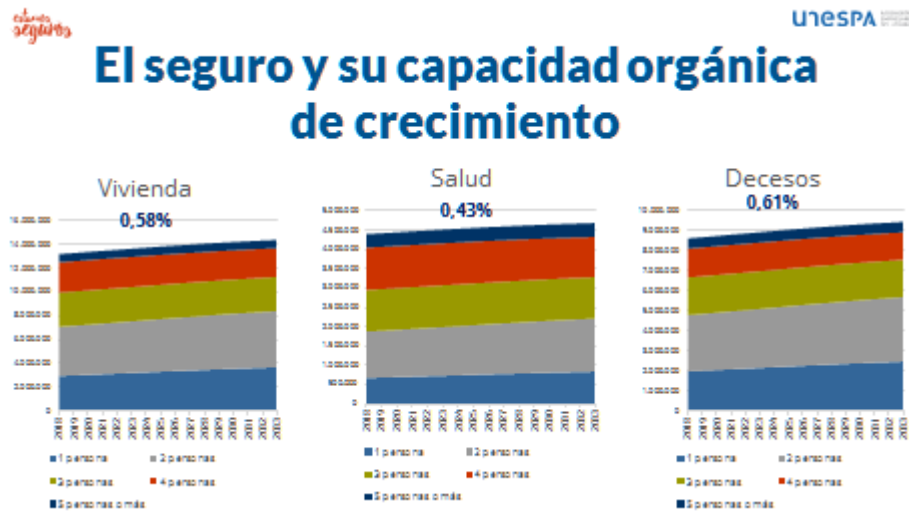


BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D^a PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, EN EL 'XXV ENCUENTRO DEL SECTOR ASEGURADOR' ORGANIZADO POR DELOITTE, ABC Y MAPFRE EL LUNES 19 DE NOVIEMBRE, EN EL HOTEL VILLAMAGNA DE MADRID. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENOS DÍAS A TODOS, Y MUY BUENOS DÍAS, EN ESPECIAL, A DELOITTE, A MAPFRE, AL ABC, ES DECIR A LOS PATROCINADORES DE ESTA JORNADA QUE, NO DIRÉ QUE VA TENIENDO, SINO QUE TIENE YA UNA SOLERA BIEN GANADA Y UN INTERÉS QUE CADA AÑO DEMUESTRA SU AFORO.

ES ÉSTA UNA CITA DE RESPONSABILIDAD PARA LOS PONENTES QUE SON CONVOCADOS A LA MISMA, PRECISAMENTE POR LO QUE TIENE DE PUNTO DE REFLEXIÓN FIJADO EN EL AÑO PARA HACER BALANCE DEL AQUÍ Y EL AHORA DEL SEGURO EN SUS DIFERENTES ACEPCIONES. CON TANTA CONTINUIDAD COMO ACIERTO, EL PROGRAMA DE ESTA JORNADA SE COMPLETA CON LA PRESENCIA DE PONENTES ESPECIALIZADOS, GESTORES DE SEGUROS QUE TIENEN UNA EXPERIENCIA PROBADA EN AQUELLAS PORCIONES DE LA ACTIVIDAD DE LA QUE SE OCUPAN EN SUS PANELES O CONFERENCIAS. POR ESTA RAZÓN, ME VAN A PERMITIR QUE YO, EN EL CURSO DE MIS PALABRAS, SÓLO ME REFIERA A LOS ELEMENTOS DE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DEL SECTOR AL INICIO DE MI INTERVENCIÓN Y DE UNA FORMA, SI QUIEREN, URGENTE O TELEGRÁFICA. LA RAZÓN ES QUE ME QUIERO DEJAR TIEMPO PARA ALGUNAS OTRAS COSAS QUE ME GUSTARÍA COMENTARLES DESDE UN PUNTO DE VISTA MÁS ESTRATÉGICO; QUE ES, ADEMÁS, CREO YO, LO QUE USTEDES, EN BUENA PARTE, ESPERAN DE MÍ. MI OFICIO ES TENER AL DÍA

EL DIETARIO DEL SECTOR ASEGURADOR, LAS ANOTACIONES SOBRE LO QUE HA DE VENIR Y LO QUE HAY QUE TENER YA EN EL RADAR PORQUE ACABARÁ VINIENDO; VOY A ABRIR ESE DIETARIO PARA USTEDES, GESTO QUE CREO QUE ES EL QUE MAYOR VALOR AÑADIDO PUEDE APORTAR POR MI PARTE.

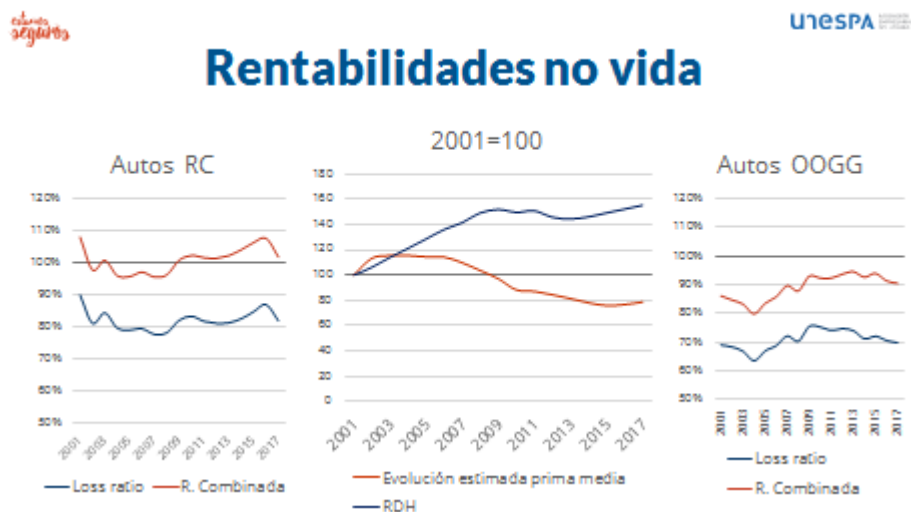


A MÍ ME GUSTA PLANTEAR LAS COSAS EN TÉRMINOS DE RETO, ASÍ QUE ME HE PUESTO A PENSAR EN CÓMO LES PODÍA PRESENTAR LA SITUACIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR EN ESTOS TÉRMINOS. ASÍ QUE HE APROVECHADO LA RECIENTE PUBLICACIÓN, POR EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, DE LA PROYECCIÓN DEL NÚMERO DE HOGARES, QUE AL FIN Y AL CABO SON LA GASOLINA DE LOS SEGUROS QUE DENOMINAMOS MASIVOS; HE PUESTO ESTOS DATOS EN COMBINACIÓN CON LOS DE LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES Y, ASUMIENDO QUE LOS SEGUROS QUE HE DECIDIDO TRATAR: VIVIENDA, SALUD Y DECESOS, SON YA SEGUROS MADUROS Y SÓLIDAMENTE ESTABLECIDOS EN LA SOCIEDAD, HE TRATADO DE DERIVAR EL

CRECIMIENTO ORGÁNICO QUE CABE ESPERAR DE LA PROPIA EVOLUCIÓN DE LOS HOGARES.

REALIZAR ESTE EJERCICIO GENERA EL RESULTADO DE QUE LA CAPACIDAD ORGÁNICA DE CRECIMIENTO DEL SEGURO, MEDIDA EN HOGARES CLIENTES, ES APROXIMADAMENTE DE MEDIO PUNTO PORCENTUAL AL AÑO DURANTE LOS PRÓXIMOS 15 O 20; MÁS INTENSA EN EL SEGURO DE DECESOS QUE EN LOS OTROS DOS, SI BIEN SOBRE EL SEGURO DE SALUD INCIDEN FACTORES QUE LA PREVISIÓN DEL INE NO TIENE EN CUENTA.

ÉSTE, PUES, ES EL RETO DE FUTURO DEL SECTOR ASEGURADOR: SUPERAR ESTA TASA DE CRECIMIENTO ORGÁNICO DE LA CLIENTELA DE MEDIO PUNTO ANUAL ACUMULATIVO. PARECE FÁCIL, PERO ES, LA VERDAD, UN RETO BASTANTE COMPLEJO, QUE YO CREO QUE SÓLO SE CONSEGUIRÁ SI SEGUIMOS EXHIBIENDO LAS DOSIS DE DINAMISMO Y CREATIVIDAD DE QUE HEMOS HECHO GALA DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS.



DICHO ESTO, VOY A COMENZAR CON CUATRO O CINCO REFLEXIONES URGENTES SOBRE LA SITUACIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR. Y ADELANTO EN EL INICIO DE ESE ANÁLISIS LA QUE VA A SER LA CONCLUSIÓN, ESTO ES QUE, PARA MÍ, LA SITUACIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR NO ES BRILLANTE PERO SÍ ES, DESDE LUEGO, NOTABLE Y MERITORIA. ESTAMOS EN EL AÑO 2018, UN AÑO EN EL QUE NOS SITUAMOS YA TAN LEJOS DE LA PASADA CRISIS ECONÓMICA QUE INCLUSO ESTAMOS EMPEZANDO A EXPERIMENTAR ALGUNOS SÍNTOMAS DE AGOTAMIENTO EN EL PERIODO DE CRECIMIENTO QUE SIGUIÓ A DICHO FINAL. Y YO CREO QUE ES UN BUEN MOMENTO PARA RECORDAR CUÁL HA SIDO EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR ASEGURADOR EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS.

