

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D<sup>a</sup> PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES DE LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID EL 10 DE OCTUBRE DE 2018. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.



MUY BUENOS DÍAS A TODOS. EN PRIMER LUGAR, QUIERO EXPRESAR MI AGRADECIMIENTO AL DECANATO Y AL VICEDECANATO DE ESTA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES, POR LA OPORTUNIDAD QUE EN ESTE MOMENTO ME BRINDAN DE PARTICIPAR EN SU CICLO DE CONFERENCIAS, CON UNA QUE, COMO SE PODRÁN IMAGINAR TENIENDO EN CUENTA MI CARGO, VA A VERSAR SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR.

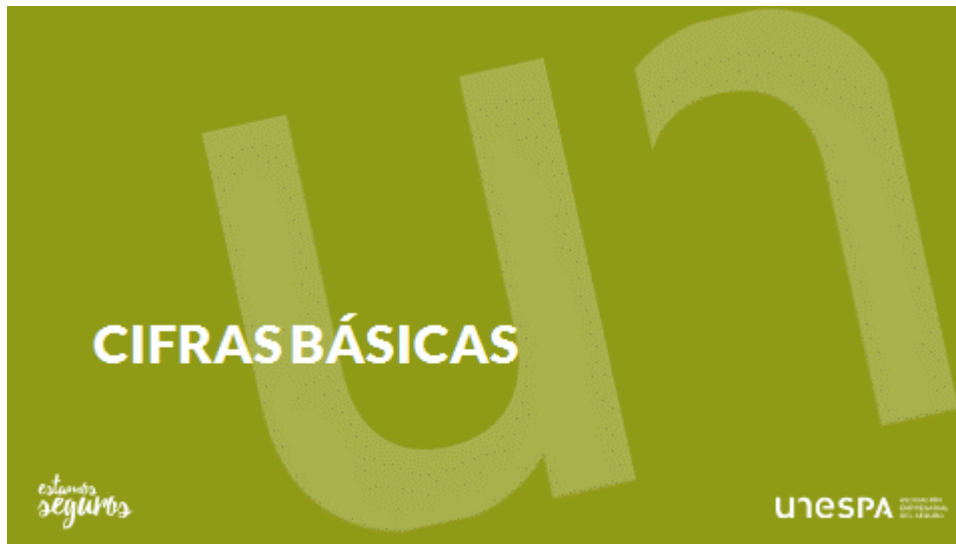
LA PERSONA QUE LES HABLA ES LICENCIADA EN DERECHO. LICENCIADA, ADEMÁS, DE AQUELLOS TIEMPOS EN LOS QUE TODAVÍA NO ERAN NADA COMUNES LOS

GRADOS Y LICENCIATURAS MACEDÓNICOS, QUE COMBINAN ELEMENTOS DEL DERECHO CON OTROS CONEXOS, POR EJEMPLO AQUÉLLOS DE LOS QUE ENCARGA ESTA FACULTAD. ASÍ PUES, DADO QUE YO NO SOY ESTRICTAMENTE DE SU GREMIO, SE PODRÁN IMAGINAR QUE LA INFORMACIÓN QUE TENGO SOBRE SU CONTACTO CON, Y CONOCIMIENTO DEL, SEGURO, NO ES PERFECTA. PERO, BUENO, LO QUE SÍ TENGO, ADEMÁS DE UN DIPLOMA COLGADO DE LA PARED, SON MUCHOS AÑOS DE CARRETERA; AÑOS QUE, PARA QUÉ LES VOY A ENGAÑAR, NO POCAS VECES HAN SIDO DE SENDERO PEDREGOSO Y SERPENTEANTE. Y EN TODOS ESOS AÑOS DE CAMINO HE APRENDIDO UNA COSA: SE HAYA LICENCIADO O SE ESTÉ LICENCIANDO TU INTERLOCUTOR DE LO QUE SEA, PILAR, NUNCA ASUMAS QUE CONOCE EL SECTOR ASEGURADOR.

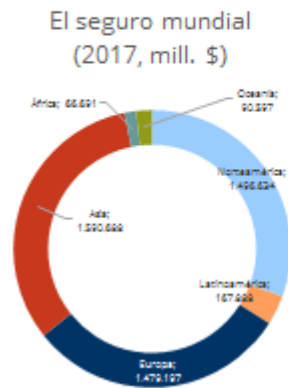
A TODO EL MUNDO QUE ES EXPERTO EN ALGO LE OCURRE QUE ESE ALGO LE PAREZCA, PERMÍTANME LA EXPRESIÓN, CHUPADO. ASUMIR QUE AL CAMPO DE CONOCIMIENTO PROPIO ES ALGO QUE TODO EL MUNDO DEBERÍA DOMINAR ES DE POR SÍ UN DELITO DE SOBERBIA BASTANTE FLAGRANTE; PERO, LA VERDAD, CUANDO QUIEN LO COMETE ES UN ASEGURADOR, EL ASUNTO ADOPTA YA TINTES RAYANOS CON LO ABSURDO. PORQUE ES, EFECTIVAMENTE, MUY ABSURDO CONSIDERAR QUE EL CONOCIMIENTO GENERAL SOBRE UNA ACTIVIDAD QUE ES PURAMENTE TÉCNICA VA A SER ELEVADO. LA VERDAD, LA FRASE QUE MÁS ESCUCHO CUANDO DESBORDO LOS LÍMITES DE MI HABITUAL PERÍMETRO PROFESIONAL ES: «SÍ, ALGO DIMOS EN LA CARRERA».

ASÍ PUES, ERRADA O ACERTADA, LO QUE VOY A HACER EN ESTA CONFERENCIA ES PARTIR DE LA BASE CONCEPTUAL DE QUE EL CONOCIMIENTO DEL SEGURO POR PARTE

DE MI AUDIENCIA ES PARECIDO AL QUE PROBABLEMENTE TENDRÁN DE LA FILOSOFÍA DE PLATÓN, DE LA LEY DE TORRICELLI O DE LOS DIAGRAMAS DE VENN; MATERIAS TODAS ÉSTAS QUE CON SEGURIDAD ALGUNA VEZ HAN ESTUDIADO, PERO QUE NO OCUPAN, DIGAMOS, UN LUGAR PREEMINENTE EN SUS VIDAS.



PERO, BUENO, DADO QUE ESTAMOS ENTRE ECONOMISTAS, COMENCEMOS POR LAS CIFRAS. PORQUE SI ACABO DE CITAR A PLATÓN LO HE HECHO A PROPÓSITO, DADO QUE ES UN FILÓSOFO QUE SUELE TENER PROBLEMAS CON LOS ECONOMISTAS. PLATÓN DECÍA QUE EN EL MUNDO EXISTÍAN MUCHAS COSAS QUE NO SE PODÍAN SIQUIERA VER; LO CUAL ES DIFÍCIL DE EXPLICAR A UN ECONOMISTA, PUESTO QUE UN ECONOMISTA, POR LO GENERAL, TIENDE A PENSAR QUE TODO LO QUE EXISTE EN EL MUNDO NO SÓLO SE PUEDE VER, SINO QUE SE PUEDE MEDIR. O, DICHO DE UNA MANERA, QUE TODA REALIDAD QUE NO SE PUEDA EXPRESAR CON UNA CIFRA, NO ES UNA REALIDAD.



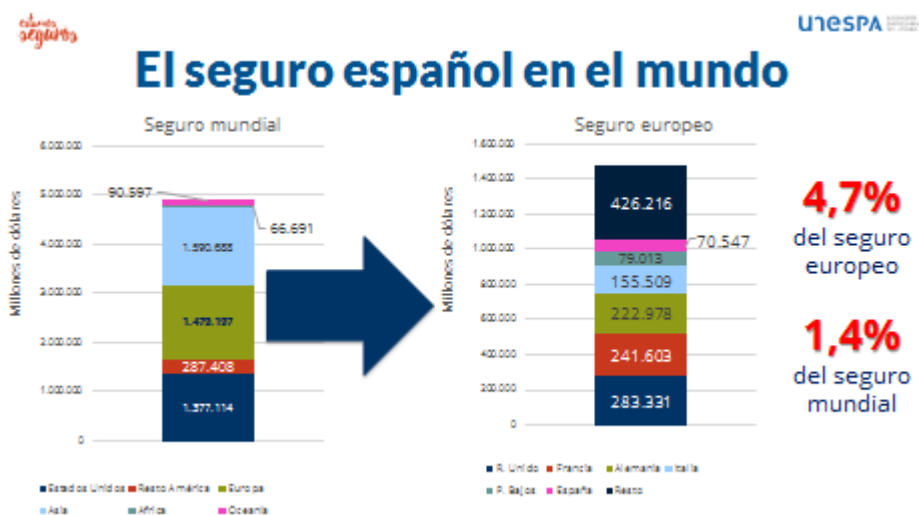
## El seguro europeo

- 3.127 entidades (231 españolas, 7,3%)
- 944.000 empleados (48.000 españoles, 5%)
- 964.000 millones de euros en prestaciones cada año
  - 618.000 millones vida (23.800 ESP, 3,85%)
  - 118.000 salud (6.100 ESP, 5,17%)
  - 228.000 no vida (15.000 ESP, 6,58%)

EN TODO EL MUNDO, LAS PRIMAS DE SEGUROS PAGADAS POR DIFERENTES CLIENTES ALCANZAN LOS 4,89 BILLONES DE DÓLARES; DE LOS BILLONES ESPAÑOLES, LÓGICAMENTE. SI ACEPTAMOS COMO CANÓNICA LA RELACIÓN QUE EXISTE EN ESPAÑA ENTRE PRIMA Y RIESGO ASEGURADO, DEBEREMOS CONCLUIR, POR LO TANTO, QUE EL SEGURO ESTÁ PROTEGIENDO EN EL MUNDO A PERSONAS, BIENES E INTERESES POR UN VALOR APROXIMADO DE 400 BILLONES DE DÓLARES, QUE VIENE A SER COMO EL GASTO EQUIVALENTE DE PAGARLE EL SALARIO MEDIO DEL TRABAJADOR ESPAÑOL A CADA HABITANTE DE LA TIERRA DURANTE DOS AÑOS.

LA PUJANZA DEL MERCADO CHINO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HA HECHO QUE ASIA, COMO BLOQUE ASEGURADOR, HAYA SUPERADO A NORTEAMÉRICA POR UN CORTACABEZA. EUROPA OCUPA EL TERCER LUGAR DEL RÁNKING CON UNA PRODUCCIÓN CERCANA AL BILLÓN Y MEDIO DE DÓLARES; CON LO QUE LA PRODUCCIÓN DE SEGUROS, BÁSICAMENTE, SE CONCIBE DESDE UN PUNTO DE VISTA MUNDIAL COMO UNA REALIDAD CON TRES PUNTOS FOCALES BASTANTE IGUALADOS.

A MÍ, POR LO GENERAL, NO ME GUSTA SER DE ESE TIPO DE CONFERENCIANTES QUE SE DEDICAN A LEERLE A LA AUDIENCIA LOS DATOS QUE YA ESTÁN EN LAS DIAPOSITIVAS QUE MUESTRO. ASÍ PUES, AHÍ TIENEN ALGUNOS DATOS FUNDAMENTALES SOBRE EL SEGURO EUROPEO QUE LES SERVIRÁN PARA ENMARCAR NUESTRA LABOR, QUE TIENE SU EPICENTRO EN LOS 1,8 MILLONES DE DÓLARES QUE LE TRANSMITIMOS A NUESTROS CLIENTES CADA MINUTO DEL AÑO.



DENTRO DEL CONTEXTO EUROPEO, ESPAÑA ES EL SEXTO MERCADO CONTINENTAL, PUESTO QUE NUESTRA PRODUCCIÓN ES EL 4,7% DE EUROPA Y EL 1,4% DEL SEGURO MUNDIAL. SUPONGO QUE A AQUELLOS DE USTEDES QUE ESTÁN HABITUADOS A MANEJAR CIFRAS MACROECONÓMICAS EUROPEAS, EL DATO YA LES HABRÁ SORPRENDIDO: ¿ESPAÑA, EL SEXTO? ¿NO DEBERÍA SER EL QUINTO? CIERTO: DEBERÍA. POR DELANTE TENEMOS A LOS QUE DEBEMOS TENER, ESTO ES: REINO UNIDO, ALEMANIA, FRANCIA E ITALIA; PERO TAMBIÉN TENEMOS A UNO MÁS, QUE SON LOS PAÍSES BAJOS. CIERTAMENTE, EN LOS PAÍSES BAJOS LA TRADICIÓN ASEGURADORA

ES MUY SUPERIOR A LA ESPAÑOLA; PERO ESTA SITUACIÓN, EN REALIDAD, TIENE UNA EXPLICACIÓN MÁS DIRECTA Y ES QUE EL MERCADO ASEGURADOR HOLANDÉS, POR ASÍ DECIRLO, JUEGA CON CARTAS MARCADAS.

