMPLO, QUE DENTRO DE CINCO AÑOS PODAMOS HABLAR DE LA EXITOSA REVISIÓN Y ADAPTACIÓN DEL SISTEMA DE SOLVENCIA II.

SOLVENCIA II ES UN COMPLEJO SISTEMA DE DEFINICIÓN Y GESTIÓN DEL PERFIL DE RIESGO ASEGURADOR QUE COSTÓ MUCHOS AÑOS DEFINIR Y QUE VA A COSTAR UNOS CUANTOS AÑOS IMPLEMENTAR. DESDE EL MOMENTO DE SU NACIMIENTO, LOS ACTORES PROTAGONISTAS DE SU PUESTA EN MARCHA YA ESTABAN RECONOCIENDO QUE, EN EL MOMENTO EN EL QUE LOS ESQUEMAS DISEÑADOS EN FRÍO SE APLICASEN EN CALIENTE, ESTO ES AL NEGOCIO REAL, SERÍA NECESARIO VIGILAR LAS CONSECUENCIAS DE DICHA APLICACIÓN Y PROCEDER A LOS AJUSTES QUE LA REALIDAD SEÑALE COMO NECESARIOS. ÉSTE ES UN PROCESO QUE DEBE PRODUCIRSE A PARTIR DE 2018.

ASÍ PUES, INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE DEFENDER SOLVENCIA II COMO UN SISTEMA DE GESTIÓN DE RIESGOS, DE GOBIERNO CORPORATIVO Y DE SUPERVISIÓN QUE CABE CALIFICAR DE EXCELENCIA, TAMBIÉN HE DE DECIR QUE MI AMBICIÓN ES QUE EL SISTEMA DE SOLVENCIA QUE SE NOS APLIQUE DENTRO DE CINCO AÑOS SEA MÁS EXCELENTE AÚN, PORQUE SEA EL FRUTO DE LA DISCUSIÓN DESAPASIONADA DE LAS CONSECUENCIAS DE LA APLICACIÓN DEL NUEVO CONJUNTO DE REGLAS DE SOLVENCIA. PARA EL SECTOR ASEGURADOR EUROPEO, Y POR SUPUESTO ESPAÑOL, ESTE TIPO DE REVISIONES SON DE GRAN IMPORTANCIA PORQUE UN BUEN SISTEMA DE SOLVENCIA INCIDE DIRECTAMENTE EN LA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO SOLVENTE DE UN SECTOR. CON UN BUEN SISTEMA DE GESTIÓN DE RIESGOS, UN ASEGURADOR ES CAPAZ DE CRECER SIN COMPROMETER SU SOLIDEZ FINANCIERA; DE HECHO, LO QUE HACE ES CRECER E INCREMENTAR SU SOLVENCIA AL MISMO TIEMPO, LO CUAL APORTA CERTIDUMBRE A LOS AGENTES ECONÓMICOS Y SOCIALES QUE CONFORMAN SU CLIENTELA. HOY TENEMOS UN BUEN ACERVO NORMATIVO. PERO YO ESPERO QUE DENTRO DE CINCO AÑOS SEA MEJOR.



**... y (mucho) más transparencia**



ME GUSTARÍA, ASIMISMO, QUE DENTRO DE CINCO AÑOS, CUANDO NOS VIÉSEMOS AQUÍ, YA NO ESTUVIÉSEMOS HABLANDO DE TRANSPARENCIA. NO, EN MODO ALGUNO, PORQUE HAYAMOS DECIDIDO QUE LA DE LA TRANSPARENCIA ES UNA BATALLA PERDIDA. EN REALIDAD, POR TODO LO CONTRARIO. ME GUSTARÍA QUE HUBIÉSEMOS DEJADO DE HABLAR DE TRANSPARENCIA PORQUE LA CONSIDERÁSEMOS UNA CUESTIÓN RESUELTA. UN OBJETIVO CUMPLIDO.

ME REFIERO, MUY ESPECIALMENTE, A LA TRANSPARENCIA RELACIONADA CON LA PREVISIÓN. A VECES ME PREGUNTO: SI TAN IMPORTANTE CONSIDERAMOS QUE ES EL RETO DE LAS PENSIONES, ¿POR QUÉ LO ENCARAMOS CON TAN Poca TRANSPARENCIA? SI TAN IMPORTANTE VA A SER PARA LOS CIUDADANOS LA EVOLUCIÓN DEL SISTEMA DE PENSIONES Y LA DE SUS PROPIOS DERECHOS DE PENSIÓN, ¿POR QUÉ NO PUEDE ACCEDER A INFORMACIÓN SISTEMÁTICA, FIABLE Y COMPENSIBLE SOBRE LA MATERIA?