COMENZANDO POR EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, ESTE RAMO HA TENIDO UN COMPORTAMIENTO BASTANTE ESTABLE EN EL MARCO DE UN MERCADO CAMBIANTE. HAY QUE RECORDAR QUE LA CRISIS ECONÓMICA CAMBIÓ RADICALMENTE EL MODELO DE NEGOCIO GLOBAL; UN MODELO BASADO HASTA ENTONCES EN LA CAPTACIÓN DE NUEVO MERCADO Y QUE PASÓ, MUY RÁPIDAMENTE, A SER UN MERCADO BASADO EN LA FIDELIZACIÓN DEL MERCADO YA EXISTENTE, YA QUE EL CRECIMIENTO DEL PARQUE ASEGURADO SE ESTANCÓ.

EN LOS AÑOS DE LA CRISIS, LA MENOR UTILIZACIÓN DEL VEHÍCULO, QUE LÓGICAMENTE REDUJO LA EXPOSICIÓN AL RIESGO Y CONSECUENTEMENTE ALGUNOS ELEMENTOS DE LA SINIESTRALIDAD COMO LA FRECUENCIA DE MATERIALES, FAVORECIÓ CIERTA MEJORA PRIMERO Y ESTABILIDAD DESPUÉS DE LOS ELEMENTOS BÁSICOS DE LA

RENTABILIDAD DEL SEGURO. NO OBSTANTE, EL SEGURO OBLIGATORIO RECUPERÓ MUY PRONTO UNA SENDA DE PÉRDIDA TÉCNICA E INCLUSO LAS OTRAS GARANTÍAS MOSTRARON UNA RATIO COMBINADA CERCANA AL 100%, SITUACIÓN QUE COMENZÓ A CORREGIRSE EN 2017.

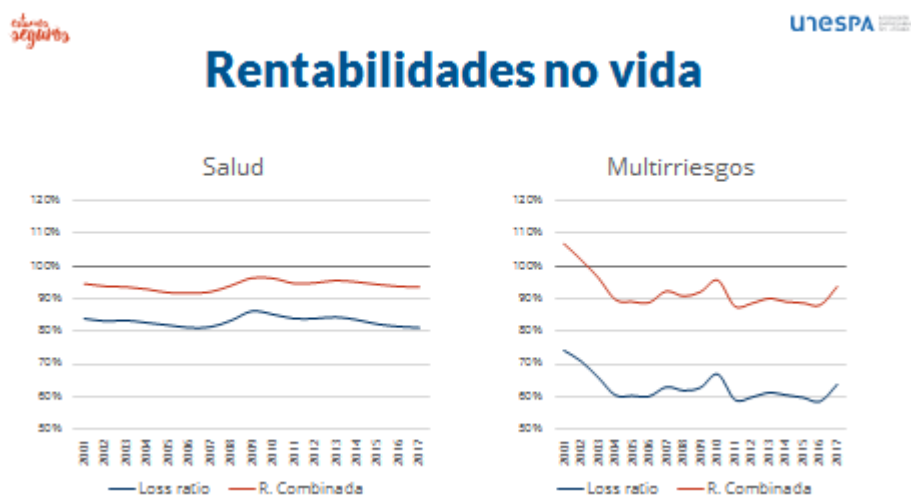
COMO SIEMPRE LE OCURRE AL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, CON LAS CORRECCIONES LLEGAN LAS CRÍTICAS. EN SEGUIDA PARECEN RENACER LAS VOCES A LAS QUE NO LES GUSTA QUE EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL CORRIJA SUS DESEQUILIBRIOS. PARA AÑADIR UN PUNTO DE REFLEXIÓN SOBRE LA MATERIA ES POR LO QUE QUIERO TRAER A COLACIÓN EL GRÁFICO QUE AHORA OCUPARÁ EL CENTRO DE LA IMAGEN, QUE HASTA AHORA HA ESTADO EN BLANCO.

CLIC,

EN ESTE GRÁFICO HE ESTIMADO LA EVOLUCIÓN DE LA PRIMA MEDIA DEL SEGURO OBLIGATORIO, Y LO HE PUESTO EN CONTACTO CON LA CONTRACCIÓN O EXPANSIÓN DE LA RENTA DISPONIBLE DE LOS HOGARES. CREO QUE ESTE GRÁFICO ES UNA BUENA FORMA DE MOSTRAR EL IMPORTANTE ESFUERZO DE GESTIÓN QUE HA HECHO EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL ESPAÑOL, QUE TENÍA MUCHO MÁS MARGEN EN LAS RENTAS DEL QUE HA APROVECHADO EN SUS POLÍTICAS DE PRECIOS. UN ESFUERZO QUE TIENE QUE VER CON LOS AÑOS DE LA CRISIS, DURANTE LOS CUALES LA PRIMA MEDIA DESCENDE COMO RESPUESTA AL ESTANCAMIENTO DE LAS RENTAS; PERO QUE, EN REALIDAD, SE VENÍA PRODUCIENDO YA DESDE AÑOS ANTERIORES; INCLUSO DURANTE LOS MEJORES AÑOS DE

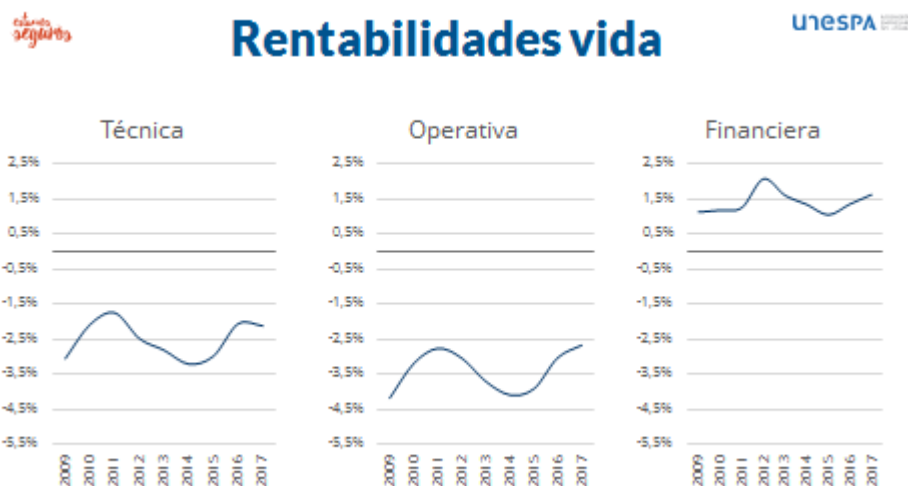
LA ECONOMÍA, LA PRIMA MEDIA DEL SEGURO OBLIGATORIO SE MANTUVO MODERADA SIN HACER CASO, POR ASÍ DECIRLO, DE LA EXPANSIÓN DE LOS RECURSOS EN MANOS DE LOS HOGARES.

CREO, POR LO TANTO, QUE CUALQUIER CORRECCIÓN DE LA PRIMA MEDIA DEL SEGURO DEL AUTOMÓVIL HAY QUE SABER PONERLA EN SU CONTEXTO.



OTROS IMPORTANTES RAMOS NO VIDA HAN TENIDO TAMBIÉN UN COMPORTAMIENTO MUY ESTABLE EN LO TOCANTE A SU RENTABILIDAD TÉCNICA. EL RAMO DE SALUD ACUSA UNA EVOLUCIÓN CON MUY IMPORTANTES COMPONENTES ESTRUCTURALES. DADO QUE EL SEGURO DE SALUD EN ESPAÑA ES UN MODELO DE NEGOCIO DE DOBLE PAGO, SU ESTRATEGIA SE BASA EN UNA EVOLUCIÓN MUY ACOMPASADA DE LA CLIENTELA Y UN MANTENIMIENTO MUY ESTABLE DE LAS CIFRAS DE RENTABILIDAD TÉCNICA, QUE SE VE ACOMPAÑADA DE UNA CONSTANTE EVOLUCIÓN DEL PROPIO PRODUCTO EN EL SENTIDO DE INCORPORAR NOVEDADES DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS SERVICIOS DE SALUD QUE INCLUYE.

LOS SEGUROS PATRIMONIALES TIENEN, POR SU PARTE, UNA EVOLUCIÓN MÁS VOLÁTIL. EL SEGURO PATRIMONIAL, SOBRE TODO EL SEGURO DEL HOGAR, ES UN ASEGURAMIENTO YA MUY MADURO EN ESPAÑA QUE ALCANZA APROXIMADAMENTE A TRES CUARTAS PARTES DE LOS HOGARES. A PESAR DE QUE TIENE ELEMENTOS ESTABILIZADORES INDUDABLES, COMO LOS DERIVADOS DEL TRATAMIENTO QUE EN ESPAÑA TIENEN MUCHOS SINIESTROS EXTREMOS O CATASTRÓFICOS, LÓGICAMENTE ES UN ASEGURAMIENTO QUE DEPENDE, EN CIERTA MEDIDA, DE LAS EVOLUCIONES, POR EJEMPLO CLIMÁTICAS, QUE SE PRODUCEN CADA AÑO. SIN EMBARGO, A PESAR DE ESTA VOLATILIDAD, PUEDE APRECIARSE QUE ES UN SEGURO QUE LLEVA YA MUCHOS AÑOS MOSTRANDO UNA TENDENCIA MUY ESTABLE, QUE ES LA MEJOR MANERA DE APORTARLE A LA SOCIEDAD Y A LA ECONOMÍA ESPAÑOLAS EL SERVICIO QUE ÉSTAS DEMANDAN, COMO GARANTÍA PATRIMONIAL.