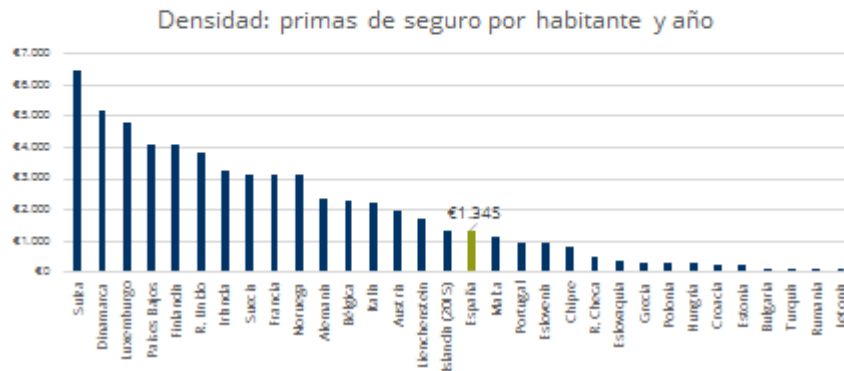
EL SISTEMA CONSTITUCIONAL HOLANDÉS ATRIBUYE AL ESTADO, COMO EN ESPAÑA, LA RESPONSABILIDAD DE GARANTIZAR LA ASISTENCIA SANITARIA DE SUS CIUDADANOS; PERO, SIN EMBARGO Y A DIFERENCIA DE NUESTRO CASO, EL ESTADO ES GARANTE, NO PRESTADOR DEL SERVICIO. EL PRESTADOR EFECTIVO DE LOS SERVICIOS SANITARIOS ES EL SEGURO, Y ES POR ELLO QUE, EN REALIDAD, LOS SISTEMAS ASEGURADORES DE SALUD ESPAÑOL Y HOLANDÉS NO SEAN PRÁCTICAMENTE COMPARABLES, NI SUS MAGNITUDES LO SEAN. EL RESULTADO FINAL ES QUE, POR LO COMÚN, LOS PAÍSES BAJOS NOS SUPERAN EN PRIMAS A CAUSA DE LAS DIMENSIONES DE SU SEGURO SANITARIO, Y DE LAS NUESTRAS.

EN TODO CASO, LES APUNTARÉ QUE ESTE TEMA DE LAS POSICIONES DE RANKING ES INCLUSO MÁS BATALLONA DE LO QUE LES APUNTO AQUÍ. RECIENTEMENTE EIOPA, QUE ES EL SUPERVISOR EUROPEO DE SEGUROS, HA HECHO PÚBLICAS UNAS CIFRAS COMPLETAS DEL MERCADO EUROPEO DE SEGUROS DE 2017 EN LAS QUE SE CONCLUYE QUE LAS DIMENSIONES DEL MERCADO ESPAÑOL TAMBIÉN PODRÍAN SER SUPERADAS POR EL IRLANDÉS. ESTO ES ASÍ PORQUE EIOPA TIENE EN CUENTA LA TOTALIDAD DE LAS PRIMAS VENDIDAS POR LOS MERCADOS LOCALES DENTRO Y FUERA DE SUS FRONTERAS, E IRLANDA, COMO PROBABLEMENTE SABEN, TIENE UN ATRACTIVO EMPRESARIAL POR SU BAJA FISCALIDAD CORPORATIVA QUE HACE QUE EMPRESAS QUE EN REALIDAD

COMERCIALIZAN SUS PRODUCTOS FUERA DEL MERCADO IRLANDÉS RESIDAN EN EL MISMO.

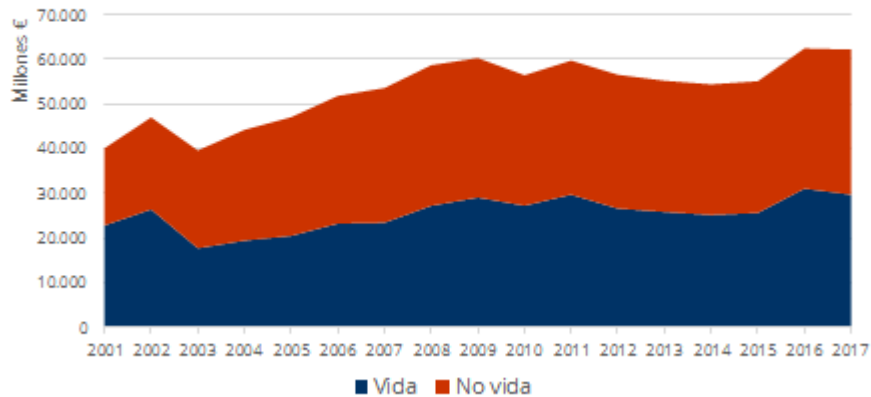


## El seguro español en Europa



EN TÉRMINOS GENERALES, EN TODO CASO, EL MERCADO ESPAÑOL OCUPA LA POSICIÓN QUE LE CORRESPONDE, SI BIEN LAS CIFRAS VIENEN MOSTRANDO DESDE HACE MUCHO TIEMPO QUE LAS RATIOS DE DENSIDAD, COMO LAS PRIMAS POR HABITANTE Y AÑO, PRESENTAN UN DIFERENCIAL NEGATIVO EN NUESTRO CASO RESPECTO DE LOS MERCADOS ASEGURADORES MÁS MADUROS DE EUROPA. EL SEGURO ESPAÑOL, POR LO TANTO, TODAVÍA TIENE POSIBILIDADES ESTRUCTURALES DE CRECIMIENTO, LO CUAL EXPLICA QUE EN TÉRMINOS GENERALES MUESTRE EL TONO EXPANSIVO QUE AHORA MISMO VAMOS A VER.

## Facturación



LA FACTURACIÓN DEL SEGURO ESPAÑOL SE SITÚA ACTUALMENTE EN TORNO A LOS 60.000 MILLONES DE EUROS, LO CUAL QUIERE DECIR QUE, DESDE QUE COMENZÓ EL SIGLO ALLÁ POR 2001, HA HECHO UN VIAJE NOMINAL DE 20.000 MILLONES O, SI LO PREFIEREN, DEL 50%. EN TÉRMINOS GENERALES, EN LA SERIE HISTÓRICA LOS RAMOS DE SEGURO QUE SON FUERTEMENTE DEPENDIENTES DEL PIB, ESTO ES DE LA EXPANSIÓN DE LA RIQUEZA Y EL VALOR AÑADIDO, TIENDEN A BATIR EL CRECIMIENTO DE ESTA MAGNITUD COMO REFLEJO DE ESA CORRIENTE SUBTERRÁNEA DE LA QUE LES HABLABA, ESA CAPACIDAD ESTRUCTURAL DE EXPANSIÓN QUE SE DERIVA DEL HECHO DE QUE NO SOMOS TODO LO DENSOS QUE PODRÍAMOS SER. LAS PRIMAS DEL SEGURO ESPAÑOL, ACTUALMENTE, ESTÁN EN TORNO A CINCO PUNTOS Y MEDIO DE PIB, TASA QUE ENTRE LOS MERCADOS CONSOLIDADOS DE EUROPA NO BAJA DEL 7%; ÉSTA ES UNA BUENA FORMA DE DIMENSIONAR LA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE LA QUE LES HABLABA.



EN TÉRMINOS RELATIVOS, EL MERCADO ESPAÑOL ES UN MERCADO RAZONABLEMENTE EQUILIBRADO. EN GENERAL, SOLEMOS CONSIDERAR QUE UN MERCADO ASEGURADOR ESTÁ EQUILIBRADO CUANDO PRODUCE APROXIMADAMENTE EL 50% DE LA CAPTACIÓN DE RIESGOS EN EL RAMO DE VIDA, Y EL OTRO 50% EN LOS RAMOS DISTINTOS DEL DE VIDA. EN ESPAÑA EL RAMO DE VIDA SUELE SITUARSE LIGERAMENTE POR DEBAJO DE ESE 50%, PERO COMO PUEDEN VER EN LA EXPRESIÓN GRÁFICA DE LA EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS PRIMAS, ES UN DEFECTO RELATIVAMENTE PEQUEÑO QUE, EN TODO CASO, ESTÁ REFLEJANDO UNAS, POR ASÍ DECIRLO, SOBREPONIBILIDADES DE CRECIMIENTO DEL RAMO, A LAS QUE VOLVERÉ MÁS ADELANTE.

EN LO QUE SE REFIERE A LA EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SEGURO, EN LA GRÁFICA PUEDEN VER QUE, EN LOS PRIMEROS AÑOS DE ESTE SIGLO HUBO UN CRECIMIENTO DEL SEGURO QUE CABE CALIFICAR DE RELATIVAMENTE ANÓMALO RESPECTO DEL RESTO DE LA SERIE. ES UN EFECTO QUE SE APRECIA ESPECIALMENTE EN EL AÑO 2002. ESTO TIENE UNA EXPLICACIÓN MUY CONCRETA RELACIONADA CON EL RAMO DE VIDA, EXPLICACIÓN QUE LES VOY A DAR AHORA CON EL AVISO DE QUE TIENE GRAN IMPORTANCIA EN RELACIÓN CON COSAS QUE TRATARÉ MÁS ADELANTE CUANDO HABLE DE LAS PREOCUPACIONES DEL SEGURO.

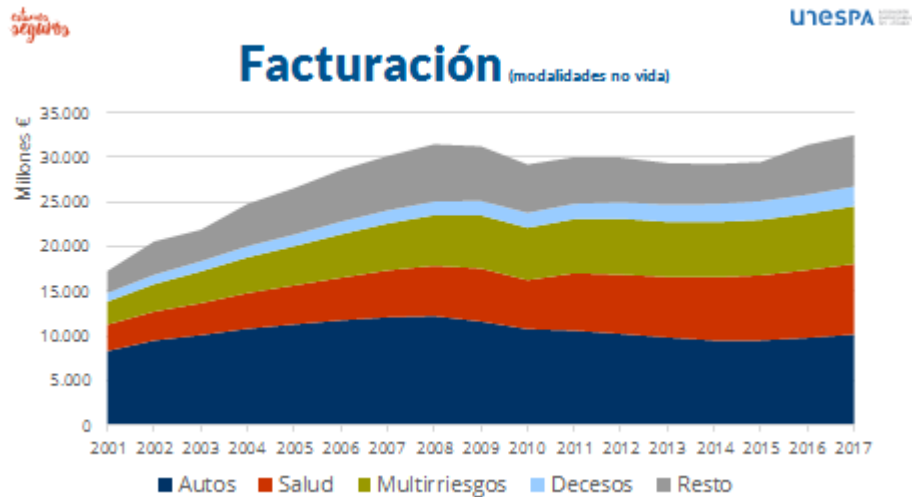
LA PRODUCCIÓN DEL SEGURO DE VIDA EN LOS AÑOS 2001 Y, SOBRE TODO, 2002, TIENE ESPECIAL IMPORTANCIA PORQUE EN ESOS AÑOS VENCÍÓ UN PROCESO LEGAL INSTADO POR NUESTRO LEGISLADOR, POR EL CUAL TODOS LOS COMPROMISOS POR PENSIONES A FAVOR DE LOS TRABAJADORES QUE ESTABAN RESIDENTES EN EL

BALANCE DE LAS EMPRESAS DEBIERON SER EXTERNALIZADOS A UN GESTOR DEL AHORRO. ESTA FUE UNA MEDIDA QUE SE HIZO PARA PROTEGER EL AHORRO PREVISIÓN ACUMULADO POR ESOS TRABAJADORES DE LA SUERTE DE LAS EMPRESAS PARA LAS QUE TRABAJARON. UNA BANCARROTA, POR CITAR EL CASO MÁS EXTREMO, PODRÍA AFECTAR A ESE DINERO SI ESTUVIESE DENTRO DEL BALANCE DE LA COMPAÑÍA QUEBRADA, RAZÓN POR LA CUAL SE CONSIDERÓ PERTINENTE SACARLO DE AHÍ. FUE, POR CIERTO, UNA MEDIDA MUY INTELIGENTE QUE LIBERÓ A ESPAÑA DE EXPERIMENTAR PROBLEMAS QUE OTROS MERCADOS, COMO EL ALEMÁN, TIENEN AHORA MISMO A LA HORA DE VALORAR BAJO CRITERIOS DE SOLVENCIA ESAS MISMAS PROVISIONES.

EL PROCESO DE EXTERNALIZACIÓN, *GROSSO MODO*, NO CREÓ AHORRO; TODO LO QUE HIZO FUE MOVERLO DE SITIO. ESE AHORRO PASÓ DE ESTAR FUERA A ENCONTRARSE DENTRO DEL SECTOR ASEGURADOR Y DE LOS FONDOS DE PENSIONES. MUCHAS PERSONAS, SIN EMBARGO, PENSÁBAMOS EN DICIEMBRE DE 2002, CUANDO EL PLAZO PARA LA EXTERNALIZACIÓN TERMINÓ, QUE DICHO PROCESO TENDRÍA UNA CONTINUACIÓN. QUE DESPUÉS DE HABER EXTERNALIZADO LOS FONDOS ANTES CREADOS POR ALGUNAS EMPRESAS, NORMALMENTE GRANDES O MULTINACIONALES, SE IMPULSARÍA UN PROCESO DE CREACIÓN DE AHORRO EMPRESARIAL PARA LAS PENSIONES; SE PONDRÍAN LOS CIMIENTOS PARA GENERAR LO QUE NOSOTROS LLAMAMOS UN SEGUNDO PILAR DEL AHORRO UBICADO, COMO LES DIGO, EN EL MARCO DE LAS RELACIONES LABORALES. EL PRIMER PILAR CORRESPONDERÍA A LAS PENSIONES PÚBLICAS Y HAY UN TERCERO QUE COMPRENDE LAS PRESTACIONES CONTRATADAS

INDIVIDUALMENTE POR CADA PERSONA. PERO ESO NO PASÓ. EL PROCESO DE EXTERNALIZACIÓN, BIEN CLARO LO TIENEN EN LA GRÁFICA, NO TUVO CONTINUIDAD.

COMO DIGO, ES ALGO SOBRE LO QUE VOLVERÉ.