NO CREAN QUE ME REFIERO SÓLO AL ÁMBITO PÚBLICO. LOS ASEGURADORES PRIVADOS TAMBIÉN NOS LLEVAMOS LO NUESTRO. A MENUDO SUELO DECIR QUE EL PROBLEMA DE LA PREVISIÓN COMPLEMENTARIA NOS PLANTEA A LOS ASEGURADORES UN RETO, QUE ES EL RETO DE SACAR EL AHORRO DE SU ZONA DE CONFORT, TRASCENDERLO MÁS ALLÁ DE ESAS CAPAS DE POSIBLES CLIENTES QUE DE HECHO AHORRAN, PARA LLEVARLO A PERSONAS, A HOGARES, QUE HOY POR HOY VIVEN MUY ALEJADAS DEL AHORRO CAPITALIZADO, NORMALMENTE PORQUE PIENSAN QUE NO TIENEN CAPACIDAD DE HACERLO, PORQUE NO LO ENTIENDEN, O POR AMBAS RAZONES.

EN EL FUTURO MÁS INMEDIATO, LOS ASEGURADORES TENEMOS EL RETO DE DESARROLLAR PRODUCTOS CON DOS CARAS: LA CARA DEL CLIENTE, Y LA CARA TÉCNICA. LA CARA DEL CLIENTE HA DE SER SIMPLE, CORRECTA, SENCILLA DE CONOCER. DEBE DE SER COMPATIBLE CON ESOS CANALES DE COMUNICACIÓN DE LOS QUE HE HABLADO HACE YA ALGUNOS MINUTOS, QUE NO PERMITEN LAS TRANSMISIONES DE MENSAJES COMPLEJOS. EL BUEN PRODUCTO DE PREVISIÓN DEBE DE PODER EXPLICARSE EN POCOS SEGUNDOS, SIN QUE ELLO SUPONGA QUE SU CARA TÉCNICA SEA IGUAL DE SIMPLE. PORQUE LAS NECESIDADES DE LA PREVISIÓN, EN UNA SOCIEDAD SOMETIDA A LOS RIESGOS QUE PROVOCA LA LONGEVIDAD DEMOGRÁFICA, DEMANDAN DE PRODUCTOS QUE TÉCNICAMENTE SEAN MUY POTENTES, COMPLEJOS Y PROFESIONALIZADOS. POR LO TANTO, EL BUEN PRODUCTO DE PREVISIÓN HA DE SER TAN SIMPLE POR UNA CARA COMO COMPLEJO POR LA OTRA. Y, ADEMÁS, DEBE IR ACOMPAÑADO DE ESFUERZOS DE TRANSPARENCIA QUE TRANSMITAN CON EFICIENCIA LA PRIMERA DE ESTAS CARACTERÍSTICAS, LA SIMPLEZA.

EL MUNDO DE DENTRO DE CINCO AÑOS QUE YO IMAGINO, POR LO TANTO, TIENE ENORMES ELEMENTOS DE CONTINUIDAD RESPECTO DEL ACTUAL, PERO AL MISMO TIEMPO ALBERGA ELEMENTOS DISRUPTIVOS, NOVEDOSOS, QUE PLANTEAN RETOS DE ADAPTACIÓN A LA ACTIVIDAD ASEGURADORA. YO, EN TODO CASO, SIEMPRE QUE TENGO OCASIÓN LE RECUERDO A LAS AUDIENCIAS QUE ME ESCUCHAN QUE ESTO, ADAPTARSE A UN MUNDO NUEVO, ES LO QUE LLEVA EL SEGURO HACIENDO 200 AÑOS. LOS CAMBIOS SON NUEVOS, PERO EL CAMBIO NO. LOS ASEGURADORES LLEVAN DOS

SIGLOS GESTIONANDO EL CAMBIO; Y NO TENGO LA MENOR DUDA DE QUE ES, TAMBIÉN,  
LO QUE VAN A HACER EN LOS TIEMPOS POR VENIR.

MUCHAS GRACIAS.