POR ÚLTIMO, EN LO TOCANTE AL SEGURO DE VIDA, TAMBIÉN HAY QUE DESTACAR EL PAPEL QUE HA VENIDO JUGANDO EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS TAN

COMPLEJOS. LA RENTABILIDAD TÉCNICA DEL SEGURO DE VIDA, EN ESTOS GRÁFICOS LA PRESENTO EXPRESADA EN PORCENTAJE SOBRE LA MAGNITUD DE LA PROVISIÓN MATEMÁTICA MÁS LA PROVISIÓN DERIVADA DE SEGUROS EN LOS QUE EL TOMADOR ASUME EL RIESGO DE LA INVERSIÓN, HA TENIDO UNA EVOLUCIÓN RELATIVAMENTE NEGATIVA QUE HA TENDIDO A LA COMPENSACIÓN EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS, SOBRE TODO A CAUSA DE QUE EL CRECIMIENTO DE LAS PROVISIONES SE HA MODERADO. DADO QUE LOS GASTOS DEL RAMO APORTAN UN PEQUEÑO ELEMENTO DENTRO DE LA RENTABILIDAD GLOBAL, EL PERFIL HISTÓRICO DE LA RENTABILIDAD OPERATIVA, QUE AQUÍ AÚNA LA TÉCNICA Y LA DERIVADA DE LOS GASTOS, PRÁCTICAMENTE NO PRESENTA NOVEDAD. Y, COMO VIENE SIENDO HABITUAL EN UN MODELO DE NEGOCIO COMO EL DEL SEGURO DE VIDA ESPAÑOL, EL COMPONENTE FINANCIERO ES EL QUE APORTA EL BENEFICIO, DE MANERA TAMBIÉN RELATIVAMENTE ESTABLE AUNQUE SIN DUDA AFECTADA POR LOS VAIVENES QUE HAN EXPERIMENTADO LOS MERCADOS. EN TODO CASO, AUNQUE UN ANÁLISIS MÁS FINO POR SUPUESTO APORTARÍA INFORMACIÓN SOBRE PERÍODOS Y MICROPERÍODOS MUY CONCRETOS CON EVOLUCIONES PARTICULARES, CREO QUE TAMBIÉN SE PUEDE SOSTENER LA IDEA DE QUE EL SEGURO DE VIDA HA SABIDO APORTAR ESTABILIDAD A LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO.

EN SUMA, YO CREO QUE EL CONCEPTO ES CLARO: EN AÑOS AGITADOS E INCIERTOS, LA INDUSTRIA ASEGURADORA HA APORTADO SEGURIDAD, CERTIDUD, ESTABILIDAD EVOLUTIVA, Y LA SOLIDEZ DE SUS MODELOS DE NEGOCIO, QUE SON UNA SABIA COMBINACIÓN ENTRE LA RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y EL

COMPROMISO CON EL CRECIMIENTO, PERO NO EL CRECIMIENTO COMO TAL, SINO EL CRECIMIENTO SOLVENTE.

ESTE CONCEPTO DEL CRECIMIENTO SOLVENTE ME LLEVA A OTRA REALIDAD QUE NO QUIERO DEJAR DE DESTACAR, QUE ES EL ELEVADO NIVEL DE CAPITALIZACIÓN DEL SEGURO ESPAÑOL.

COMO TODOS USTEDES SABEN, EN EL AÑO 2016 CAMBIAMOS DE FORMA, YO DIRÍA QUE RADICAL, EL MÉTODO DE CALCULAR EL NIVEL DE CAPITALIZACIÓN DEL SEGURO ESPAÑOL. PASAMOS A ADOPTAR UN MECANISMO DE CÁLCULO DEL PERFIL DE RIESGO DE CARÁCTER DINÁMICO, MUCHO MÁS COMPLETO Y EXIGENTE QUE EL QUE TENÍAMOS Y LLEVABA EL NOMBRE DE SOLVENCIA I.

SOLVENCIA II, QUE ES EL MÉTODO QUE UTILIZAMOS AHORA, SE ESPERABA COMO UN MODELO DE CÁLCULO DE SOLVENCIA MÁS EXIGENTE, RAZÓN POR LA CUAL SU IMPACTO HA SIDO UNA DE LAS PRINCIPALES INCÓGNITAS DEL HORIZONTE ASEGURADOR DURANTE MUCHO TIEMPO. PUES BIEN: SOLVENCIA II YA HA LLEGADO; EN LA GRÁFICA QUE LES ESTOY ENSEÑANDO, DE HECHO, TIENE YA DOS ANUALIDADES DE EXPERIENCIA, Y EL RESULTADO NO SE PUEDE DECIR QUE CONCLUYA QUE EL SEGURO ESPAÑOL ES UN SEGURO MAL GESTIONADO QUE, COMO CONSECUENCIA DE ESA PRESUNTA MALA GESTIÓN, ESTÉ DESCAPITALIZADO.

SOLVENCIA II HA DOBLADO NUESTRO PERFIL DE RIESGO; EN NÚMEROS REDONDOS, EN EFECTO, SOLVENCIA II DERIVA UNA CARGA AGREGADA DE CAPITAL QUE

DOBLA A LA QUE SE CALCULABA BAJO SOLVENCIA I. SIN EMBARGO, DE LA MISMA MANERA QUE SE HA EXPANDIDO EL PERFIL DE RIESGO, TAMBIÉN SE HA EXPANDIDO EL VOLUMEN DE RECURSOS PROPIOS CON QUE SE CUENTA PARA ENFRENTAR DICHO RIESGO; PORQUE LO IMPORTANTE EN ESTE SEGURO NO ES ARRIESGARSE POCO, SINO ARRIESGARSE DE UNA FORMA BIEN CALCULADA.

LA EXPRESIÓN ECONÓMICA DEL BALANCE ASEGURADOR HA AFLORADO VALORES QUE ESTÁN ESCAMOTEADOS EN LOS ELEMENTOS PRUDENCIALES DE LA CONTABILIDAD TRADICIONAL; MUY NOTABLEMENTE, EL EXCESO DEL ACTIVO SOBRE EL PASIVO, QUE ES UNA DE LAS PRINCIPALES FUENTES, SI NO LA PRINCIPAL, DE RECURSOS PROPIOS PARA EL SEGURO. EL RESULTADO ES QUE SI BIEN EL SEGURO ESPAÑOL ESTABA, BAJO SOLVENCIA I, EN NIVELES DE COBERTURA DEL MARGEN DE SOLVENCIA DE 3, ESTO ES TRIPLICANDO CON SUS RECURSOS DICHO REQUERIMIENTO, BAJO SOLVENCIA II SE HA SITUADO EN UNA RATIO QUE, REDONDEANDO, ES DE DOS VECES Y MEDIA. LA POSICIÓN FINANCIERA DEL SECTOR, POR LO TANTO, HA PERMANECIDO EN TÉRMINOS ALTAMENTE POSITIVOS Y SUFICIENTES, MOSTRANDO LO QUE TENEMOS: UN SECTOR QUE, INSISTO, CUANDO CRECE, SABE CRECER SIN QUE LA CARRERA POR SER MÁS ALTO LE DEBILITE LO PIES.

BIEN, ÉSTAS SON ALGUNAS DE LAS COSAS QUE, TELEGRÁFICAMENTE, YO QUERÍA COMENTAR CON USTEDES ACERCA DEL PASADO Y DEL PRESENTE DEL SEGURO. AHORA, COMO DIJE, ME GUSTARÍA HACERLES ALGUNAS APRECIACIONES DE ORDEN ESTRATÉGICO.



UN TEMA SOBRE AL QUE ME GUSTARÍA DEDICARLE ALGUNOS MINUTOS ES LA DIGITALIZACIÓN. ES OBVIO QUE ES UN ASUNTO QUE YA NO PUEDE FALTAR EN INTERVENCIONES DE CARÁCTER ESTRATÉGICO Y QUE DE HECHO NO FALTA EN NINGUNA GRAN CITA, SOBRE TODO DE CARÁCTER INTERNACIONAL. HE TENIDO LA GRAN SUERTE, MUY RECIENTEMENTE, DE MODERAR PRECISAMENTE UN PANEL SOBRE LA MATERIA EN EL ENCUENTRO SOBRE SEGUROS CELEBRADO EN LA POBLACIÓN ARGENTINA DE BARILOCHE CON OCASIÓN DE LA ÚLTIMA REUNIÓN DEL G20. UNA CONVOCATORIA EN LA QUE SE PUDO ESCUCHAR A PANELISTAS DE PRIMER NIVEL SOBRE LA MATERIA. A PARTIR DE ÉSA Y DE OTRAS EXPERIENCIAS, ME VAN A PERMITIR QUE LES DIGA UNAS CUANTAS COSAS.

YO CREO EN LA IMPORTANCIA HISTÓRICA DE LA DIGITALIZACIÓN. ESTO QUIERE DECIR DE QUE ESTOY CONVENCIDA DE QUE ES UN PROCESO TECNOLÓGICO, ECONÓMICO Y SOCIAL QUE VA A MARCAR UN ANTES Y UN DESPUÉS DE SU PLENO DESPLIEGUE. TANTO ES ASÍ QUE, EN EL SENO DE UNESPA, HE IMPULSADO LA CREACIÓN DE UN CONSEJO

ASESOR EN MATERIA DE INNOVACIÓN, CUYA COMPOSICIÓN SE HA HECHO PÚBLICA RECIENTEMENTE.