SI PONEMOS LA LUPA EN LA FACTURACIÓN DEL RAMO DE VIDA ENCONTRAREMOS QUE ES UN CONJUNTO DE SEGUROS CUYO PRINCIPAL COMPONENTE ES EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL. EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, ES BIEN SABIDO, TIENE CARÁCTER OBLIGATORIO, PERO TAMBIÉN HA EXPERIMENTADO EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS UNA EVOLUCIÓN ACELERADA Y MUY INTERESANTE EN LAS COBERTURAS VOLUNTARIAS. EN REALIDAD, EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL ES UN BUEN EJEMPLO DE UNA EVOLUCIÓN GENERAL QUE SE HA PRODUCIDO EN LOS SEGUROS NO VIDA EN NUESTRA RECIENTE HISTORIA. SI EL SEGURO, TRADICIONALMENTE, ERA UNA INSTITUCIÓN COMPENSATORIA O INDEMNIZATORIA, ES DECIR, NUESTRO CLIENTE INCURRÍA EN UNOS GASTOS, UNAS PÉRDIDAS, QUE LUEGO NOSOTROS LE REEMBOLSÁBAMOS, CON LOS AÑOS EL SEGURO HA EVOLUCIONADO HACIA EL CONCEPTO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS. SI EL

ASEGURADO NECESITA UN SERVICIO, YA NO ESPERAMOS A QUE LE PRODUZCA LA PÉRDIDA: LE FACILITAMOS EL SERVICIO.

HOY POR HOY, EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL ES UNA DE LAS PLATAFORMAS DE SERVICIO MÁS EXTENSAS QUE HAY EN NUESTRA ECONOMÍA, ATENDIENDO MÁS DE 11 MILLONES DE SERVICIOS CADA AÑO. REPARAMOS CUATRO MILLONES DE VEHÍCULOS Y ATENDEMOS A 350.000 PERSONAS QUE SON, DE UNA MANERA U OTRA, VÍCTIMAS DE ACCIDENTES DE TRÁFICO. Y, POR CIERTO, DIGO ESTO PORQUE TENGO MUY COMPROBADO QUE POR LO GENERAL SE DESCONOCE QUE ABONAMOS LA TOTALIDAD DE LOS GASTOS SANITARIOS DE LOS LESIONADOS EN ACCIDENTES DE TRÁFICO, INCLUSO EN EL CASO DE QUE DICHOS SERVICIOS SEAN PRACTICADOS POR LA SANIDAD PÚBLICA. PORQUE, SÍ, HAY UNA PARTE DE LOS SERVICIOS PRACTICADOS POR EL SISTEMA PÚBLICO DE SALUD QUE NO LOS PAGAN LOS CONTRIBUYENTES VÍA IMPUESTOS; LOS PAGAMOS NOSOTROS. LAS ASEGURADORAS.

DESPUÉS DEL SEGURO DE AUTOS, HAY OTROS DOS CON PARECIDA MAGNITUD QUE, ADEMÁS, EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HAN CRECIDO DE FORMA MUY IMPORTANTE. EL PRIMERO DE ELLOS ES EL SEGURO DE SALUD; UN SEGURO QUE NOSOTROS DENOMINAMOS DE DOBLE PAGO, PORQUE ES UN SEGURO QUE, QUIEN LO QUIERE TENER, ADEMÁS DEBE FINANCIAR LA SANIDAD PÚBLICA A TRAVÉS DE SUS IMPUESTOS. LA ÚNICA EXCEPCIÓN A ESTA REGLA SON LOS CERCA DE 2 MILLONES DE FUNCIONARIOS DE LA ADMINISTRACIÓN CENTRAL DEL ESTADO, DE LA ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA Y DE LAS FUERZAS ARMADAS QUE, EN EL MARCO DE SUS SISTEMAS DE MUTUALIDAD, HAN

ELEGIDO PROVEER SU SALUD A TRAVÉS DEL SEGURO; SON LOS ÚNICOS, COMO DIGO, QUE PAGAN UNA SOLA VEZ POR LA SANIDAD, Y A SU ELECCIÓN.

EL SEGURO DE SALUD ES MUY DEPENDIENTE DE VARIOS FACTORES, ENTRE LOS CUALES QUIERO CITAR AQUÍ, COMO PROBABLEMENTE LOS MÁS IMPORTANTES, LA RENTA Y LA ESTRUCTURA FAMILIAR. ESTE SEGUNDO ES IMPORTANTE NO SÓLO PORQUE MUCHOS CONTRATOS DE SEGURO ADOPTAN LA FÓRMULA DE PROTECCIÓN GRUPAL FAMILIAR, SINO PORQUE ES UN HECHO CLARO QUE DIVERSAS ESTADÍSTICAS, COMO LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES, DEMUESTRAN BIEN QUE HAY DETERMINADOS PERIODOS DE LA VIDA RELACIONADOS CON LA FORMACIÓN DE LA FAMILIA QUE OPERAN COMO PRESCRIPTORES DEL SEGURO DE SALUD. LA MATERNIDAD Y PATERNIDAD, EN ESTE PUNTO, SON DE GRAN IMPORTANCIA. NO OBSTANTE LO DICHO, LA SUSCRIPCIÓN DEL SEGURO DE SALUD SE PRODUCE A TODAS LAS EDADES Y, ADEMÁS, ME GUSTARÍA MATIZARLES AQUÍ, EN ESTE PUNTO, UNA LEYENDA URBANA QUE CIRCULA POR AHÍ, QUE SOSTIENE QUE LAS ASEGURADORAS DE SALUD EXPULSAN A SUS CLIENTES CUANDO TIENEN YA UNA EDAD Y, POR DECIRLO ASÍ, SON SUSCEPTIBLES DE GENERAR MUCHO GASTO MÉDICO. SI VISITAN USTEDES LA WEB DE UNESPA PODRÁN DESCUBRIR QUE EL SECTOR ASEGURADOR TIENE EN VIGOR UNA GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS SOBRE ESTA MATERIA QUE PREVIENE LA PRODUCCIÓN DE ESTE TIPO DE ACTITUDES; GUÍA A LA QUE PODRÁN VER QUE ESTÁ ADHERIDA LA PRÁCTICA TOTALIDAD DE NUESTRO SUBSECTOR.

EL TERCER GRAN ELEMENTO SON LOS SEGUROS MULTIRRIESGO PATRIMONIALES.

LAS PÓLIZAS MULTIRRIESGO FUERON UN GRAN AVANCE HACE ALGUNAS DÉCADAS PORQUE FUERON UN EJEMPLO DE ADAPTACIÓN DE LA LEGISLACIÓN ASEGURADORA A LAS NECESIDADES DE LAS PERSONAS. LAS PROTECCIONES QUE NECESITA UN HOGAR, O ESTA FACULTAD COMO TAL, PROCEDEN DE RAMOS DE SEGURO DISTINTOS. SI YO TUVIERA QUE PROTEGER ESTA FACULTAD, POR EJEMPLO, TENDRÍA EN CUENTA EL RIESGO DE INCENDIO, POR SUPUESTO LOS RIESGOS MATERIALES COMO GOTERAS, LA RESPONSABILIDAD CIVIL POR SI ALGÚN ALUMNO PIERDE PIE POR UN ESCALÓN DEFECTUOSO Y SE ROMPE LA CRISMA, LOS ACCIDENTES QUE PUEDA SUFRIR EL PERSONAL, LA PÉRDIDA DE BENEFICIOS PORQUE UN SUCESO ME IMPIDA REALIZAR ALGUNA ACTIVIDAD Y POR LO TANTO COBRARLA... BUENO, COMO VEN , CUANDO UNA SE PONE A PENSAR EN TODO LO QUE LE PUEDE PASAR, LA REFLEXIÓN NO PARA; ALGO SOBRE LO QUE VOLVERÉ MÁS ADELANTE.

IR ACOPIANDO ESTAS PROTECCIONES RAMO A RAMO, CONTRATO A CONTRATO ES, DIGÁMOSLO CLARO, UN ROLLO MACABEO. PARA EVITARLO SE CREARON LOS CONTRATOS MULTIRRIESGO, EN LOS QUE LA LEGISLACIÓN PERMITÍA AL ASEGURADOR ACOPIAR COBERTURAS, ESTO ES LO IMPORTANTE, EN UNA SOLA PRIMA Y CON UNA SOLA PROVISIÓN. DICHO DE FORMA MUY GRUESA, EL ASEGURADOR QUE CUBRÍA CINCO RIESGOS LO PODÍA HACER CON UNA ÚNICA GESTIÓN DONDE ANTES TENÍA QUE HACER CINCO.

LOS SEGUROS MULTIRRIESGO VIVIERON SU PRIMER IMPULSO CUANDO FUERON CREADOS, Y EL SEGUNDO CUANDO LLEGARON LOS TELÉFONOS 900. ME INTERESA MUCHO HACERLES ESTA APRECIACIÓN PORQUE LUEGO, CUANDO HABLEMOS DE LA DIGITALIZACIÓN, SERÍA BUENO QUE TENGAMOS PRESENTE QUE REALIDADES BASADAS EN LA NOVEDAD Y EN EL CAMBIO, QUE CREEMOS QUE ES LA PRIMERA VEZ QUE NOS OCURREN, EN REALIDAD YA SON TRAZABLES EN EL PASADO. HOY EL TEMA DE LOS TELÉFONOS 900, COMO EL DE LAS PROPIAS LÍNEAS MÓVILES, NOS PARECERÁ POCO PORQUE YA LO TENEMOS INTEGRADO EN NUESTRAS VIDAS. PERO EN SU MOMENTO FUE, TAMBIÉN, REVOLUCIONARIO. EL INCREMENTO DE LA CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN DIRECTA ENTRE CLIENTE Y ASEGURADOR HIZO QUE ÉSTE ÚLTIMO DIERA EL ÚLTIMO SALTO HACIA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS. EL SEGURO MULTIRRIESGO DEJÓ, *MUTATIS MUTANDIS*, DE PAGAR LA FACTURA DEL FONTANERO; LO QUE HIZO FUE APORTARLE AL CLIENTE UN TELÉFONO AL QUE DEBÍA LLAMAR CUANDO TUVIESE UNA GOTERA PARA QUE SU ASEGURADORA SE OCUPARA DE MANDARLE AL FONTANERO.

EN EL PRINCIPIO DE ESTE PROCESO, HACE 30 Y PICO AÑOS, EL 30% DE LAS VIVIENDAS ESTABAN ASEGURADAS EN ESPAÑA; HOY, ESA EXTENSIÓN ES DEL 74%. LA DEL SEGURO MULTIRRIESGO ES UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO, BASADA EN LA ADECUADA RESPUESTA A UNA DEMANDA OBJETIVA, QUE BIEN HARÍAN, ES UNA IDEA QUE LES DEJO, ESTUDIAR. DE HECHO, LA PERTINENCIA DEL SEGURO MULTIRRIESGO, NOTABLEMENTE DEL HOGAR, HA QUEDADO DEFINITIVAMENTE DEMOSTRADA POR LA RECIENTE CRISIS ECONÓMICA, EN LA CUAL, PESE A QUE EL MERCADO RESIDENCIAL HA SIDO UNA DE LAS

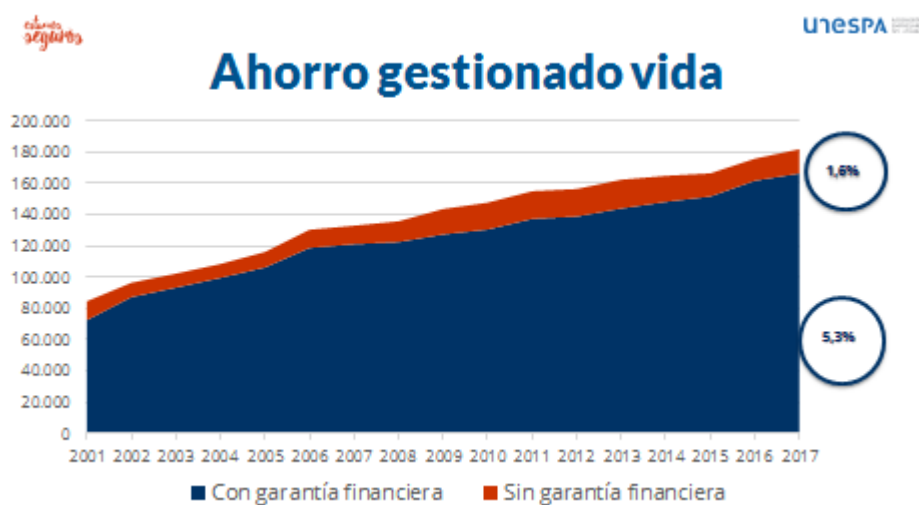
PRIMERA TRINCHERAS BOMBARDEADAS Y LA SEGUNDA LO FUE LA PROPIA RENTA DE LAS FAMILIAS, EL SEGURO DEL HOGAR NO HA PERDIDO PRESENCIA.

EL PANORAMA DE LOS SEGUROS NO VIDA SE COMPLETA CON UN ÚLTIMO COMPONENTE, FUNDAMENTALMENTE FORMADO POR FIGURAS DE SEGURO CONTRATADAS POR LAS EMPRESAS. AUNQUE DE ESTE ÚLTIMO, POR JUSTICIA, HE DESGAJADO UN SEGURO, UNA LEVE CINTA DE COLOR EN LA IMAGEN, QUE ES EL SEGURO DE DECESOS. EL SEGURO QUE NOS GARANTIZA LOS GASTOS DE SEPELIO TRAS EL FALLECIMIENTO.

HE DICHO QUE ES DE JUSTICIA DESTACAR AL SEGURO DE DECESOS, EN PRIMER LUGAR, PORQUE ES MUY NUESTRO. HOY EN DÍA, QUE FORMAMOS PARTE DE LA UNIÓN EUROPEA, TODA NUESTRA REGULACIÓN DE SEGUROS ES CONTINENTAL Y, CONSECUENTEMENTE, ES LA NORMATIVA EUROPEA LA QUE DEFINE LOS RAMOS DE SEGURO. SIN EMBARGO, DICHA NORMATIVA HA TENIDO QUE RECONOCER AL SEGURO DE DECESOS COMO RAMO NO ARMONIZADO. ES DECIR: COMO UNA ACTIVIDAD DE SEGUROS QUE, PESE A NO ESTAR RECONOCIDA COMO TAL EN LA NORMATIVA EUROPEA, SE REALIZA EN UN MERCADO COMO EL ESPAÑOL. LA RAZÓN ES QUE EL SEGURO DE DECESOS ES, OBTIAMENTE, MUCHO MÁS ANTIGUO QUE LA LEGISLACIÓN EUROPEA; EN PURIDAD, ES INCLUSO MÁS ANTIGUO QUE LA PROPIA NORMATIVA DE SEGUROS. EN ESPAÑA, EN EL SIGLO XIX, LOS SEGUROS INDIVIDUALES MÁS VENDIDOS ERAN EL SEGURO DE QUINTAS, QUE PROVEÍA DE LA CANTIDAD DE DINERO NECESARIA PARA REDIMIR EL SERVICIO MILITAR; Y EL SEGURO DE DECESOS.



EL SEGURO DE DECESOS, ADEMÁS DE SER MUY NUESTRO, ES EL PRIMER SEGURO QUE NOS COLOCA AL MERCADO ESPAÑOL EN EL CARRIL DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS. LA EVOLUCIÓN DE LAS ENTIDADES DE DECESOS DESDE EL PURO CONCEPTO INDEMNIZATORIO HACIA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS SE REALIZÓ HACE YA MUCHOS AÑOS, Y SIRVIÓ DE EJEMPLO PARA OTROS ASEGURADORES QUE SE LO PLANTEARON DESPUÉS EN OTROS RAMOS. POR ÚLTIMO, PERO NO POR ELLO MENOS IMPORTANTE, CON SUS MÁS DE 20 MILLONES DE ASEGURADOS, EL SEGURO DE DECESOS ALCANZA A LA MITAD DE LA POBLACIÓN Y ATIENDE ALGO MÁS DEL 60% DE LOS FALLECIMIENTOS QUE SE PRODUCEN EN ESPAÑA. JUSTO ES, POR LO TANTO, QUE A LA HORA DE DESCRIBIR EL SEGURO LO TRATEMOS DE FORMA ESPECÍFICA.



SI PASAMOS AL SEGURO DE VIDA, EL ELEMENTO PARA NOSOTROS MÁS RELEVANTE A LA HORA DE DESCRIBIRLO ES, SIN NINGUNA DUDA, EL AHORRO GESTIONADO; SI LO PREFIEREN DE FORMA MÁS PRECISA, EL IMPORTE DE LAS PROVISIONES TÉCNICAS. EN EFECTO, LA MAGNITUD DE LOS COMPROMISOS ANOTADOS

POR EL ASEGURADOR EN SU BALANCE EN CADA MOMENTO SE IDENTIFICA BÁSICAMENTE CON EL MONTO DE AHORRO QUE SE LE HA CONFIADO Y ES, POR LO TANTO, LA MAGNITUD MÁS COMPARABLE CON LA QUE SE MANEJA EN EL CASO DE PRODUCTOS FINANCIEROS COMO LOS FONDOS DE PENSIONES O LOS FONDOS DE INVERSIÓN.

EN LA IMAGEN TIENEN LA EVOLUCIÓN DE LA MAGNITUD DEL AHORRO GESTIONADO DEL SEGURO DE VIDA ESPAÑOL EN LA ÚLTIMA DÉCADA Y MEDIA, DURANTE LA CUAL HA TREPADO HASTA QUEDARSE CERCA DE LOS 200.000 MILLONES DE EUROS, EN UNA EVOLUCIÓN MUY CONSTANTE QUE ES DE APROXIMADAMENTE EL 5% EN EL CASO DE LOS PRODUCTOS GARANTIZADOS, Y DEL 1,6% EN EL CASO DE LOS NO GARANTIZADOS.

EXPLICARÉ ESTO: DE LAS VARIAS FORMAS QUE HAY DE DIVIDIR TÉCNICAMENTE EL SEGURO DE VIDA, UNA, QUE YO CREO QUE ES RELEVANTE EN ESTE MOMENTO, ES LA RELATIVA A LA GARANTÍA FINANCIERA. EL SEGURO DE VIDA, COMO PRODUCTO FINANCIERO-ACTUARIAL, TIENE LA CAPACIDAD DE OFRECER GARANTÍA FINANCIERA MÍNIMA PARA EL AHORRO EN EL LARGO PLAZO, LO CUAL SE PUEDE HACER DE MUCHAS FORMAS PERO SUSTANCIALMENTE VIENE A SUPONER LA INSTRUMENTACIÓN DE ENTORNOS DE AHORRO EN LOS QUE EL AHORRADOR SABE QUE CONSERVARÁ CUANDO MENOS LO QUE PONE. ÉSTA, LA CONSERVACIÓN DEL CAPITAL APORTADO, ES DE HECHO *CONDITIO SINE QUA NON* EN EL CASO DE ALGUNOS PRODUCTOS, COMO LOS PLANES DE PREVISIÓN ASEGURADOS, QUE SÓLO INCLUYENDO ESA CARACTERÍSTICA PUEDEN

ASPIRAR A DISFRUTAR DEL RÉGIMEN DE REDUCCIÓN EN BASE IMPONIBLE Y TRIBUTACIÓN DIFERIDA DE QUE DISFRUTAN LOS PLANES DE PENSIONES.

ENTRE LOS SEGUROS DE VIDA, SIN EMBARGO, TAMBIÉN EXISTEN PRODUCTOS EN LOS QUE EL TOMADOR ASUME EL RIESGO DE LA INVERSIÓN. SON PRODUCTOS, POR LO TANTO, EN LOS QUE LA PRIMA ES INVERTIDA SIN GARANTÍA. LA DIFERENCIA ESTÁ EN QUE EN ESTOS PRODUCTOS, QUE TAMBIÉN SE CONOCEN CON LA EXPRESIÓN INGLESA UNIT LINKED O VINCULADOS A UNIDADES DE CUENTA, SUELEN CONCEDER AL CLIENTE UN IMPORTANTE PODER DE DECISIÓN SOBRE EL DESTINO DE SUS INVERSIONES. ESTA DECISIÓN, POR DEFINICIÓN, NO EXISTE EN LOS PRODUCTOS GARANTIZADOS: SI LE COMPROMETO A MI CLIENTE UNA RETRIBUCIÓN FINANCIERA MÍNIMA, OBVIAMENTE SERÉ YO TAMBIÉN QUIEN DECIDA DÓNDE SE INVIERTE EL DINERO. EN LOS UNIT LINKED, COMO DIGO, PUESTO QUE NO HAY GARANTÍA FINANCIERA, EL CLIENTE ELIGE LA INVERSIÓN DE SU AHORRO.

EL MERCADO ASEGURADOR ESPAÑOL DE VIDA SIEMPRE, TRADICIONALMENTE, SE HA CARACTERIZADO POR SER UN MERCADO QUE APUESTA CLARAMENTE POR LA GARANTÍA FINANCIERA MÍNIMA, COMO CREO QUE ESTA IMAGEN DEJA BIEN CLARO. LOS OFERENTES, USTEDES LO SABEN QUE SON ECONOMISTAS, NO HACEN OTRA COSA QUE RESPONDER A LA DEMANDA; DE OTRA FORMA, DESAPARECEN. EN ESPAÑA, SEGÚN LOS ESTUDIOS, HAY DOS TERCIOS DE ADULTOS CON AVERSIÓN AL RIESGO. DOS DE CADA TRES ESPAÑOLES, A LA HORA DE PLANTEARSE UN ENTORNO DE INVERSIÓN CON RIESGO, PIENSAN MÁS EN LA PÉRDIDA EVENTUAL QUE EN LA GANANCIA POSIBLE Y,

CONSECUENTEMENTE, RECHAZAN ENTORNOS DONDE AQUÉLLA PUEDA SER DEMASIADO DOLOROSA.

SE DIRÁN USTEDES, Y ACERTARÁN: «BUENO, PERO SI PONEMOS EL AHORRO GESTIONADO POR EL SEGURO DE VIDA SUMADO CON OTRAS MAGNITUDES SIMILARES, TALES COMO LOS FONDOS DE INVERSIÓN, TAL VEZ CONCLUYAMOS QUE LA PROPORCIÓN DE AHORRO GARANTIZADO NO ES DE DOS TERCIOS». A LO CUAL YO LES RESPONDERÉ DOS COSAS. LA PRIMERA ES QUE NO SE OLVIDEN DE LOS DEPÓSITOS BANCARIOS, TERRENO NATURAL DEL AHORRADOR PRUDENTE. Y LA SEGUNDA ES QUE, EN TODO CASO, AQUÍ HAY, CREO YO, UN PROBLEMA DE CULTURA FINANCIERA, QUE HA SIDO DETECTADO POR LOS LEGISLADORES.

ESE PROBLEMA LO DEMUESTRA CON CLARIDAD LA PASADA CRISIS FINANCIERA. ENTRE LOS MUCHOS TERREMOTOS QUE PROVOCÓ DICHA CRISIS, UNO FUE LA QUEJA CONSTANTE POR PARTE DE MUCHOS PORTAVOCES EN EL SENTIDO DE QUE, POR DECIRLO ASÍ, EL SECTOR DEL AHORRO «HABÍA FALLADO», PORQUE LE HABÍA TRANSMITIDO SUS PÉRDIDAS A SUS CLIENTES. LO CIERTO ES QUE EL SECTOR DEL AHORRO NO FALLÓ. LOS PRODUCTOS SIN GARANTÍA, COMO LOS FONDOS DE PENSIONES, HICIERON LO QUE TIENEN QUE HACER: SI SU VALOR PATRIMONIAL DESCENDE, OBTIENEN EL VALOR ADSCRITO AL PARTICIPE TAMBIÉN LO HACE. PERO NI UNO SOLO, REPITO, NI UNO SOLO DE LOS COMPROMISOS DE RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTOS DE SEGURO GARANTIZADOS, SE DEJÓ DE CUMPLIR. DA LA IMPRESIÓN, POR LO TANTO, DE QUE TAL VEZ HABÍA CLIENTES QUE CREÍAN TENER UNA GARANTÍA DE LA QUE CARECÍAN.

DESDE LA PRODUCCIÓN DE LA CRISIS FINANCIERA HEMOS TRABAJADO MUCHO EN EL ÁMBITO EUROPEO PARA EVITAR ESTOS PROBLEMAS, CREANDO NUEVOS ENTORNOS DE TRANSPARENCIA EN PRODUCTOS DE INVERSIÓN Y SEGURO; ENTORNOS CUYA PRINCIPAL FUNCIÓN ES TRANSMITIR CON EFICIENCIA LA INFORMACIÓN DE QUIÉN ASUME QUÉ RIESGOS EN CADA PRODUCTO, .

EN TODO CASO, COMO PUEDEN VER, EL SEGURO DE VIDA ESPAÑOL ES UN SUBSECTOR CLARAMENTE SESGADO HACIA LA GARANTÍA, COMO DIGO, EN ADECUADA RESPUESTA A LAS NECESIDADES Y PETICIONES DE LA DEMANDA.



HAY UN ELEMENTO IMPORTANTE EN TORNO AL SEGURO DE VIDA QUE NO QUIERO DEJAR DE CITAR EN MIS PALABRAS, Y ES LA LABOR DE ESTE RAMO EN LA PROVISIÓN DE RENTAS VITALICIAS.

LA PRESTACIÓN EN FORMA DE RENTA ES, SIN DUDA, LA QUE MAYOR SEGURIDAD Y CERTEZA APORTA A QUIEN LA RECIBE. A ELLO HAY QUE AÑADIR QUE ES LA FORMA

MÁS EFICIENTE DE PROVEER EL BIENESTAR DE UN TERCERO, PUESTO QUE DICHA PROVISIÓN, A PARTIR DE UN PAGO ÚNICO EN FORMA DE CAPITAL, COLOCA SOBRE LOS HOMBROS DEL BENEFICIARIO LA RESPONSABILIDAD, QUE NO SIEMPRE SE EJERCE ADECUADAMENTE, DE SER UN ADMINISTRADOR BUENO Y PRUDENTE DE LOS RECURSOS QUE SE RECIBEN.

RENTAS LAS HAY DE MUCHOS TIPOS PERO, SUCINTAMENTE, HAY DOS FUNDAMENTALES: LA RENTA TEMPORAL Y LA RENTA VITALICIA. LA RENTA TEMPORAL ES NORMALMENTE UNA RENTA PURAMENTE FINANCIERA: ALGUIEN LE HACE UNA APORTACIÓN A UN GESTOR A CAMBIO DE LA CUAL ÉSTE LE TRANSMITE PAGOS PERIÓDICOS Y REGULARES; COSA QUE HACE HASTA QUE EL DINERO, LITERALMENTE, SE ACABA, PUESTO QUE DESDE ESE MOMENTO NO TIENE DE DÓNDE PAGAR.

LA RENTA VITALICIA ES UN PRODUCTO EN EL CUAL EL PAGO PERIÓDICO Y REGULAR SE GARANTIZA NO DURANTE LA VIDA DEL DINERO APORTADO, SINO DURANTE LA VIDA DEL BENEFICIARIO. ES OBVIO QUE ESA GARANTÍA SÓLO ES POSIBLE MEDIANDO UN CÁLCULO ACTUARIAL. LA RENTA VITALICIA SÓLO ES POSIBLE MUTUALIZANDO EL RIESGO DE MORTALIDAD, DE MANERA QUE TODAS LAS PERSONAS DE UNA MISMA COHORTE DEMOGRÁFICA FALLEZCAN ESTADÍSTICAMENTE, POR ASÍ DECIRLO, EN EL MISMO AÑO, AUNQUE EN LA REALIDAD LO HAGAN EN AÑOS DISTINTOS.