EL PRINCIPIO GENERAL, PUES, PARA MÍ ESTÁ MUY CLARO. VA A HABER UN CAMBIO. EL SEGUNDO ELEMENTO, ADEMÁS, ES QUE, AUNQUE ES VERDAD QUE VAN APARECIENDO PERSONAS MÁS O MENOS EXPERTAS QUE NOS ANUNCIAN TENDENCIAS, EN REALIDAD ÉSTE ES UN CAMBIO QUE NOS RESULTA DIFÍCIL DE IMAGINAR. NO LO CONOCEMOS.

YA EN BARILOCHE ME REFERÍ A UNA RECIENTE ENCUESTA INTERNACIONAL QUE HEMOS CONDUCIDO EN UNESPA SOBRE CONDUCCIÓN AUTÓNOMA Y RIESGOS CIBERNÉTICOS. CIRCULAMOS UN CUESTIONARIO ENTRE DIVERSAS ASOCIACIONES NACIONALES DE SEGUROS EN EL QUE PLANTEÁBAMOS DIVERSAS PREGUNTAS, Y ENTRE ÉSTAS ALGUNAS SE REFERÍAN A LA OPINIÓN QUE EXISTE EN DICHS MERCADOS SOBRE EL IMPACTO DE ESTAS NUEVAS REALIDADES. EN EL CASO DE LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA, POR EJEMPLO, LES PREGUNTAMOS COSAS COMO CUÁL CREÍAN QUE SERÍA EL IMPACTO EN LA PRIMA, O EN EL VOLUMEN DE RECURSOS QUE SERÍAN NECESARIOS PARA GESTIONAR LOS PERCANCES. Y, POR LO GENERAL, CASI EN CUALQUIER ELEMENTO DE JUICIO POR EL QUE SE PREGUNTÓ, SE ENCONTRARON PORCENTAJES DE ENTRE EL 40% Y EL 60% DEL MERCADO CONSULTADO EN PRIMAS QUE, SIMPLEMENTE, MARCÓ EL CONSABIDO “NO SABE O NO CONTESTA”. ESTE PORCENTAJE NOS VIENE A DECIR QUE HAY UN IMPORTANTE NIVEL DE DESCONOCIMIENTO SOBRE LAS CONSECUENCIAS REALES Y TANGIBLES DEL PROCESO DE DIGITALIZACIÓN. ES UN

PROCESO QUE SE CONOCE, PERO QUE SE DESCONOCE EN SU LETRA PEQUEÑA, POR ASÍ DECIRLO.

SABEMOS, PUES, QUE HABRÁ UN CAMBIO; PERO NO SABEMOS QUÉ CAMBIO.
¿ESTAMOS, PUES, ABOCADOS AL FRACASO?

PARA CONTESTAR A ESTA PREGUNTA LES PLANTEARÉ ALGUNA CUESTIÓN.
¿ACASO ESA DINÁMICA: UN CAMBIO PALPABLE PERO DESCONOCIDO EN SUS CONSECUENCIAS CONCRETAS, NO ES EL TIPO DE CAMBIO QUE INTRODUJO EL FERROCARRIL EN NUESTRAS CIVILIZACIONES? ¿NO ES ESO MISMO PREDICABLE DE ESE FENÓMENO QUE VIENE OCURRIENDO DESDE PRINCIPIOS DEL SIGLO XIX Y QUE LLAMAMOS DESPLAZAMIENTO DE LA LONGEVIDAD? ¿NO OCURRIÓ LO MISMO CON LA INTRODUCCIÓN DE LA CIBERNÉTICA, DE INTERNET?

ESTAS PREGUNTAS SE LAS HAGO PORQUE, PARA MÍ, SUSTENTAN EL PRINCIPIO DE QUE LO IMPORTANTE DEL CAMBIO NO ES AVIZORARLO, PORQUE ESO ES IMPOSIBLE. LO IMPORTANTE DEL CAMBIO ES SABER GESTIONARLO CUANDO SE PRESENTA. Y NO HAY NADA QUE NOS HAGA PENSAR QUE LAS ASEGURADORAS NO VAN A SABER HACER ESO MISMO, PORQUE ESO MISMO ES LO QUE HAN HECHO CUANDO OTROS CAMBIOS QUE HOY ESTÁN PLENAMENTE INTEGRADOS EN NUESTRA EXISTENCIA, FUERON NOVEDADES.

LO QUE HACE FALTA PARA QUE EL CAMBIO SE PRODUZCA DE LA MEJOR MANERA POSIBLE SON ALGUNAS COSAS, ENTRE LAS CUALES LA MÁS IMPORTANTE ES EL *LEVEL PLAYING FIELD* NORMATIVO Y ADMINISTRATIVO.

EL ENTORNO NORMATIVO ASEGURADOR ES UNO, Y AFECTA A TODOS LOS QUE HACEN SEGUROS, INCLUIDAS LAS INSURTECH. EL PRINCIPIO ES SENCILLO: MISMA ACTIVIDAD, MISMA REGULACIÓN. LO QUE NECESITA EL UNIVERSO INSURTECH NO ES UNA NORMATIVA SUYA; LO QUE NECESITA ES QUE LA NORMATIVA EXISTENTE SE ADAPTE A ELLOS. PERO ESA ADAPTACIÓN, POR SUPUESTO, DEBE BENEFICIAR A TODO AQUÉL QUE, AUN CON DOS O TRES SIGLOS DE HISTORIA A SUS ESPALDAS, DECIDA JUGAR LA PARTIDA.

SI LA NORMATIVA ASEGURADORA HA DE ADQUIRIR FLEXIBILIDAD EN ASPECTOS COMO LA INFORMACIÓN O LA TRANSPARENCIA POR RAZÓN DE LAS NUEVAS FORMAS DE COMUNICACIÓN ENTRE CONSUMIDORES Y PROVEEDORES, NO TIENE SENTIDO QUE LO HAGA MEDIANTE REGULACIONES RESERVADAS PARA LOS NUEVOS OPERADORES. ES UN EJEMPLO IMPORTANTE QUE SE VIENE A COMBINAR CON OTROS QUE YA SON ESPECÍFICOS DEL ÁMBITO DE LA DIGITALIZACIÓN, ENTRE LOS CUALES PROBABLEMENTE EL MÁS IMPORTANTE ES UNA REGULACIÓN ADECUADA DEL ACCESO A LOS DATOS POR PARTE DE LOS OPERADORES EN EL MARCO DE UN ENTORNO EN EL QUE CADA VEZ SE PODRÁN SABER MÁS COSAS SOBRE LAS NECESIDADES Y DEMANDAS DE LOS CLIENTES. PERO, INSISTO, DEBE SER UN PROCESO QUE NOS AFECTE A TODOS, QUE NOS BENEFICIE A TODOS.

ÉSTE ES UN ASPECTO QUE LE AFECTA A LOS LEGISLADORES. PERO NO ES EL ÚNICO. DE HECHO, ME GUSTARÍA CITAR UNO MÁS.

DURANTE LOS DEBATES DE BARILOCHE YA TUVE LA OCASIÓN DE AFIRMAR ESTE CONCEPTO: LA DIGITALIZACIÓN COMO PROCESO DE CAMBIO QUE ES, PUEDE CAMBIARLO TODO EN EL SEGURO. TODO, MENOS UNA COSA, QUE ES SU ESENCIA, ES DECIR, LA MUTUALIZACIÓN.

HAY QUE TENER CUIDADO CON ESTE ASUNTO. ES EVIDENTE QUE LA DIGITALIZACIÓN ES, CASI MÁS QUE CUALQUIER OTRA COSA, EL ACCESO INMEDIATO Y EFICIENTE A FUENTES DE DATOS, FUENTES DE INFORMACIÓN SOBRE LAS PERSONAS Y LAS COSAS ASEGURADAS, A NIVELES INIMAGINABLES EN EL MOMENTO PRESENTE. ESTA PRÁCTICA, SIN EMBARGO, PUEDE LLEVAR A UNA SITUACIÓN EN LA CUAL EL CONOCIMIENTO PRECISO Y TOTALMENTE INDIVIDUALIZADO DE LAS CIRCUNSTANCIAS LLEVE A LA ILUSIÓN DE UN SEGURO ASIMISMO PRECISO Y TOTALMENTE INDIVIDUALIZADO. ESTE SERVICIO PUEDE EXISTIR Y SER MUY EFICIENTE; PERO DEBEMOS ENTENDER QUE NO SERÍA UN SEGURO.