ÉSTA ES LA GRANDEZA DEL SEGURO. DICHO DE UNA FORMA MUY SIMPLE: ¿QUÉ ES UNA PENSIÓN PÚBLICA O DE REPARTO? PUES ES UN PAGO PERIÓDICO Y REGULAR.

Y, ¿QUÉ ES UNA PENSIÓN VITALICIA DE SEGURO? PUES UN PAGO PERIÓDICO Y REGULAR.

RECIENTEMENTE, EN ESTE MISMO AÑO, ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (AFI) HA HECHO PARA NOSOTROS UN INFORME SOBRE LAS RENTAS VITALICIAS, QUE HOY ES DE PÚBLICO ACCESO Y CONOCIMIENTO, Y QUE YO LES INVITO A DESCARGARSE DE NUESTRA WEB Y LEER SI NO LO HAN HECHO YA. LAS RENTAS VITALICIAS SON UN MECANISMO QUE ESTÁ EN LOS ORÍGENES DEL SEGURO DE VIDA, INCLUSO EN TIEMPOS EN LOS QUE LA SOLIDEZ TÉCNICA DEL MISMO ERA ENDEBLE. HACE YA MÁS DE DOS SIGLOS QUE SE COMERCIALIZABAN EN ALGUNOS PAÍSES, POR EJEMPLO LIGADOS A LAS LLAMADAS “TONTINAS”. EN LA FRANCIA DEL SIGLO XVIII ERAN BASTANTE COMUNES LAS TONTINAS LIGADAS A LA VIDA DE PERSONAS DE LA FAMILIA REAL, Y ES POR ESO QUE, NO SÉ SI LO SABEN, PERO LA EJECUCIÓN DE LUIS XVI, ADEMÁS DE UN GESTO REVOLUCIONARIO QUE CAMBIÓ LA FAZ DE EUROPA, FUE UNA RUINA PARA MUCHÍSIMOS FRANCESES QUE ESTABAN COBRANDO RENTAS VINCULADAS A LA VIDA DE SU REY.

HOY EN DÍA, ESE MECANISMO, QUE COMO DIGO ES SECULAR, SE HA SOFISTICADO TÉCNICAMENTE DE UNA FORMA MUY INTENSA, LO CUAL SE DEMUESTRA EN LA AMPLIA VARIEDAD DE SOLUCIONES DE PREVISIÓN QUE APORTA. LA RENTA VITALICIA PUEDE SER REVERSIBLE, LO CUAL QUIERE DECIR QUE SE PUEDE INSTRUMENTAR NO PARA PROTEGER A UNA PERSONA, SINO A ESA PERSONA Y A UNA TERCERA, POR EJEMPLO SU CÓNYUGE. LA RENTA VITALICIA SE PUEDE DISEÑAR EN SU INTENSIDAD DE PAGOS, POR LO QUE

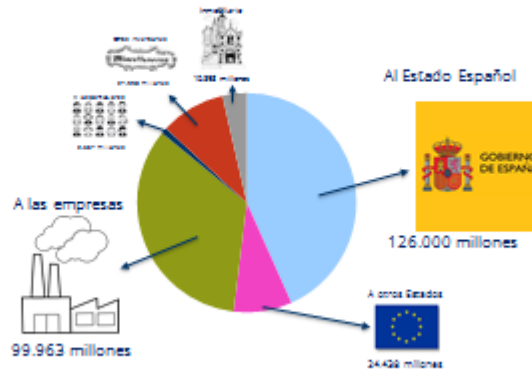
PUEDE CALCULARSE PARA APORTAR MÁS RECURSOS EN DETERMINADOS MOMENTOS DE LA VIDA. ASIMISMO, TAMBIÉN PUEDE TENER EN CUENTA LA PRODUCCIÓN DE UNA HERENCIA EN FAVOR DE LOS DEUDOS DEL RENTISTA.

LA RENTA VITALICIA, ADEMÁS, TIENE UN ENCAJE MUY FÁCIL CON UN HECHO CON EL QUE TENEMOS QUE VIVIR CON PRAGMATISMO EN NUESTRA ESPAÑA DE HOY, QUE ES EL HECHO DE QUE, COMO NOS DICE CLARAMENTE LA ENCUESTA FINANCIERA DE LAS FAMILIAS DEL BANCO DE ESPAÑA, LA PRINCIPAL POSESIÓN DEL ESPAÑOL MEDIO SON LOS INMUEBLES. PORQUE NO ES VERDAD ESE MANTRA DE QUE LOS ESPAÑOLES NO AHORRAN. LOS ESPAÑOLES AHORRAN, Y AHORRAN MUCHO. LO QUE PASA ES QUE, EN LA RULETA DEL AHORRO, SE LO HAN JUGADO TODO A UN NÚMERO, QUE ES EL LADRILLO. MÁS DE UN 80% DE TODO LO QUE POSEE EL ESPAÑOL MEDIO SON BIENES INMOBILIARIOS.

EL HECHO DE QUE LOS ESPAÑOLES AHORRAN Y LO HACEN EN INMUEBLES HA SIDO YA RECONOCIDO POR NUESTRA LEGISLACIÓN TRIBUTARIA, QUE CONCEDE UN AHORRO FISCAL TOTAL A LAS PERSONAS DE MÁS DE 65 AÑOS QUE, POR EJEMPLO, DECIDAN ENAJENAR UNA SEGUNDA VIVIENDA PARA COMPRAR UNA RENTA VITALICIA CON EL DINERO OBTENIDO. SON MEDIDAS QUE SIN DUDA ALGUNA AVANZAN EN LA DIRECCIÓN CORRECTA, QUE ES LA DE FOMENTAR LA MOVILIZACIÓN DE LOS ACTIVOS DE LOS QUE VERDADERAMENTE DISPONEN LAS FAMILIAS EN FAVOR DE SU BIENESTAR.



## Inversores de calidad y a largo plazo



LA VOCACIÓN DEL SEGURO ESPAÑOL DE VIDA POR LA GARANTÍA FINANCIERA TIENE COMO CONSECUENCIA LA PRODUCCIÓN DE UN PERFIL MUY PARTICULAR DE INVERSIÓN FINANCIERA. EL SEGURO POR DEFINICIÓN, A CAUSA DE SUS NECESIDADES DE SOLVENCIA, ES UN INVERSOR ESTABLE Y A LARGO PLAZO. EL SEGURO DE VIDA ESPAÑOL, ADEMÁS, LLEVA ESE CONCEPTO, MOVIDO POR LA NECESIDAD DE CASAR LOS FLUJOS DERIVADOS DE SUS COMPROMISOS Y DE SUS INVERSIONES, COMPROMISOS QUE REPITO INCLUYEN LA GARANTÍA FINANCIERA, HACIA LA VOCACIÓN POR LA RENTA FIJA.

EL PRINCIPAL BENEFICIARIO, POR ASÍ DECIRLO, DE LAS INVERSIONES DEL SEGURO ESPAÑOL, ES EL TESORO NACIONAL. CASI LA MITAD DE LAS INVERSIONES EMPLAZADAS DEL SEGURO ESPAÑOL LO ESTÁN EN DIFERENTES FIGURAS DE RENTA FIJA DE DEUDA PÚBLICA; INVERSIÓN QUE, SUMADA A LA DEUDA EN OTROS ESTADOS EUROPEOS, YA ES CAPAZ POR SÍ SOLA DE SUPERAR EL 50% DE LA INVERSIÓN GLOBAL.

LA FINANCIACIÓN DE EMPRESAS EN CUALQUIER LOCALIZACIÓN ALCANZA CASI LOS 100.000 MILLONES DE EUROS; PERO, UNA VEZ MÁS, ES REALIZADA

FUNDAMENTALMENTE A TRAVÉS DE LA RENTA FIJA, PUESTO QUE LA EXPOSICIÓN A LA RENTA VARIABLE ES MUY BAJA, DEL ENTORNO DEL 4%, SOBRE TODO SI LA COMPARAMOS CON LA QUE SE OBSERVA EN OTROS MERCADOS ASEGURADORES EUROPEOS EN LOS QUE LA PRODUCCIÓN DE SEGUROS EN LOS QUE EL TOMADOR ASUME EL RIESGO DE LA INVERSIÓN ES MÁS IMPORTANTE. LA INVERSIÓN DIRIGIDA A PARTICULARES ES MUY PEQUEÑA PORQUE EL SEGURO NUNCA HA MOSTRADO UNA GRAN PROCLIVIDAD HACIA LOS PRÉSTAMOS, MENOS AÚN LOS HIPOTECARIOS.

DESDE NUESTRO SECTOR DECIMOS, POR LO TANTO, QUE EL SEGURO ES PROVEEDOR DE FINANCIACIÓN PATA NEGRA. EL SEGUNDO APELLIDO DE ESTA FACULTAD, LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES, ALUDE AL ESTUDIO DE LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS. ASÍ PUES, NO CREO QUE TENGA QUE EXTENDERME MUCHO PARA CONVENCERLES DE QUE, CUANDO ALGUIEN SE DIRIGE A UN EMPRESARIO O A UN GESTOR, Y LE PREGUNTA CUÁL ES SU MODELO PERFECTO DE FINANCIACIÓN A RECIBIR, EN 10 DE CADA 10 CASOS CONTESTARÁ: UNA FINANCIACIÓN ESTABLE Y A LARGO PLAZO. ¿QUIÉN NO PREFIERE QUE LE PRESTEN DINERO Y LE DEJEN TIEMPO PARA GENERAR VALOR AÑADIDO ANTES DE TENER QUE DEVOLVERLO? LA DURACIÓN MEDIA DE LOS ACTIVOS DEL SECTOR ASEGURADOR ES DE 8 AÑOS. EN EL 41% DE LAS INVERSIONES, EL PLAZO ES SUPERIOR A 10 AÑOS Y SÓLO EN EL 6% DE LAS INVERSIONES EL ASEGURADOR TIENE PREVISTO LLAMAR A LA PUERTA DEL EMISOR EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES PARA PREGUNTAR POR SU DINERO.

ESTOS DATOS SON IMPORTANTES PORQUE CABE PREGUNTAR CUÁNTOS GANADORES HAY EN EL IMPULSO DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA. CRÉANME, SUPONGO QUE NO LES SERÁ DIFÍCIL, QUE, ESTANDO EN EL PUESTO EN EL QUE ESTOY, ESTOY MÁS QUE ACOSTUMBRADA A LEER O ESCUCHAR LA FRASE «ESTO SE HACE EN INTERÉS DE LAS ASEGURADORAS» TRUFADA DE TINTES CRÍTICOS, CUANDO NO APOCALÍPTICOS. COMO SI ATENDER LOS INTERESES DEL CRECIMIENTO DEL SEGURO FUESE UN HECHO EMPOBRECEDOR, CASI CRIMINAL.

A MÍ ESTO ME HACE GRACIA, PORQUE CREO FIRMEMENTE QUE EL OBJETIVO DE IMPULSAR LA INDUSTRIA ASEGURADORA ES PRIORITARIO. O, SI LO QUIEREN EXPRESADO DE OTRA FORMA: SI QUEREMOS UNA SOCIEDAD Y UNA ECONOMÍA POTENTES, EQUILIBRADAS, CAPACES, NECESITAMOS UN SEGURO QUE TAMBIÉN TENGA ESAS TRES CARACTERÍSTICAS. ESTO ES ASÍ EN PRIMER LUGAR, DESDE LUEGO, POR EL SERVICIO INTRÍNSECO QUE REALIZA EL SEGURO A UNA ECONOMÍA. RECUERDEN LA CIFRA QUE LES APORTÉ HACE UN RATO. EN EL MUNDO HAY PERSONAS QUE HAN CONSOLIDADO PATRIMONIOS POR VALOR DE 400 BILLONES DE DÓLARES Y QUE NO TEMEN PERDERLOS, PORQUE CUANDO MENOS TIENEN LA GARANTÍA DE UN ASEGURADOR DE QUE SERÁN COMPENSADOS SI LA COSA SE COMPLICA. TODAS ESAS PERSONAS SE ENFRENTAN, POR LO TANTO, AL RETO DE ARRIESGARSE, DE INVERTIR, DE EMPRENDER, DE OTRA MANERA. HENRY FORD I DECÍA QUE LA INDUSTRIA ASEGURADORA ERA LA QUE HABÍA INVENTADO LOS RASCACIELOS, PORQUE NADIE EN SUS CABALES LEVANTARÍA UNA ESTRUCTURA ASÍ DE COMPLEJA, Y DE CARA, SABIENDO QUE UN SIMPLE INCENDIO

PUDIESE ACABAR CON TODO. EL SEGURO, EN PRIMER LUGAR, ES UNA SOLUCIÓN FINANCIERA Y ACTUARIAL QUE APORTA CERTEZA A LOS AGENTES ECONÓMICOS Y, POR LO TANTO, ESTABILIZA LA ECONOMÍA.

PERO ES QUE, MÁS ALLÁ, Y COMO BIEN DEMUESTRA LA EXPRESIÓN DEL ACTIVO DEL SECTOR, UN IMPULSO DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA TIENE OTROS GANADORES. EL PRINCIPAL DE ELLOS, LA FINANCIACIÓN DEL GASTO PÚBLICO; UNA FINANCIACIÓN QUE, ADEMÁS, EN LA MEDIDA EN QUE SE REALICE MEDIANTE EMISIONES DE EMPRÉSTITOS A LARGO PLAZO, MAYOR APETITO ENCONTRARÁ ENTRE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS, AL FIN Y AL CABO INTERESADAS EN CASAR FLUJOS EN EL LARGO PLAZO.

LA ACTIVIDAD ASEGURADORA, PUES, TIENE DOS EFECTOS MULTIPLICADORES OCULTOS; EL PRIMERO, QUE PODRÍAMOS DEFINIR COMO PRIMARIO, ES EL DERIVADO DE SU PROPIA NATURALEZA COMO PRODUCTO QUE OTORGA UNA PROTECCIÓN FINANCIERA; Y EL SEGUNDO, SECUNDARIO, CORRESPONDE AL FLUJO DE FINANCIACIÓN QUE APORTA EL SEGURO A OTROS SECTORES DE LA ECONOMÍA MEDIANTE LA ASUNCIÓN DE ESOS RIESGOS. EXISTEN INCLUSO NUEVAS POSIBILIDADES DE FINANCIACIÓN, COMO LAS QUE SE APUNTAN SOBRE UNA DE LAS DISCUSIONES DE MODA, COMO ES LA FINANCIACIÓN EN LA CREACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS.

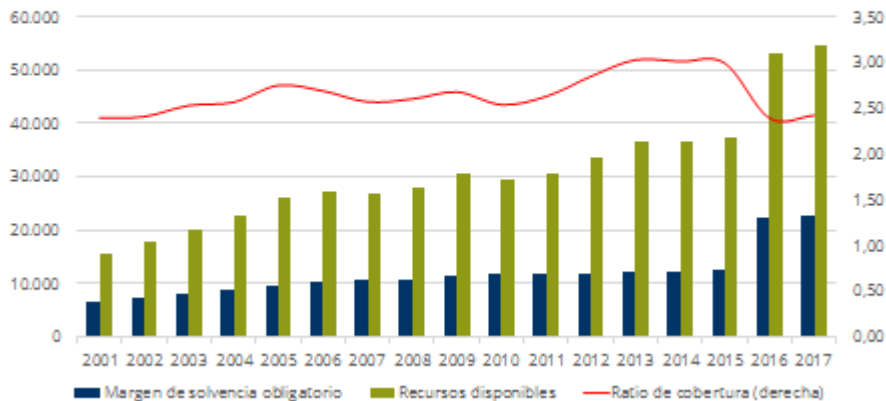


PERO HAY, ADEMÁS, UN BENEFICIO TERCARIO, QUE ES EL RELATIVO A LOS INGRESOS DIRECTOS DEL ESTADO VÍA IMPUESTOS. ESTE TEMA ESTÁ MUY DE MODA HOY EN DÍA PERO NOSOTROS, POR ASÍ DECIRLO, NOS HABÍAMOS YA ADELANTADO A ESA MODA HACE UNOS SEIS AÑOS, CUANDO DECIDIMOS ESTUDIAR LA CONTRIBUCIÓN FISCAL TOTAL DEL SEGURO. CADA TRES AÑOS REALIZAMOS UN CÁLCULO PRECISO DE LA APORTACIÓN GLOBAL QUE REALIZA LA ACTIVIDAD ASEGURADORA A LAS ARCAS PÚBLICAS.

ESTE ES UN EJERCICIO, CUANDO MENOS EN MI OPINIÓN, QUE SERÍA MUY SANO QUE FUESE REALIZADO POR TODOS LOS SECTORES ECONÓMICOS. DE OTRA MANERA, LAS APORTACIONES REALIZADAS A TRAVÉS DE FIGURAS IMPOSITIVAS POR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA QUEDAN SUBSUMIDAS Y GENERALIZADAS DENTRO DE UN CONCEPTO TOTALIZADOR. NOSOTROS HEMOS QUERIDO SINGULARIZAR NUESTRA APORTACIÓN PARA UN MEJOR CONOCIMIENTO DE LAS DIFERENTES TRANSFERENCIAS PRODUCIDAS COMO RESULTADO DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA.

EL RESULTADO DE ESTE EJERCICIO SITUÁ LA CONTRIBUCIÓN FISCAL TOTAL DEL SECTOR ASEGURADOR EN EL ENTORNO DE LOS 7.000 MILLONES DE EUROS. ESTOS 7.000 MILLONES SE DISTRIBUYEN, EN NÚMEROS REDONDOS, EN UNOS 3.000 MILLONES QUE COMPORTAN LA FACTURA FISCAL DIRECTAMENTE ABONADA POR LAS EMPRESAS DE SEGUROS, Y OTROS 4.000 MILLONES QUE SE CORRESPONDEN CON LOS IMPUESTOS RECAUDADOS, ESTO ES, AQUELLOS IMPUESTOS QUE PAGAN OTROS, POR EJEMPLO LOS TRABAJADORES, PERO QUE SON LAS EMPRESAS QUIENES LOS RECAUDAN, EN ESTE CASO A TRAVÉS DE LAS RETENCIONES. IMPUESTOS QUE, ES VERDAD, NO SON LITERALMENTE SOPORTADOS POR LAS ASEGURADORAS, PERO QUE ESTÁN DIRECTAMENTE LIGADOS AL ACTIVIDAD DE ÉSTAS, YA QUE SI DICHA ACTIVIDAD NO SE PRODUJERE, ESA RECAUDACIÓN TAMPOCO EXISTIRÍA. EL CASO MÁS CLARO ES EL IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGURO, QUE ES UNA FIGURA FISCAL QUE ES ABONADA POR LOS CLIENTES DE SEGUROS, PERO CUYO INGRESO SÓLO LO OBTIENE LA HACIENDA ESPAÑOLA, OBVIAMENTE, POR LA RAZÓN DE QUE EXISTEN LOS SEGUROS.

EL MENSAJE, EN SUMA, ES SENCILLO: CADA VEZ QUE UN EURO ENTRA EN EL CIRCUITO DEL SEGURO, TIENDE A CRECER POR EFECTO DE LAS INVERSIONES REALIZADAS POR LAS ENTIDADES Y, ADEMÁS, AL FIN Y A LA POSTRE ACABA, EN MUCHA MAYOR MEDIDA QUE CONVERTIDO EN DIVIDENDO PARA LOS ACCIONISTAS DE LAS ENTIDADES, EN LAS MANOS DEL CLIENTE QUE HA TENIDO UN PERCANCE CUBIERTO, EN LAS MANOS DE UN DEMANDANTE DE FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO, O EN LAS MANOS DE TODOS NOSOTROS A TRAVÉS DE LA HACIENDA PÚBLICA.



HABLANDO DE SEGUROS, OBTIAMENTE HEMOS DE HABLAR DE SOLVENCIA. ES CURIOSO, CUANDO MENOS A MÍ ME LO PARECE, QUE LA SOLVENCIA HAYA PERDIDO CON LOS AÑOS IMPORTANCIA EN LA EXPLICACIÓN COMÚN DEL SEGURO. LA MAYORÍA DE LAS PÓLIZAS DE SEGURO DEL SIGLO XIX SE ENCABEZAN CON EL NOMBRE DE LA ENTIDAD ASEGURADORA Y LA EXPRESIÓN NUMÉRICA DE SU CAPITAL SOCIAL. LO PRIMERO QUE AQUELLOS ASEGURADORES DECÍAN DE SÍ MISMOS, PUES, ERA DE CUÁNTOS RECURSOS FINANCIEROS CONTABAN PARA RESPONDER POR LOS COMPROMISOS QUE ADQUIRÍAN. HOY EN DÍA, LA SOLVENCIA YO CREO QUE SE DA, ÉSTA ES UNA EXPRESIÓN MUY PROPIA PARA UNA CONFERENCIA EN UNA FACULTAD, POR SABIDA. PERO SIGUE TENIENDO LA MISMA IMPORTANCIA Y, POR ESO MISMO, YO QUIERO DEDICARLE ALGUNAS PALABRAS.

QUIERO DEDICARLE ALGUNAS PALABRAS, ENTRE OTRAS COSAS, PORQUE EN MATERIA DE SOLVENCIA ES DONDE SE HAN PRODUCIDO MÁS NOVEDADES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS. PARA SER PRECISOS, LA SOLVENCIA DEL SEGURO HA DADO UN GIRO COPERNICANO.

EMPEZARÉ POR DESCRIBIR SUCINTAMENTE LOS ELEMENTOS BÁSICOS DE LA SOLVENCIA. LA SOLVENCIA ES LA SOLIDEZ FINANCIERA: LA CAPACIDAD DEL ASEGURADOR, DEMOSTRADA CONTABLEMENTE, DE QUE ES CAPAZ DE AFRONTAR LOS PAGOS DE LOS PERCANCES QUE REGISTRE HOY, MAÑANA, LA SEMANA QUE VIENE Y DENTRO DE 20 AÑOS. CUANDO LO QUE SE HACE ES ACEPTAR LA TRANSFERENCIA DE RIESGOS DESDE PARTICULARES, RIESGOS QUE TIENEN MUY DIFERENTES NATURALEZAS Y CARACTERÍSTICAS, LA CAPACIDAD FINANCIERA ACTUAL, SINCRÓNICA, APENAS TIENE IMPORTANCIA; LO REALMENTE IMPORTANTE ES LA CAPACIDAD DE MANTENER ESA CAPACIDAD EN EL TIEMPO. ÉSTA ES LA RAZÓN FUNDAMENTAL DE QUE EL BALANCE DE UNA ENTIDAD FINANCIERA EN GENERAL, Y MUY PARTICULARMENTE DE UNA ASEGURADORA, SEA TAN DIFERENTE. ES POSIBLE QUE EN ESTA AUDIENCIA PUEDA HABER ALGUIEN QUE ALGUNA VEZ, REFORZADO CON LAS ARMAS DEL ANÁLISIS CLÁSICO DE BALANCES, SE HAYA ENFRENTADO A LAS CUENTAS DE UNA ASEGURADORA Y SE HAYA DADO CUENTA, INMEDIATAMENTE, DE QUE DICHAS HERRAMIENTAS NO LE BASTAN PARA ENTENDER TODOS LOS ELEMENTOS QUE ENCUENTRA EN LA DESCRIPCIÓN DE LAS MASAS PATRIMONIALES, O EN LA EXPRESIÓN DEL RESULTADO. EL RUIDO QUE PROVOCA ESA DISTORSIÓN, POR ASÍ DECIRLO, ES LA SOLVENCIA.

LA SOLVENCIA DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS SE EXPRESA EN TRES ESCALONES. EL PRIMERO ES LO QUE COMÚNMENTE CONOCEMOS COMO SINIESTRALIDAD. LA SINIESTRALIDAD ES EL CONJUNTO DE PAGOS RENDIDOS POR UNA ASEGURADORA A SUS CLIENTES QUE HAN SUFRIDO PERCANCES ASEGURADOS, MÁS LAS



PRESTACIONES CONSTITUIDAS POR PAGOS FUTUROS QUE YA SE SABE QUE SE VAN A TENER QUE HACER POR PERCANCES OCURRIDOS.

EL SEGUNDO ESCALÓN SON LAS PROVISIONES. LAS PROVISIONES DEL SEGURO, QUE SON MUCHAS Y CON DIVERSOS OBJETIVOS, SON LA EXPRESIÓN PRESENTE DE LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS POR LAS ENTIDADES EN SU ACTIVIDAD. SE COLOCAN EN EL PASIVO DEL BALANCE PORQUE ESO ES LO QUE SON: UN PASIVO; Y PORQUE DEBEN DE TENER UNA EXPRESIÓN PARALELA EN LA OTRA ORILLA, ESTO ES, EN EL ACTIVO. LAS PROVISIONES SON, POR LO TANTO, LA EXPRESIÓN CONTABLE DE QUE LA ENTIDAD ASEGURADORA TIENE RECURSOS SUFICIENTES PARA CUMPLIR NO SÓLO CON LOS COMPROMISOS PRESENTES, SINO TAMBIÉN CON LOS FUTUROS.

LA COMBINACIÓN DE SINIESTRALIDAD Y PROVISIONES OTORGA AL NEGOCIO ASEGURADOR UN GRAN NIVEL DE SOLIDEZ. PERO, LA VERDAD, PUEDEN PASAR MÁS COSAS. POR EJEMPLO: TENEMOS UNA SERIE DE ACTIVOS QUE RESPONDEN POR PASIVOS, PERO RESULTA QUE LA VALORACIÓN DE ESOS ACTIVOS PUEDE BAJAR PORQUE EL EMISOR RECAIGA EN IMPAGO TOTAL O PARCIAL; LO QUE NORMALMENTE TODOS CONOCEMOS COMO RIESGO DE CRÉDITO AUNQUE A LOS ASEGURADORES, QUE SIEMPRE HEMOS TENIDO CIERTO PRURITO POR LLAMAR A LAS COSAS COMO NOS APETECE A NOSOTROS, NOS HA DADO POR LLAMARLO RIESGO DE CONTRAPARTE.

SINIESTRALIDAD Y PROVISIONES SE OCUPAN DE LOS PAGOS QUE SABEMOS QUE VAMOS A TENER QUE REALIZAR. PERO HAY UNA SERIE DE COSAS QUE PUEDEN PASAR O

PUEDEN NO PASAR Y QUE PUEDEN GENERARNOS PÉRDIDAS, Y TENEMOS QUE DEMOSTRAR QUE DISPONEMOS DE LOS FONDOS PROPIOS NECESARIOS PARA ENJUGARLAS SI SE PRESENTAN. ESO ES EL MARGEN DE SOLVENCIA.