EL SEGURO SE BASA EN LA MUTUALIZACIÓN DEL RIESGO. EN UN ENTORNO DE PERSONALIZACIÓN EXTREMA, LA MUTUALIZACIÓN DESAPARECE, EL PRECIO DEL RIESGO Y LA PRIMA SE IGUALAN, Y HABLAMOS DE UNA INDUSTRIA QUE PRESTA SERVICIOS DE PROTECCIÓN, NO DE UNA INDUSTRIA PARA LA MITIGACIÓN DEL RIESGO, QUE SON COSAS DIFERENTES. LLEVANDO HASTA EL FINAL ESTE ENTORNO, ME VAN A PERMITIR QUE LO DIGA EN TÉRMINOS TÉCNICOS, TODO EL SEGURO, QUE YA DE ESTO SÓLO TENDRÍA EL NOMBRE, SERÍA ANTISELECCIÓN. SÓLO SE ASEGURARÍAN AQUÉLLOS QUE ESTUVIESEN EXPUESTOS AL RIESGO, Y DURANTE EL TIEMPO Y LAS CIRCUNSTANCIAS DE SU

EXPOSICIÓN. Y AQUÉL QUE NO TUVIESE DINERO PARA PAGAR EL PRECIO DE SU RIESGO NO PODRÍA ENCONTRAR UN COLECTIVO DE ASEGURADOS CON LOS QUE COMPARTIRLO.

SI EL SEGURO DESAPARECIESE, POR LO TANTO, ¿SERÍA EL SEGURO EL PRINCIPAL DAMNIFICADO? EN MI OPINIÓN, NO. EL PRINCIPAL DAMNIFICADO SERÍA EL ESTADO, QUE TENDRÍA QUE ASUMIR LA ATENCIÓN SOBRE LAS PERSONAS Y COSAS QUE, COMO HE DICHO, CARECIESEN DE RECURSOS PARA PROTEGERSE POR SÍ SOLAS, Y QUE YA NO CONTARÍAN CON LA POSIBILIDAD DE MUTUALIZAR SU RIESGO. Y ES IMPORTANTE TENER ESTO CLARO PORQUE ES IMPORTANTE ENTENDER QUE ESTE TIPO DE PROCESOS, QUE SON DE AFECCIÓN AL SEGURO, NO LO SON DE FORMA TOTALMENTE SEPARADA. EL SEGURO NO ES UNA ACTIVIDAD ESTANCA QUE NO SE COMUNICA CON EL RETO DE LA ECONOMÍA O LA SOCIEDAD.



EL SIGUIENTE RETO DEL QUE ME GUSTARÍA HABLAR ES EL RETO DE LAS PENSIONES. SOY CONSCIENTE DE QUE LOS ASEGURADORES SIEMPRE HABLAMOS DE LO MISMO. PERO ES QUE LAS PENSIONES SON A LAS SOCIEDADES DEL SIGLO XXI LO MISMO

QUE EL DINOSAURIO DE MONTERROSO: CADA VEZ QUE DESPERTAMOS, SIGUEN AHÍ COMO RETO, COMO PROBLEMA.

EL DESTINO NATURAL DE LOS SISTEMAS DE PENSIONES EN ESTE SIGLO ES INSTALARSE EN UN PROCESO DE REFORMA CONTINUADA, DE AJUSTE PERMANENTE. ESTO ES ASÍ NO PORQUE SEA EL CAPRICHOS DE NADIE, SINO PORQUE LOS SISTEMAS DE PENSIONES ACTÚAN SOBRE UNA BASE QUE SON SUS SISTEMAS SOCIOECONÓMICOS, Y LOS SISTEMAS SOCIOECONÓMICOS DEL SIGLO XXI ESTÁN EN UN PROCESO DE CAMBIO CONTINUO E INTENSO. DE NUEVO TENGO QUE RECORDAR AQUÍ QUE NI EL SEGURO, NI NADA, NI NADIE, VIVE ESTANCO E INCOMUNICADO. PROCESOS COMO LA DIGITALIZACIÓN NOS VAN A AFECTAR A TODOS. EN LAS PRÓXIMAS DÉCADAS VEREMOS EVOLUCIONAR LOS MERCADOS LABORALES, EL CONCEPTO DE OCIO, Y POR SUPUESTO YA ESTAMOS VIENDO CÓMO EVOLUCIONAN LAS CONDICIONES DEMOGRÁFICAS DE NUESTRAS SOCIEDADES.

EL FUTURO DE UN BUEN SISTEMA DE PENSIONES SE CONJUGA COMBINADO CON EL VERBO REFORMAR, PORQUE NO ES RACIONAL QUE PERMANEZCAN INANIMADOS, DÁNDOLE SERVICIO A UN RETRATO SOCIOECONÓMICO QUE YA NO ES EL QUE SE PRODUCEN EN LA REALIDAD. POR LO TANTO, REFORMAR LOS SISTEMAS DE PENSIONES ES LA MEJOR FORMA DE DEFENDERLOS.

EL SIGLO, SIN EMBARGO, NO ESTÁ EVOLUCIONADO DE ESA MANERA, CUANDO MENOS EN ESPAÑA. LO QUE TENDRÍA LÓGICO QUE FUESE UN PROCESO DE REFORMA

CONTINUADA SE HA CONVERTIDO EN UN PROCESO DE REFORMAS Y CONTRARREFORMAS, UN MOVIMIENTO ALTERNO. EL SUSTENTO DE ESTA ALTERNANCIA ES LA IDEA, QUE YO SINCERAMENTE CONSIDERO ERRÓNEA, DE QUE SE PUEDE ABORDAR LA SUFICIENCIA DEL SISTEMA DE PENSIONES SIN PENSAR EN LA SOSTENIBILIDAD. EN TÉRMINOS TÉCNICOS, PUES, QUE SE PUEDE INCREMENTAR LA PRESTACIÓN MEDIA AUNQUE MECANISMOS COMO EL ÍNDICE DE REVALORIZACIÓN DE LAS PENSIONES (IRP) DIGAN QUE NO SE DEBE. ESTO, COMO DIGO, ES UN ERROR. LA SUFICIENCIA QUE NO PASA POR EL TEST DE LA SOSTENIBILIDAD ES POCO FIABLE.

POR RAZONES DEL TIEMPO CON QUE CUENTO, EN TODO CASO, NO QUIERO REFERIRME DEMASIADO AL PILAR DE REPARTO DE LAS PENSIONES. PREFIERO CENTRARME EN EL PILAR DE CAPITALIZACIÓN.

REPETIRÉ AQUÍ, PARA MAYOR CLARIDAD, UNA FRASE QUE HE DICHO EN PÚBLICO YA MUCHAS VECES: EL AHORRO CAPITALIZADO TIENE LA POTENCIALIDAD DE EQUILIBRAR LA PÉRDIDA DE GENEROSIDAD QUE EXPERIMENTARÁ EL SISTEMA DE REPARTO. O, DICHO DE OTRA MANERA, PARA QUE SE ME ENTIENDA MEJOR: NO HAY NINGUNA RAZÓN, NINGUNA EN ABSOLUTO, PARA QUE LOS JUBILADOS DE 2040, AQUELLOS DE USTEDES QUE TIENEN HOY MENOS DE 45 AÑOS, SE JUBILEN CON UNA PENSIÓN INFERIOR EN VALOR ACTUAL A LA DE SUS PADRES. HAY UNA RAZÓN PARA QUE SU PENSIÓN DE REPARTO, Y SUBRAYO QUE DE REPARTO, SEA MENOR, Y SON LAS REFORMAS YA INCOADAS EN EL SISTEMA, ALGUNAS DE LAS CUALES, COMO LA DE 2011, NO OIGO QUE

ALGUIEN PONGA EN SOLFA. PERO NO HAY NINGUNA RAZÓN PARA SU PENSIÓN CONJUNTA SEA MENOR.

TODO LO QUE DEBERÍAMOS HACER ES ACOSTUMBRARNOS A VER UNA CONJUNCIÓN DE PENSIONES DONDE HOY VEMOS UNA PENSIÓN. LA CARGA TOTAL ACTUAL DE LAS PENSIONES EN ESPAÑA, Y NO LO DIGO YO SINO UN CÁLCULO PRESCRITO DESDE EUROPA QUE HA HECHO EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS HACE APENAS UNAS SEMANAS, EQUIVALE A UNOS 68.000 EUROS POR HABITANTE. DE ESOS 68.000 EUROS, UN TOTAL DE 66.800 EUROS POR HABITANTE CONFORMAN EL PASIVO SUMADO DE LA SEGURIDAD SOCIAL Y EL SISTEMA DE CLASES PASIVAS. TODA LA CARNE, PUES, ESTÁ EN UN ASADOR. LO CUAL ES UNA MALA NOTICIA PARA LOS PESIMISTAS, PORQUE LA CARGA ES EXCESIVA; PERO ES UNA BUENA NOTICIA PARA LOS OPTIMISTAS, QUE EN EL POCO PESO DEL SISTEMA DE CAPITALIZACIÓN VEN UNA OPORTUNIDAD.