EL MARGEN DE SOLVENCIA, DURANTE APROXIMADAMENTE MEDIO SIGLO, SE VINO RESOLVIENDO EN EL ENTORNO EUROPEO MEDIANTE UNA APROXIMACIÓN BÁSICAMENTE FACTORIAL. BASÁNDOSE EN DETERMINADA EXPERIENCIA, SE CONCLUYÓ QUE EL MARGEN DE SOLVENCIA DEBÍA CONSISTIR EN DETERMINADO PORCENTAJE CALCULADO SOBRE DETERMINADA MAGNITUD. POR EJEMPLO, EN EL SEGURO DE VIDA AHORRO, SE CALCULABA COMO EL 4% DEL VALOR DE LAS PROVISIONES MATEMÁTICAS. ERA UN CÁLCULO SENCILLO, SI BIEN SIEMPRE FUIMOS CONSCIENTES DE QUE ERA UN CÁLCULO ESTÁTICO, NO DINÁMICO. ESTO QUIERE DECIR QUE, POR DEFINICIÓN, UN CÁLCULO FACTORIAL NO TIENE EN CUENTA ASPECTOS DINÁMICOS EN CADA NEGOCIO: SI DOS ASEGURADORES TIENEN EL MISMO NIVEL DE PROVISIONES MATEMÁTICAS, ENTONCES DERIVARÁN EL MISMO MARGEN DE SOLVENCIA AUNQUE SU POLÍTICA DE SUSCRIPCIÓN O DE INVERSIÓN SEA TOTALMENTE DIFERENTE.

ESTE HECHO, QUE COMO DIGO ESTUVO SIEMPRE, COMO DICEN LOS BRITÁNICOS, EN LA PARTE POSTERIOR DE LA CABEZA DE LOS ASEGURADORES, VINO A UNIRSE, EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA, CON UNA PROFUNDA REFLEXIÓN QUE NACIÓ SOBRE TODO EN LOS ÁMBITOS DE LA BANCA SOBRE SI REALMENTE SE ESTABAN MIDIENDO BIEN TODOS LOS RIESGOS INHERENTES A LA ACTIVIDAD; UNA REFLEXIÓN QUE PROVOCÓ LAS

DIFERENTES EDICIONES DE LO QUE CONOCEMOS COMO ENTORNO BASILEA; ENTORNO DEL CUAL SOLVENCIA II NO ES TANTO HIJO, COMO SUPERADOR.

SOLVENCIA II ES, EFECTIVAMENTE, EL PROCESO POR EL CUAL EL SECTOR ASEGURADOR SE EMBARCÓ EN LA REFLEXIÓN SOBRE UN PROCESO DINÁMICO Y TOTALIZADOR DE LOS RIESGOS INHERENTES A LA ACTIVIDAD ASEGURADORA QUE PUEDEN PRODUCIRSE CON UNA PROBABILIDAD DE 1 ENTRE 200 O SUPERIOR; ESTO ES, CON UN INTERVALO DE CONFIANZA DE 99,5.

ESTUVIMOS 10 AÑOS DISCUTIENDO EL TEMA. ¡10 AÑOS, SÍ! USTEDES ENTENDERÁN QUE SI LE DAMOS A ABOGADOS, ECONOMISTAS Y ACTUARIOS 10 AÑOS PARA DISCUTIR, EL RESULTADO POR FUERZA NO VA A SER SENCILLO. CIERTO: NO LO ES. EL REGLAMENTO EUROPEO DE SOLVENCIA II CONTIENE 121 FÓRMULAS MATEMÁTICAS, LO CUAL PROBABLEMENTE ES UN RÉCORD GUINNESS AUNQUE, QUE YO SEPA, LA COMISIÓN EUROPEA TODAVÍA NO HA INTENTADO CONVALIDARLO.

SOLVENCIA II CALCULA SEPARADAMENTE LOS RIESGOS DE MERCADO, DE CRÉDITO, DE DIVISA, LOS RIESGOS DE SUSCRIPCIÓN, COMO POR EJEMPLO EL DESPLAZAMIENTO DE LA LONGEVIDAD, Y TAMBIÉN LOS RIESGOS OPERACIONALES. TODOS ESTOS CÁLCULOS LOS INTEGRA MEDIANTE UNA SUMA MATRICIAL QUE TIENE EN CUENTA LAS PROBABILIDADES DE COMBINACIÓN DE RIESGOS; EL MEJOR EJEMPLO DE ESTO ÚLTIMO QUE DIGO SON LOS RIESGOS DE MORTALIDAD Y LONGEVIDAD, QUE OBVIAMENTE ES DIFÍCIL QUE SE PRODUZCAN A LA VEZ.

EL RESULTADO FINAL ES UN PROCESO QUE SE EXPLICA FÁCILMENTE CON EL DATO DE QUE SI SOLVENCIA I SE RESUMÍA RAZONABLEMENTE CON SÓLO LEER UN PUÑADO DE ARTÍCULOS DE LA NORMA, LA APLICACIÓN DE SOLVENCIA II, ENTRE LEY, REGLAMENTO, GUÍAS TÉCNICAS Y DEMÁS LITERATURA NECESARIA, SE VA A CENTENARES DE PÁGINAS. PERO EL RESULTADO ES LA EXCELENCIA. EL RESULTADO ES UNA IMAGEN DE LA SOLVENCIA MUCHO MÁS PRECISA Y GRANULAR, ENTRE OTRAS COSAS PORQUE LA NORMATIVA DE SOLVENCIA HA REGULADO LA EMISIÓN PERIÓDICA DE UN INFORME, EL LLAMADO INFORME DE SOLVENCIA Y CONDICIÓN FINANCIERA, EN EL QUE LAS ENTIDADES Y GRUPOS ESTÁN OBLIGADOS A DESPLEGAR LA INFORMACIÓN SOBRE SU POSICIÓN DE SOLVENCIA EN TÉRMINOS ESTANDARIZADOS, DE MANERA QUE SE HACE MUY SENCILLO PARA EL ESTUDIOSO O EL ANALISTA COMPARAR SITUACIONES. EL INFORME DE SOLVENCIA ES UNA HERRAMIENTA VALIOSÍSIMA PARA EL MERCADO QUE ESTOY SEGURO QUE ESE MISMO MERCADO ESTARÍA ENCANTADO DE DISPONER EN EL CASO DE OTROS SECTORES.

DE ALGUNA MANERA, CUANDO SOLVENCIA II SE ACERCABA, QUE SE ACERCÓ MUY PACIENTEMENTE PORQUE SU ENTRADA EN VIGOR HUBO DE SER APLAZADA UN PAR DE VECES, HABÍA UNA ESPECIE DE RUNRÚN EN EL SECTOR Y PROVINCIAS ADYACENTES, EN EL SENTIDO DE QUE LA APLICACIÓN DE SOLVENCIA II IBA A SER UN SHOCK EN FORMA DE REDUCCIÓN DE LA POSICIÓN DE SOLVENCIA. BAJO SOLVENCIA I, EL SEGURO ESPAÑOL APARECÍA COMO SOBRADAMENTE CAPITALIZADO, CON ENTIDADES INDIVIDUALES QUE LLEGABAN A MULTIPLICAR POR 10 EL MARGEN DE SOLVENCIA

MÍNIMO OBLIGATORIO. LA REFLEXIÓN TENÍA SENTIDO: EN TANTO QUE SOLVENCIA II VENÍA A PONER EL MICROSCOPIO SOBRE RIESGOS QUE SOLVENCIA I OBSERVABA APENAS A VISTA DE PÁJARO, LAS PROBABILIDADES DE UN DETERIORO DE LA POSICIÓN ERAN ELEVADAS.

¿QUÉ HA PASADO? LO QUE HA PASADO LO TIENEN EXPRESADO EN LA IMAGEN QUE PRESIDE ESTAS PALABRAS SOBRE LA SOLVENCIA. COMO TAL VEZ HAYAN ADIVINADO YA, LOS AÑOS 2001 A 2015 EXPRESAN LA SOLVENCIA CALCULADA BAJO SOLVENCIA I, MIENTRAS QUE SON LOS AÑOS 2016 Y 2017 LOS QUE ESTÁN CALCULADOS BAJO SOLVENCIA II. LA LÍNEA ROJA REPRESENTA LA RATIO BÁSICA DEL MULTIPLICADOR DEL MARGEN DISPONIBLE SOBRE MARGEN OBLIGATORIO.

EFFECTIVAMENTE, LOS ARÚSPICES QUE VATICINABAN UN SHOCK, DE ALGUNA MANERA, ACERTARON: BAJO LA LUPA DE SOLVENCIA II, LAS NECESIDADES DE FONDOS PROPIOS DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS PARA RESPONDER POR LOS RIESGOS INHERENTES AL MARGEN SE DOBLAN, APROXIMADAMENTE. ELLO REFLEJA CON CLARIDAD LA MAYOR EXIGENCIA DEL MARGEN DE SOLVENCIA CALCULADO CON LAS NUEVAS REGLAS, EL EFECTO EXPANSIVO DE LAS FAMOSAS 121 FÓRMULAS, LO CUAL ESTÁ BIEN PORQUE, COMO DIGO, NOS COLOCA EN UN CAMINO DE EXCELENCIA EN TÉRMINOS DE AUTOCONOCIMIENTO.

LO QUE PASA ES QUE SOLVENCIA II, ADEMÁS DE UNA EXIGENTE Y GRANULAR VALORACIÓN DE LOS RIESGOS, TAMBIÉN COMPORTA UNA METODOLOGÍA DE BALANCE

ECONÓMICO, LO CUAL VIENE A SUPONER UNA VALORACIÓN DE MERCADO DEL BALANCE. DADO QUE LA CONTABILIDAD ASEGURADORA SIEMPRE HA TENIDO NOTABLES ELEMENTOS PRUDENCIALES, SOBRADAMENTE CONOCIDA ES LA REGLA DE RECONOCER LAS MINUSVALÍAS CUANDO SE CONOCEN Y LAS PLUSVALÍAS CUANDO SE EJECUTAN, LA VALORACIÓN ECONÓMICA DEL BALANCE AFLORA DE MANERA CASI AUTOMÁTICA UN EXCESO DEL ACTIVO SOBRE EL PASIVO QUE INSUFLA AIRE A LOS FONDOS PROPIOS. CONSEQUENTEMENTE, EL RIESGO SE DOBLA, PERO LA CAPACIDAD DE RESPUESTA ANTE EL MISMO SE EXPANDE APROXIMADAMENTE UN 50%.

COMO CONSECUENCIA DE TODO ELLO, LA RATIO DE COBERTURA, QUE EN SUS MEJORES MOMENTOS SUPERÓ LIGERAMENTE EL VALOR DE 3, CON SOLVENCIA II SE HA SITUADO APROXIMADAMENTE EN 2,4. HA HABIDO IMPACTO PERO, PARA DESILUSIÓN DE LOS MÁS AGOREROS, NO SE HA PRODUCIDO UN SHOCK.

HOY SABEMOS, POR LO TANTO, QUE EL SEGURO ESPAÑOL ES UN SEGURO AMPLIAMENTE CAPITALIZADO FRENTE A LOS RIESGOS QUE PUEDEN ACECHARLO. ALGO QUE RESULTA FÁCIL DE SOSPECHAR DEL HECHO DE QUE EL SEGURO NACIONAL APENAS TENGA ACTIVIDAD COMO EMISOR DE RENTA FIJA O COMO DILUYENTE DE RIESGOS ASUMIDOS A TRAVÉS DE FIGURAS COMO LOS BONOS CATASTRÓFICOS; HECHO ÉSTE QUE, ADEMÁS, EN EL CASO ESPAÑOL SERÍA TODAVÍA MÁS ABSURDO TENIENDO EN CUENTA QUE YA CONTAMOS CON UN SISTEMA ESPECÍFICO PARA LA MAYORÍA DE LAS CATÁSTROFES, CUYO NÚCLEO ES EL CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS



BUENO, LLEVO UN BUEN RATO HABLANDO Y ME PARECE QUE YA TOCA QUE VA SIENDO HORA DE QUE ENTRE EN LA PRINCIPAL HARINA DE ESTE COSTAL, EN EL TEMA IMPORTANTE DE ESTA CONFERENCIA. EN LOS PRÓXIMOS MINUTOS, PUES, VOY A HACER EL INTENTO DE CONVENCERLES, Y CONVENCER SOBRE TODO A LOS MÁS BRILLANTES DE ENTRE USTEDES, DE QUE SE PLANTEEN SERIAMENTE EL SECTOR ASEGURADOR COMO UNO DE SUS POSIBLES DESTINOS LABORALES.



EL PRIMER ARGUMENTO ES PORQUE, CASI SEA CUAL SEA LA HABILIDAD QUE HAYAN DESARROLLADO O DECIDIDO DESARROLLAR, EL SEGURO LA NECESITA.

SOBRE EL SEGURO HAY MUCHAS FALSAS LEYENDAS URBANAS. PERO CASI NINGUNA COMO ÉSA QUE DICE QUE EL SEGURO SÓLO EMPLEA AGENTES DE SEGUROS. DEJANDO DE LADO EL HECHO DE QUE HAY AGENTES DE SEGUROS QUE SON EMPRENDEDORES DE PRIMER NIVEL CON IMPORTANTES CIFRAS DE BENEFICIO, EL HECHO ES QUE EL SEGURO NECESITA DE TODO TIPO DE PROFESIONALES. CONOCER EL RIESGO Y GESTIONAR EL RIESGO ES ALGO QUE DEMANDA DE MUCHO CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA, CONOCIMIENTO QUE POR NECESIDAD SE HA DE APORTAR DESDE MUCHOS ÁMBITOS PROFESIONALES.

ADEMÁS, DEBO DECIRLES QUE PARA USTEDES, ECONOMISTAS, EL MUNDO DEL SEGURO PRESENTA UNA OPORTUNIDAD MUY CLARA SI TENEMOS EN CUENTA QUE POCOS ÁMBITO DE LA ACTUACIÓN DE LOS ECONOMISTAS TIENEN HOY MÁS PUJANZA QUE EL CÁLCULO Y LA PREVENCIÓN DE RIESGOS. ES CIERTO QUE SON MUY POCAS LAS EMPRESAS HOY EN DÍA QUE TIENEN UN CRO, ESTO ES UN CHIEF RISK OFFICER, EN SU ORGANIGRAMA; PERO MÁS NOS VALE QUE ESO CAMBIE, Y CAMBIE PRONTO. USTEDES DEBEN SER UN ELEMENTO FUNDAMENTAL DE ESE CAMBIO.