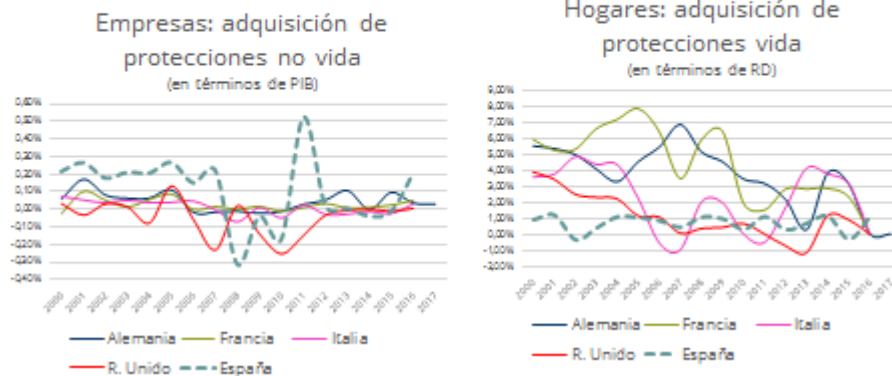
SE PODRÁ PENSAR: PERO, SI ESTAMOS HABLANDO DE DERIVAR RECURSOS HACIA UN SISTEMA DE CAPITALIZACIÓN, ¿POR QUÉ NO DIRIGIRLOS HACIA EL SISTEMA DE REPARTO? LA RESPUESTA ES DOBLE. EN PRIMER LUGAR, DERIVAR LOS RECURSOS DE UN EVENTUAL SISTEMA DE CAPITALIZACIÓN HACIA EL REPARTO TENDRÍA QUE HACERSE A TRAVÉS DE COTIZACIONES; UN PROCESO EN EL QUE DESCUBRIRÍAMOS QUE NO ES LO MISMO PONERLE UN IMPUESTO OBLIGATORIO A LA MASA SALARIAL, QUE ESO SON LAS COTIZACIONES, QUE INSTRUMENTAR UNA APORTACIÓN VOLUNTARIA O SEMIVOLUNTARIA DESDE EL SALARIO. LOS EFECTOS PARA EL EMPLEO SON MUY DISTINTOS.

LA SEGUNDA RAZÓN ES QUE LO QUE NECESITAMOS, POR DEFINICIÓN, ES CREAR UN SUBSISTEMA DE PENSIONES QUE, AL SER MÁS FINANCIERO, SE VEA MENOS AFECTADO POR LAS TENSIONES DEMOGRÁFICAS. NECESITAMOS, POR LO TANTO, DOS PUNTOS DE APOYO: UNO, EL DE REPARTO, QUE SEA RESISTENTE A LAS TENSIONES FINANCIERAS Y SENSIBLE A LAS DEMOGRÁFICAS; Y OTRO, EL DE CAPITALIZACIÓN, QUE SEA RESISTENTE A LAS CONDICIONES DEMOGRÁFICAS Y SENSIBLE A LAS FINANCIERAS. ESTO SE LLAMA DIVERSIFICACIÓN Y ESTÁ EN LA BASE DE LA GESTIÓN PRUDENTE, DE TODA GESTIÓN PRUDENTE, SEA ÉSTA DE INTERESES PÚBLICOS O PRIVADOS.

POR LO TANTO, LO QUE NOS VENDRÍA BIEN ES UN SISTEMA DE PENSIONES MÁS COMBINADO, EN EL QUE ESTUVIERA PRESENTE UN SISTEMA SEMIVOLUNTARIO DE ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO, QUE INCLUYESE A LOS TRABAJADORES EN ESQUEMAS DE PREVISIÓN RESPETANDO SIEMPRE SU LIBERTAD PARA SALIRSE. HAY MUCHAS COSAS QUE SE PUEDEN DECIR SOBRE ESTA OFERTA Y POCO TIEMPO, ASÍ PUES ME QUEDARÉ TAN SÓLO EN UN CONCEPTO: ES UN VINO QUE TARDA MUCHO EN REPOSAR. APROXIMADAMENTE, 20 AÑOS. UN SISTEMA DE ESTAS CARACTERÍSTICAS, POR DEFINICIÓN, PRECISA DE DOS DÉCADAS PARA EXPORTAR PRESTACIONES PLENAS, TOTALMENTE DESARROLLADAS, CAPACES, POR LO TANTO, DE EQUILIBRAR LAS PÉRDIDAS DE GENEROSIDAD EN EL FLANCO DE REPARTO.

EL SISTEMA DE CAPITALIZACIÓN, POR LO TANTO, ES UNA SOLUCIÓN. PERO SÓLO AÑOS DESPUÉS DE HABER SIDO IMPLANTADA. PIENSEN USTEDES MISMOS EN UN HORIZONTE DE DOS DÉCADAS, Y ECHEN CUENTAS.

Pensiones



DÉJENME QUE LES TERMINE DE EXPRESAR MI PLANTEAMIENTO EN TORNO AL TEMA DE LA PREVISIÓN CON ALGUNA APROXIMACIÓN CUANTITATIVA QUE, A MI MODO DE VER, NOS DEJA CLARO QUÉ PARTE DE NUESTRA OPERATIVA ECONÓMICA ESTAMOS DESCUIDANDO.

EN ESTOS DOS GRÁFICOS, AMBOS REALIZADOS TOTALMENTE CON DATOS EUROSTAT, LES HE QUERIDO COMPARAR DOS REALIDADES: POR UN LADO, LA PULSIÓN DE LAS EMPRESAS POR PROTEGERSE Y, POR OTRO, LA DE LOS PARTICULARES PARA EXACTAMENTE LO MISMO, RELACIONADO SOBRE TODO CON SU RETIRO LABORAL. EN EL GRÁFICO DE SU DERECHA ENCUENTRAN LA SERIE HISTÓRICA DE LA ADQUISICIÓN NETA DE PROTECCIONES NO VIDA ANOTADA POR EUROSTAT A LAS EMPRESAS NO FINANCIERAS; AL TEJIDO PRODUCTIVO Y DE SERVICIOS DE CADA ECONOMÍA, PUES. DICHA ADQUISICIÓN LA HE EXPRESADO EN TÉRMINOS DE PIB DE CADA PAÍS. EN EL GRÁFICO DE LA DERECHA, TENEMOS LA ADQUISICIÓN NETA DE PROTECCIONES DE SEGURO DE VIDA Y RENTAS VITALICIAS REALIZADA POR LOS HOGARES DE CADA PAÍS, EN

PORCENTAJE SOBRE SU RENTA DISPONIBLE. EN AMBOS GRÁFICOS HE TOMADO LA MISMA MUESTRA, ESTO ES, LOS CINCO GRANDES DEL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO.

EL PRIMERO DE LOS GRÁFICOS NOS DICE QUE LA EMPRESA ESPAÑOLA HACE, EN RELACIÓN CON SUS COMPETIDORAS, UN SOBRESFUERZO DE PROTECCIÓN. HAY UN DIFERENCIAL EN LA ADQUISICIÓN DE PROTECCIONES EN FAVOR DE NUESTRA INDUSTRIA, QUE SÓLO SE HA VISTO MATIZADO POR LOS DIFÍCILES EJERCICIOS QUE ÉSTA ATRAVESÓ EN LOS AÑOS CENTRALES DE LA CRISIS. EL SEGUNDO DE LOS GRÁFICOS NOS DICE, PRIMERO, QUE HAY UN FENÓMENO GENERAL DE «DES-PREVISIÓN» EN EUROPA; PERO QUE, A PESAR DE ELLO, LOS PARTICULARES EN LAS ECONOMÍAS CENTRALES DE EUROPA HAN VENIDO REALIZANDO UN SOBRESFUERZO DE PREVISIÓN SOBRE EL QUE REALIZAN LOS HOGARES ESPAÑOLES.

ESTO NOS VIENE A DECIR QUE, PROBABLEMENTE, EN LO QUE SE REFIERE A NUESTRO TEJIDO EMPRESARIAL, SU CAPACIDAD COMPETITIVA Y DE ADAPTACIÓN, HEMOS HECHO LAS COSAS BIEN; PERO NOS QUEDA PENDIENTE LA ASIGNATURA DE CONSEGUIR QUE NUESTRO NIVEL DE PREVISIÓN SEA HOMOLOGABLE AL QUE REALIZAN LAS FAMILIAS EN OTROS PAÍSES. Y, COMO OCURRE CASI SIEMPRE QUE SE PROCRASTINA, NOS PASA QUE EL MOMENTO EN QUE TENEMOS QUE CONSEGUIRLO NO ES EL MEJOR DE LOS POSIBLES, PORQUE HAY TODA UNA TENDENCIA GENERALIZADA EN EL ÁREA QUE, CUANDO MENOS COYUNTURALMENTE, ESTÁ JUGANDO EN CONTRA DEL AHORRO-PREVISIÓN, PROBABLEMENTE POR LA PROLONGADA SITUACIÓN DE TIPOS BAJOS.

ESTE ES EL RETO: CORREGIR UNA SITUACIÓN QUE DEBE SER CORREGIDA, A PESAR DE QUE ÉSTE NO SEA EL MEJOR MOMENTO PARA HACERLO.



Misma convocatoria, hace **diez** años...

UNESPA

Cosas que hay que hacer deprisa

- Reformas pactadas del sistema: edad de jubilación, años de cotización...
- Suscitar el debate contribución versus prestación definidas
- Mejorar la percepción sobre el carácter acumulativo también de la prestación pública (cuentas nocionales)
- Mejorar la gestión del fondo de reserva
- Mejorar la cultura financiera de los particulares
- Pensar seriamente en el segundo pilar
- Dependencia y salud: sumar esfuerzos

LAS PENSIONES SON SÓLO UN ELEMENTO DE LOS VARIOS QUE QUIERO TOCAR HOY, ASÍ PUES NO QUIERO QUE MONOPOLICEN MI INTERVENCIÓN, COMO PODRÍAN HACER CON CIERTA FACILIDAD. PERO ANTES DE ABANDONARLAS, LES QUIERO DEJAR AQUÍ ESTE PEQUEÑO ATAQUE DE NOSTALGIA. PUESTO QUE ESTAS JORNADAS TIENEN YA UNA ENORME SOLERA, Y ADEMÁS YO MISMA HE SIDO INQUILINA DE LAS MISMAS CON BASTANTE FRECUENCIA, EMPIEZA A SER UN EJERCICIO INTERESANTE MIRAR HACIA ATRÁS.

ESTO QUE VEN AHORA PROYECTADO ES UNA DIAPOSITIVA EN LA QUE, TAL VEZ, RECONOZCAN EL VIEJO DISEÑO QUE DE LAS MISMAS TENÍAMOS EN UNESPA HACE TIEMPO. NO LES EXTRAÑE, PORQUE ES UNA DIAPOSITIVA QUE SE PROYECTÓ, NO SÉ SI EN ESTA MISMA SALA, PERO SÍ, DESDE LUEGO, EXACTAMENTE EN ESTA JORNADA, HACE 10 AÑOS. ¡10 AÑOS!

DECÍAMOS ENTONCES QUE HABÍA VARIAS COSAS, SIETE EN CONCRETO, QUE HABÍA QUE HACER DEPRISA. Y YA NO LES DIRÉ MÁS. ANTES DE SEGUIR, LES DEJARÉ UNOS SEGUNDOS DE SILENCIO VALORATIVO, PARA QUE CADA UNO DE USTEDES, SI QUIERE, SE PREGUNTE SI SE HAN HECHO, SI NO SE HAN HECHO; SI HEMOS APROVECHADO EL TIEMPO, O NO.

Un supervisor fuerte



HAY UN TERCER TEMA QUE NO QUIERO SOSLAYAR EN EL DÍA DE HOY POR SU IMPORTANCIA: LA SUPERVISIÓN DE SEGUROS.

USTEDES, O POR LO MENOS AQUELLOS DE USTEDES QUE ESTÉN ACOSTUMBRADOS A ATENDER A ESTA CONVOCATORIA, ME HAN ESCUCHADO A MÍ, Y HAN ESCUCHADO A UNESPA CORPORATIVAMENTE, HABLAR MUY BIEN DEL SUPERVISOR DE SEGUROS ESPAÑOL. LO HEMOS HECHO PORQUE EL SUPERVISOR LO MERECE, COMO LO SIGUE MERECIENDO.

EL SUPERVISOR ESPAÑOL DE SEGUROS HA MOSTRADO TRADICIONALMENTE UNA ADECUADA MEZCLA DE PROFESIONALIDAD, CRITERIO Y CAPACIDAD DE DIÁLOGO. SU PRINCIPAL TALÓN DE AQUILES HA SIDO SU ESCASEZ DE RECURSOS Y EN EL MOMENTO PRESENTE SE HACE BIEN PATENTE QUE TIENE MUCHOS RETOS POR DELANTE Y ALREDEDOR. PERO, COMO DIGO, EN TÉRMINOS GENERALES CREO QUE TODOS PODEMOS CONSIDERARNOS ORGULLOSOS DE NUESTRA SUPERVISIÓN ASEGURADORA. PERO ESO NO QUITA QUE, ESTRUCTURALMENTE, HAYA COSAS EN LA CONFORMACIÓN DEL SUPERVISOR QUE DEBAN CORREGIRSE. NO ES ALGO QUE DIGAMOS NOSOTROS, SINO QUE LO HAN DICHO YA MUCHAS AUTORIDADES, DESDE EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) HASTA EL SUPERVISOR EUROPEO EIOPA. EL SUPERVISOR DE SEGUROS DEBE SER INDEPENDIENTE, NO UN DEPARTAMENTO DE UN MINISTERIO PORQUE, AUNQUE AL FIN Y A LA POSTRE SUELA TRABAJAR SEGÚN SU CRITERIO, ES BUENO QUE ESE HECHO SE HAGA NORMA.

EL SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL LLEVA YA MUCHO TIEMPO ESPERANDO LA REFORMA NECESARIA PARA CREAR UNA AUTORIDAD DE SEGUROS INDEPENDIENTE Y, SINCERAMENTE, CREO QUE ES UN TEMA QUE DEBERÍA ESTAR EN LA AGENDA DE TEMAS A RESOLVER CON AGILIDAD POR EL GOBIERNO. HAY, TAL Y COMO YO LO VEO, DOS RAZONES FUNDAMENTALES PARA ELLO.

LA PRIMERA DE LAS RAZONES ES QUE, COMO YA HE DICHO, EL NUEVO SUPERVISOR DE SEGUROS NO ES UN PROYECTO NUEVO, Y YA ACUMULA CIERTO RETRASO. SI SIEMPRE HA SIDO FUNDAMENTAL CONTAR CON UN BUEN SUPERVISOR DE

SEGUROS, ADECUADAMENTE DOTADO, DESDE EL 1 DE ENERO DE 2016, CON LA ENTRADA EN VIGOR DE SOLVENCIA II, SE HA CONVERTIDO YA EN UNA REFORMA URGENTE; PORQUE POR MOR DE SOLVENCIA II EL SUPERVISOR DE SEGUROS HA DE ASUMIR UNA SERIE DE LABORES Y RESPONSABILIDADES QUE RECLAMAN IMPORTANTES NIVELES DE DOTACIÓN PERSONAL Y DE CAPITAL, COMO, POR EJEMPLO, LA APROBACIÓN DE MODELOS INTERNOS. CADA SEMANA QUE SE RETRASA ESTA PUESTA EN MARCHA EL SECTOR LO NOTA.

LA SEGUNDA DE LAS RAZONES ES QUE EL PLANTEAMIENTO DEL NUEVO SUPERVISOR NO ES UN ASUNTO QUE TRAIGA APAREJADA LA POLÉMICA. EL SENTIR DEL SECTOR ES BASTANTE CLARO AL RESPECTO. NUESTRAS OPCIONES SON EVIDENTES DE TIEMPO ATRÁS, HEMOS DICHO YA MUCHAS VECES CUÁL ES EL ESQUEMA QUE CONSIDERAMOS MÁS EFICIENTE PARA TODOS.

ES CIERTO QUE EN ESTE TERRENO HAY UN PUNTO DE POLÉMICA, QUE ES LA DISCUSIÓN EN TORNO A LA EXISTENCIA DE UN SUPERVISOR ESPECIALIZADO O EL SISTEMA DENOMINADO TWIN PEAKS O DE SUPERVISIÓN DUAL. MIENTRAS QUE LA SUPERVISIÓN ESPECIALIZADA ABORDA CADA ACTIVIDAD POR SEPARADO: BANCA, MERCADOS Y SEGUROS; EL ESQUEMA DUAL LO QUE HACE ES TOMAR TODOS LOS MERCADOS FINANCIEROS COMO UN TODO Y SUPERVISAR POR FUNCIONES, ESTO ES: UN SUPERVISOR PARA TODO EL ASPECTO NORMATIVO, Y OTRO PARA LAS CONDUCTAS DE MERCADO.

A LOS ASEGURADORES NO NOS TERMINA DE GUSTAR LA SUPERVISIÓN DUAL, Y TENEMOS NUESTRAS RAZONES PARA ELLO. LA PRINCIPAL DE ELLAS ES QUE LOS SECTORES FINANCIEROS SOMOS MELLIZOS, PERO NO GEMELOS. SOMOS HERMANOS, SÍ, PERO NO NOS PARECEMOS.

LA CONFUSIÓN DE ALGUNOS PUEDE VENIR DEL HECHO DE QUE, EN INGLÉS, LO HABITUAL ES QUE LA PALABRA “TWIN” DESIGNE IGUAL A MELLIZOS QUE A GEMELOS. PERO NO ESTAMOS HABLANDO DE LO MISMO.

PIENSEN USTEDES EN SOLVENCIA II. PIENSEN EN SOLVENCIA II Y, LOS QUE PUEDAN TENER MEMORIA, HÁGANLA. A FINALES DEL SIGLO PASADO, CUANDO LA DISCUSIÓN SOBRE NUEVOS MODELOS DE CÁLCULO DE RIESGO EN EL SECTOR FINANCIERO ESTABA YA LANZADA, RECORDARÁN QUIENES LO VIVIERON QUE NO FALTABAN VOCES QUE SOLUCIONABAN EL TEMA DEL NUEVO SISTEMA DE SOLVENCIA ASEGURADORA CASI DE UN PLUMAZO. SE COGE, DECÍAN, EL ENTORNO BASILEA, QUE ES EL DE LA BANCA, SE LE HACEN DOS O TRES AJUSTES, Y LISTOS. DE HECHO, UNA DE LAS PRIMERAS GRANDES PELEAS, DE LAS MUCHAS QUE HEMOS TENIDO QUE LIBRAR LOS ASEGURADORES DURANTE LOS MÁS DE 15 AÑOS QUE HA DURADO EL DISEÑO DE SOLVENCIA II, FUE CONVENCER A TANTAS PERSONAS, DENTRO PERO SOBRE TODO FUERA DE ESPAÑA, DE QUE ESO ERA UNA LOCURA. DE QUE SEGUROS Y BANCA SE PARECEN PERO NO SON IGUALES Y DE QUE, MUY PARTICULARMENTE, EL SEGURO TENÍA ESPECIFICIDADES TÉCNICAS QUE UN EXPERTO EN BANCA DIFÍCILMENTE COMPRENDERÍA. TENEMOS NUESTROS COMPROMISOS A LARGO PLAZO, TENEMOS LA INSTITUCIÓN DEL REASEGURO,

TENEMOS LA CAPACIDAD DE AJUSTE INHERENTE AL PRODUCTO ANUAL RENOVABLE, TENEMOS LA DURACIÓN DE NUESTROS PASIVOS... TENEMOS, CASI EN CADA ESQUINA QUE SE DOBLA EN EL NEGOCIO, ALGO QUE, POR DECIRLO DE UNA FORMA COLOQUIAL, FUNCIONA DE OTRA MANERA DE CÓMO FUNCIONA EN LA BANCA, NO DIGAMOS YA EN LOS MERCADOS DE CAPITALES.