ANTES SE LO HE DICHO: CUANDO UNA SE PARA A PENSAR EN TODOS LOS RIESGOS QUE PUEDEN OCURRIR, SE MAREA. PRECISAMENTE POR ESO, ESA LABOR, LA LABOR DE MAPEO DE RIESGOS Y CONSECUENTE BÚSQUEDA DE LAS PROTECCIONES ADECUADAS



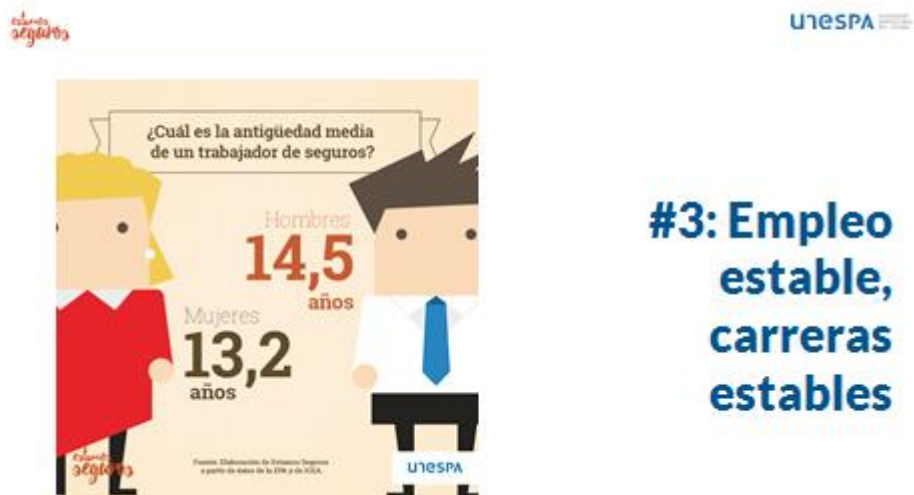
PARA LOS MISMOS, ES UNA LABOR FUNDAMENTAL PARA UN TEJIDO EMPRESARIAL COMO EL ESPAÑOL, CRECIENTEMENTE GLOBALIZADO Y SOFISTICADO. A TODOS AQUELLOS DE USTEDES QUE NO LO HAYAN HECHO TODAVÍA LES DIRÉ QUE EL RIESGO ES UN BICHITO ESQUIVO, CASI IMPREDECIBLE Y, ME VAN A PERMITIR LA SALIDA DE TONO, CON BASTANTE MALA LECHE. SI DEDICAN USTEDES SU VIDA PROFESIONAL AL RIESGO, LES VAN A CAER BASTANTES CAPONES. QUEDEN ADVERTIDOS. PERO, AL MISMO TIEMPO, CONOCER EL RIESGO, ANALIZAR EL RIESGO, IMPLANTAR POLÍTICAS PARA MITIGARLO, ES UNA DE LAS ACTIVIDADES MÁS INTERESANTES EN QUE PUEDO PENSAR.



LA SEGUNDA RAZÓN QUE LES QUIERO ESGRIMIR ES QUE SI PERTENECEN USTEDES A ESA MAYORÍA SOCIAL ESPAÑOLA QUE LO PRIMERO QUE LE RECLAMA A SU PUESTO DE TRABAJO ES ESTABILIDAD, EL SEGURO OFRECE UNAS CONDICIONES INMEJORABLES. EL 97% DE LOS TRABAJADORES ESPAÑOLES TIENE CONTRATO FIJO, LO CUAL SE NOTA EN EL INDICIO DE QUE LA GRÁFICA DEL EMPLEO DIRECTO DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS ES UNA DE LAS GRÁFICAS MÁS ABURRIDAS QUE SE PUEDEN ENCONTRAR.

TRABAJAR EN SEGUROS ES 10 VECES MÁS ESTABLE QUE EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA.

NUESTRA MARCA ES LA ESTABILIDAD. LE TRANSMITIMOS A NUESTRO EMPLEO LA FILOSOFÍA QUE INFORMA NUESTRO NEGOCIO.



LA TERCERA RAZÓN, ÍNTIMAMENTE LIGADA A LA ESTABILIDAD, ES QUE EN EL SECTOR ASEGURADOR ES POSIBLE DESARROLLAR CARRERAS COMPLETAS, DESPLEGAR LA PROFESIONALIDAD A LO LARGO DE LA VIDA.

LOS DATOS DE QUE DISPONEMOS NOS DICEN QUE LA ANTIGÜEDAD MEDIA EN EL PUESTO DE TRABAJO DE NUESTROS TRABAJADORES ES DE 14,5 AÑOS EN EL CASO DE LOS HOMBRES, 13,2 EN EL CASO DE LAS MUJERES. EL EMPLEADO MEDIO DE SEGUROS, POR LO TANTO, ENTRÓ A TRABAJAR EN SU EMPRESA EN 2004.

COMPARATIVAMENTE HABLANDO, SÓLO HAY UN SECTOR DE ACTIVIDAD EN ESPAÑA QUE NOS GANE EN ESTA RATIO. PERO ESE SECTOR ES LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA. Y NO SE CREAN QUE LE ANDAMOS MUCHO A LA ZAGA.



BIEN SÉ YO, CRÉANME, QUE LA IGUALDAD LABORAL TODAVÍA TIENE QUE DAR ALGÚN PASO QUE OTRO; PERO DIGAMOS QUE EN EL SECTOR ASEGURADOR TIENE DAR ALGUNO MENOS.

LA PLANTILLA ASEGURADORA NO ES DEL TODO PARITARIA, DEBO ADVERTIRLO: EN EL SEGURO TRABAJAN MÁS MUJERES QUE HOMBRES. YA VEN... UN MANTRA NEGATIVO DECÍA QUE ESO ERA POR LA CANTIDAD DE MUJERES ADMINISTRATIVAS, POR LAS SECRETARIAS EN UNA PALABRA. PERO NO ES VERDAD. EN DEPARTAMENTOS DE ALTA RESPONSABILIDAD, AQUÍ HE PUESTO EL EJEMPLO DE LOS DE FINANCIERO Y ASUNTOS JURÍDICOS, LAS MUJERES SON MAYORÍA. NO DIGO QUE SEAMOS EL PARAÍSO, PERO SÍ QUE ESTAMOS BASTANTE MÁS CERCA QUE OTROS.

## #5: Porque conciliamos



EL QUINTO ARGUMENTO PARA TRABAJAR EN EL SEGURO ES PORQUE CONCILIAMOS.

EN EL SECTOR ASEGURADOR SOMOS CONSCIENTES DE QUE UN TRABAJADOR DEBE SER, EN TODO MOMENTO, UNA PERSONA CREATIVA, CON CAPACIDAD DE RESPUESTA E INICIATIVA ANTES SITUACIONES QUE POR NECESIDAD SON CAMBIANTES. ESA CAPACIDAD LA MANTIENEN LAS MENTES LÚCIDAS Y LAS PERSONAS QUE, BUENO, A NADIE LE GUSTA IR A TRABAJAR, PERO POR LO MENOS NO LO APRECIEN COMO UNA TORTURA.

EN ESTE ESQUEMA JUEGA UN PAPEL MUY IMPORTANTE LA POLÍTICA DE CONCILIACIÓN DE LA VIDA LABORAL Y FAMILIAR, Y ESTO ES ALGO QUE ESTÁ MUY PRESENTE EN EL DÍA A DÍA DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS. EL SEGURO ASUME COMO UNA CONSECUENCIA LÓGICA DE LA ESTABILIDAD EN EL EMPLEO Y LA PERMANENCIA EN EL MISMO LA PRODUCCIÓN DE NECESIDADES EN MATERIA DE PATERNIDAD Y MATERNIDAD, CUIDADO DE HIJOS Y DE PERSONAS MAYORES, ETC.

## #6: Porque nunca dejaremos de formarte



YA SUPONGO QUE EN UNA FACULTAD UNIVERSITARIA NO HARÁ FALTA EXPLICAR QUE EL PERFECCIONAMIENTO INTELECTUAL ES ALGO QUE NUNCA TERMINA. EL TRABAJO DEL ESTUDIANTE UNIVERSITARIO ES ESTUDIAR PERO, A PARTIR DEL MOMENTO EN QUE DEJE DE SER ESTUDIANTE, ESA ACTIVIDAD PASARÁ A SER LA OBLIGACIÓN DEL BUEN PROFESIONAL.

ESTO EL SEGURO LO TIENE CLARO Y, POR ESO, SIEMPRE PRESTA ATENCIÓN A QUE SUS EMPLEADOS SE FORMEN. TRABAJAR EN UN SECTOR QUE PREPARA CONSTANTEMENTE A SUS EMPLEADOS ES TENER LA GARANTÍA DE QUE UNO MISMO NUNCA SE VA A QUEDAR OBSOLETO, NUNCA SE VA A QUEDAR EN LA CUNETETA DE LA EVOLUCIÓN.



**#7: ... y, por último...**

TODO ESTO, YO LO ENTIENDO, SERÍA POCA COSA SI EL SECTOR QUE ELABORASE ESTE DISCURSO PAGASE MAL. UN EMPLEO CON ESTAS CARACTERÍSTICAS POR POCO SALARIO SERÍA COMO UN JUGUETE ROTO ENVUELTO EN UN PAQUETE MUY BONITO.

PERO ES QUE NO ES ASÍ. DE 76 ACTIVIDADES DISTINTAS, SEGÚN LAS ESTADÍSTICAS, EL SEGURO ES LA OCTAVA QUE MEJOR PAGA. ES POSIBLE, DESDE LUEGO, ENCONTRAR TRABAJO MEJOR PAGADO QUE EL SEGURO. PERO HAY QUE TAMIZAR MUCHA ARENA PARA ENCONTRAR EL ORO.

<https://www.estamos-seguros.es/futuroasegurado/>



SOMOS CONSCIENTES DE QUE ESTAS INFORMACIONES ESTADÍSTICAS NO APORTAN TODO LO QUE ALGUIEN NECESITA PARA SABER LO QUE ES TRABAJAR EN EL SECTOR ASEGURADOR. POR ELLO INICIAMOS LA CAMPAÑA ‘UN FUTURO ASEGURADO’. ESTA CAMPAÑA SE BASA EN EL CONCEPTO DE QUE SEAN LOS PROPIOS TRABAJADORES DEL SEGURO LOS QUE LE CUENTEN AL PÚBLICO DE DÓNDE VIENEN, QUÉ ESTUDIARON, A QUÉ SE DEDICAN DENTRO DE SU EMPRESA; QUÉ ES LO QUE LES MOTIVA Y QUÉ ES LO QUE VALORAN EN SU PUESTO DE TRABAJO.

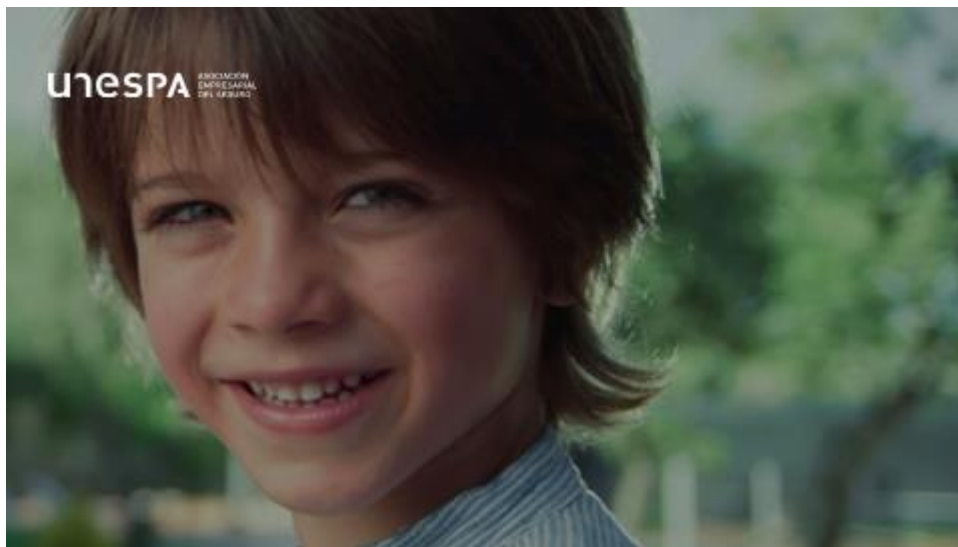
PARA HACER LOS VÍDEOS DE LA CAMPAÑA HICIMOS UN CASTING ENTRE ENTIDADES ASEGURADORAS Y RECIBIMOS PETICIONES DE UN CENTENAR DE TRABAJADORES. DE ENTRE ELLOS SELECCIONAMOS A UN PUÑADO.

YO LES INVITO A TODOS PARA QUE, COMO COLOFÓN DE ESTE PRIMER CONOCIMIENTO DERIVADO DE MIS PALABRAS, VISITEN ESTE ESPACIO WEB Y ÉCHENLE UN VISTAZO A LOS VIDEOS. AHÍ TIENEN TESTIMONIOS REALES. AHÍ TIENEN A GENTE

QUE LES PUEDE DECIR, DE PRIMERA MANO, QUÉ SUPONE TRABAJAR EN ESTO DE LOS SEGUROS.

SI TAN SÓLO A UNO DE USTEDES TODO ESTO LES ANIMA A PROBAR, NOS PODREMOS DAR POR SATISFECHOS.

ANÍMENSE. NO SE ARREPENTIRÁN.



MUCHAS GRACIAS POR SU PACIENCIA.