EL RESULTADO ES EVIDENTE: SOLVENCIA Y BASILEA, LA VERDAD, NO VOY A DECIR QUE SE PARECEN COMO UN HUEVO A UNA CASTAÑA. VOY A DECIR QUE SE PARECEN COMO UNA CASTAÑA Y UNA BELLOTA: AMBOS FRUTOS CRECEN EN ÁRBOLES DE LA MISMA FAMILIA, PERO CONVENDRÁN CONMIGO EN QUE CASTAÑA Y BELLOTA NO SON LA MISMA COSA.

A NOSOTROS NOS PARECE QUE UN ENFOQUE DUAL, O SE PUEDE HACER BIEN, O SE PUEDE HACER MAL. SI SE HACE MAL, ENTONCES NO EVITARÁ SESGARSE A FAVOR DE LOS SECTORES FINANCIEROS MÁS EXTENDIDOS, MÁS SISTÉMICOS Y TRADICIONALMENTE MÁS TRATADOS; ENTONCES TENDREMOS UN SUPERVISOR BANCARIO QUE LE DEDICA ALGUNOS RATOS AL SEGURO. Y SI SE HACE BIEN, ENTONCES TENDREMOS UN SUPERVISOR QUE SABRÁ OBTENER RECURSOS SUFICIENTES DE LAS ENTIDADES SUPERVISADAS, REPARTIRLOS ADECUADAMENTE ENTRE ESPECIALIDADES Y QUE, CONSECUENTEMENTE, DOTARÁ DE FORMA MÁS QUE SUFICIENTE SUS ESTRUCTURAS DE SUPERVISIÓN ASEGURADORA. PERO PARA ESE VIAJE, LA VERDAD, NO HACEN FALTA ALFORJAS: CON QUEDARSE DE INICIO CON EL ESQUEMA DE SUPERVISOR ESPECIALIZADO,

QUE, REPITO, NO SE OLVIDE QUE ES EL QUE QUIERE EL SECTOR, SE HABRÍA LLEGADO ANTES AL MISMO SITIO, Y DE MEJOR FORMA.

NOSOTROS CREEMOS EN UN PRINCIPIO GENERAL: CUANDO ALGO NO ESTÉ ESTROPEADO, NO LO ARREGLES.

Solvencia II, a revisión



ACABO DE HABLAR DE PASADA DEL TEMA DE SOLVENCIA II Y AHORA ME CENTRARÉ UN POCO MÁS EN ÉL PARA RECORDARLES EL CUARTO Y ÚLTIMO ELEMENTO ESTRATÉGICO QUE HOY QUERÍA RECORDARLES. EL AÑO QUE VIENE, SEGÚN ESTÁ MARCADO EN LOS CALENDARIOS, VA A SER EL AÑO DE LA REVISIÓN DEL ENTORNO SOLVENCIA II. DICHO DE OTRA FORMA, EN 2016 COLOCAMOS LAS VÍAS Y COMENZAMOS A RODAR SOBRE ELLAS; PERO EN 2019 SERÁ CUANDO OBSERVEMOS QUÉ TAL SE HAN ASENTADO ESAS VÍAS, QUÉ TAL CIRCULAN LOS TRENES, Y QUÉ AJUSTES TENEMOS QUE HACER A LO REGULADO EN SU DÍA A LA LUZ DE LA EXPERIENCIA.

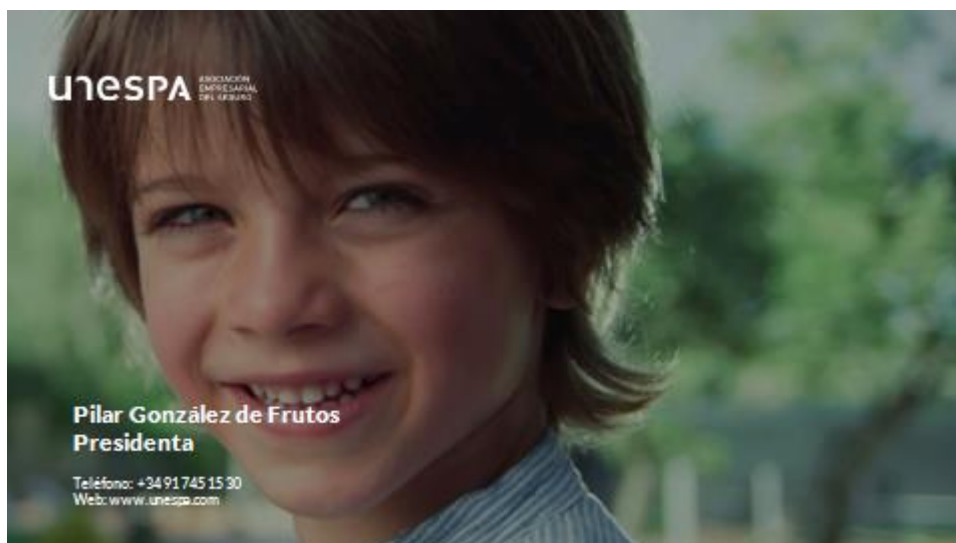
ES UN PROCESO, ADEMÁS, QUE ESTÁ COINCIDIENDO CON LOS DESARROLLOS EN MATERIA DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD, QUE ES UNO DE ESOS TEMAS DE LOS CUALES LOS PONENTES HABITUALES EN ESTAS JORNADAS SOLEMOS HUIR POR SU CARÁCTER EXCESIVAMENTE TÉCNICO PERO QUE, COMO TODAS LAS COSAS MUY TÉCNICAS, TIENE UNA IMPORTANCIA INTRÍNSECA MUY ELEVADA.

PARA EL SEGURO ESPAÑOL, EL PROCESO DE REVISIÓN DE SOLVENCIA II ES MUY IMPORTANTE POR VARIOS MOTIVOS, PERO EL PRINCIPAL DE ELLOS ES PORQUE TENEMOS LA EXPECTATIVA DE CONSOLIDAR, E INCLUSO MEJORAR, EL TRATAMIENTO DE LOS COMPROMISOS A LARGO PLAZO. ÉSTA FUE UNA DISCUSIÓN MUY LARGA QUE SE COMPLICÓ MUCHO DURANTE LOS AÑOS DE DISEÑO DE SOLVENCIA II PORQUE, ENTRE OTRAS COSAS, SE VIO AFECTADA POR EL PROCESO DE LA DIRECTIVA ÓMNIBUS II. COMO RECORDARÁN, LA IDEA FUNDAMENTAL DE ESTE CONFLICTO ES LA IDEA DE QUE UN ASEGURADOR QUE ADQUIERE COMPROMISOS DE RENTABILIDAD A LARGO PLAZO PUEDA CONTABILIZARLOS BAJO SOLVENCIA II TENIENDO DE ALGUNA MANERA EN CUENTA LOS FLUJOS DE ACTIVO ESPERADOS DE SUS INVERSIONES, PORQUE SI LO HICIERA A TASAS LIBRES DE RIESGO PROBABLEMENTE EL NEGOCIO DEVENDRÍA EN INVIABLE SIN SERLO EN REALIDAD, PUESTO QUE EL ASEGURADOR CUENTA, COMO HE DICHO, CON LOS FLUJOS ADECUADOS.

LA EXISTENCIA DE SISTEMAS DE AJUSTE EN EL CÁLCULO DE LOS COMPROMISOS A LARGO PLAZO ES FUNDAMENTAL PARA CONSERVAR EL MODELO DE NEGOCIO QUE EL SEGURO ESPAÑOL TIENE Y QUE HA MANTENIDO FUNCIONANDO A LA PERFECCIÓN

DURANTE DÉCADAS, CRISIS FINANCIERA INCLUIDA. UN MODELO DE NEGOCIO BASADO EN EL HECHO DE QUE DOS TERCIOS DE LOS ESPAÑOLES ADULTOS SON INVERSORES CON AVERSIÓN AL RIESGO Y, POR LO TANTO, TIENDEN A EXIGIR PRODUCTOS QUE TENGAN COMPONENTES DE GARANTÍA.

CREEMOS QUE LOS DOS AÑOS DE OPERATIVA DE LOS MECANISMOS DE AJUSTE, LEJOS DE DEMOSTRAR QUE SON INNECESARIOS O PELIGROSOS, NO HAN HECHO SINO SEÑALAR SU PERTINENCIA. ÉSTA ES LA RAZÓN POR LA CUAL ASPIRAMOS, COMO DECÍA, A SU CONSOLIDACIÓN, CUANDO NO SU MEJORA, EN EL MARCO DEL PROCESO DE REVISIÓN DE SOLVENCIA II.



EN FIN, ES TIEMPO YA DE QUE DEJE ESPACIO A OTROS PONENTES, QUE CON SEGURIDAD VAN A COMPLETAR LA DESCRIPCIÓN DEL HOY Y DEL MAÑANA DEL SEGURO ESPAÑOL. MUCHAS GRACIAS A TODOS.